

# PENGANTAR BISNIS



Disusun oleh:  
VERONIKA YUNI T. SE., MM

UNIVERSITAS JAYABAYA  
2023

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah puji syukur penyusun panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya sehingga penyusunan modul mata kuliah Pengantar Bisnis dapat terselesaikan dengan baik dan. Modul pengajaran ini dibuat dengan maksud untuk mendukung proses pembelajaran pada mata kuliah Pengantar Bisnis di Program Studi Akuntansi pada Akademi Akuntansi Jayabaya Jakarta.

Penyusunan modul ini tidak lepas dari bantuan, dorongan dan kesempatan diberikan oleh berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini perkenankanlah penyusun mengucapkan terima kasih kepada Direktur Akademi Jayabaya dan semua pihak yang telah membantu kelancaran dan terselesaikannya modul ini.

Penyusun menyadari bahwa Modul ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penyusun berharap saran maupun kritik demi penyempurnaan modul ini. Walaupun masih jauh dari sempurna penyusun berharap modul ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua khususnya para mahasiswa/i Jayabaya jurusan Akuntansi. Aamiin YRA.

Jakarta, 10 Maret 2023

Penyusun,

Veronika Yuni T., SE

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	iii
BAB 1. PENGERTIAN BISNIS .....	1
1. Ruang lingkup Bisnis .....	1
2. Tujuan Bisnis. ....	1
3. Jenis kegiatan Bisnis. ....	2
4. Perusahaan dan Lingkungan Perusahaan .....	3
BAB 2. BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN .....	25
A. Pengertian Kewirausahaan.....	25
B. Bisnis dan Kewirausahaan.....	26
C. Ciri UKM dan Permasalahan yang Dihadapi .....	32
D. Proses Manajemen .....	24
E. Pemecahan Permasalahan UKM.....	35
F. Strategi Penciptaan Wirausaha Baru.....	35
BAB 3. BENTUK-BENTUK BADAN USAHA .....	38
A. Badan Usaha Milik Negara .....	39
B. Koperasi.....	43
C. Swasta.....	46
BAB 4. BISNIS INTERNASIONAL .....	55
A. Pengertian dan Hakekat Bisnis Internasional.....	55
B. Alasan Melaksanakan Bisnis Internasional .....	58
C. Tahap-tahap Memasuki Bisnis Internasional.....	61
D. Hambatan Memasuki Bisnis Internasional.....	64
E. Perusahaan Multinasional.....	67
BAB 5. FUNGSI PEMASARAN DALAM PERUSAHAAN .....	69
A. Pengertian dan Konsep Dasar Pemasaran.....	69
B. Manajemen Pemasaran.....	70
C. Bauran Pemasaran .....	76
D. Tujuan dan Sistem Pemasaran .....	77
E. Pendekatan dalam Mempelajari Pemasaran.....	78
BAB 6. FUNGSI KEUANGAN DALAM PERUSAHAAN.....	80

	A. Peran dan Tanggungjawab Manajer Keuangan.....	80
	B. Penganggaran Modal.....	82
	C. Penggolongan Aktiva Tetap dan Pemilihan Alternatif.....	83
	D. Metode Penilaian Investasi.....	84
	E. Perbedaan Pengertian Keuntungan Akuntansi dan Cash Flow....	86
BAB 7.	FUNGSI PRODUKSI DALAM PERUSAHAAN.....	88
	A. Pengertian Manajemen Produksi.....	88
	B. Pengertian Produksi.....	89
	C. Proses Produksi.....	90
	D. Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Produksi.....	91
	E. Ruang Lingkup Manajemen Produksi.....	92
	F. Fungsi serta Sistem produksi dan Operasi.....	93
BAB 8.	FUNGSI MANAJEMEN DALAM PERUSAHAAN.....	95
	A. Peranan Manajemen .....	95
	B. Beberapa Macam Sumber Daya .....	96
	C. Pengertian Manajemen .....	97
	D. Fungsi dan Proses Manajemen.....	99
	E. Manajemen dan Kepemimpinan.....	103
	F. Pengembangan Sumber Daya Manusia.....	105
	DAFTAR PUSTAKA .....	108

## BAB 1

# PENGERTIAN DAN RUANG LINGKUP BISNIS

### 1. Pengertian Bisnis

Bisnis dalam pengertiannya adalah usaha atau perusahaan yang dimana si pelakunya ingin mendapat keuntungan seraca ekonomi. Bisnis lebih ditekankan kepada pelaku jual beli baik secara tunai maupun kredit, dengan strategi bisnis kita bisa melakukan riset pasar, meramal sebuah perusahaan atau lembaga bisnis lainnya apakah akan mengalami kemajuan atau kemunduran (Dinamis) sesuai siklus ekonomi pasar.

Pengertian Bisnis dapat dibedakan dalam pengertian yang sempit dan pengertian yang luas. Jika kita berorientasi pada pengertian yang sempit maka bisnis tidak lain dari fiksi. Sedangkan dalam arti yang lebih luas, bisnis merupakan usaha yang terkait erat dengan dunia ekonomi juga politik. Hal ini disebabkan dunia ekonomi dan dunia politik pada dasarnya merupakan suatu hubungan yang saling tergantung, dan yang turut mencerminkan efektifitas suatu masyarakat dalam gerak usahanya. (J.S.Nimpoena(1985)).

Pemegang kepentingan utama (*stakeholders*) dalam suatu bisnis adalah pemilik, kreditor, karyawan, pemasok dan pelanggan. Pemilik harus menanamkan modalnya dalam perusahaan, sedangkan kreditor meminjamkan uangnya kepada perusahaan. Karyawan diperkejakan untuk menjalankan operasi bisnis perusahaan secara efisien untuk memuaskan pemilik. Pemasok menyediakan material yang dibutuhkan untuk memproduksi produk. Pemasukan perusahaandihasilkan dari barang atau jasa kepada pelanggan.

Fungsi utama dalam mengoperasikan bisnis adalah manajemen, akuntansi dan system informasi. Keputusan manajemen menentukan bagaimana sumber daya perusahaan dialokasikan. Keputusan pemasaran menentukan produk dijual, bersama dengan penentuan harga, distribusi dan informasi produk tersebut. Keputusan keuangan menentukan bagaimana mendapatkan dan menanamkan modal.

Rencana bisnis memaksa pemilik membuat suatu usulan bisnis yang memberikan spesifikasi rencana utama untuk bisnis.

Rencana bisnis umumnya berisi

- 1) Perkiraan Lingkungan Bisnis,
- 2) Rencana Manajemen yang menerangkan bagaimana sumber daya perusahaan digunakan,

- 3) Rencana Pemasaran yang menjelaskan penentuan harga produk, distribusi, rencanapromosi, dan
- 4) Rencana Keuangan yang menjelaskan bagaimana pendanaan bisnis.

## **2. Tujuan Bisnis**

Tujuan bisnis meliputi :

1. Profit (keuntungan)
2. Mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan
3. Pertumbuhan perusahaan
4. Tanggung jawab sosial

Keempat tujuan bisnis tersebut saling terkait, karena keuntungan perusahaan digunakan untuk mempertahankan hidup perusahaan dan menumbuh kembangkan perusahaan serta merupakan bukti tanggung jawab sosial perusahaan dalam bentuk memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat.

## **3. Jenis kegiatan Bisnis :**

Ruang lingkup kegiatan bisnis sangat luas, akan tetapi pada dasarnya kegiatan bisnis dapat dibagi menjadi 3 (tiga) aspek, yaitu :

### **a) Aspek Produksi**

Produksi diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Dalam arti luas tersebut, produksi dapat dibedakan menjadi 3 macam, yaitu :

#### **1. Produksi primer**

Yang termasuk dalam produksi primer adalah kegiatan ekstraksi atau penarikan sumber daya alam atau kegiatan yang menggunakan sumber daya yang tersedia dalam kondisi alamiah.

#### **2. Produksi sekunder**

Yang termasuk dalam produksi sekunder adalah sumber daya alam atau bahan mentah diproses diolah menjadi barang.

#### **3. Produksi tersier**

Yang dihasilkan dari produksi tersier adalah berupa pemberian fasilitas layanan (jasa) pendukung, bukannya barang-barang berwujud.

## **b) Aspek Distribusi**

Distribusi adalah kegiatan pemindahan barang jasa dari produsen kepada konsumen. Pada umumnya distribusi meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

- Pemindahan bahan baku dari pemasok (supplier) kepada awal mula lini produksi.
- Melibatkan penyimpanan penanganan bahan baku barang jadi.
- Pengemasan.
- Pengendalian persediaan.
- Transportasi kepada konsumen

## **c) Aspek Konsumsi**

Konsumsi adalah kegiatan penggunaan barang jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Kebutuhan atau pola konsumsi seseorang dapat dipengaruhi oleh faktor yang beragam. Dengan melihat pola konsumsi yang beragam, produsen dapat membuat suatu perencanaan yang lebih baik untuk menentukan bagaimana peluang diterimanya barang atau jasa yang diproduksi tersebut oleh konsumen. Dan biasanya, produsen mempromosikan keberadaan barang atau jasa tersebut secara luas khususnya kepada konsumen.

Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris business, dari kata dasar busy yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan..

Kesempatan bisnis/usaha

Mulainya suatu usaha dilakukan karena adanya peluang atau kesempatan dan tertarik oleh keuntungan yang diharapkan dari usaha tersebut. Mengidentifikasi peluang bisnis sangat perlu dilakukan oleh para calon pengusaha. Pengidentifikasian peluang bisnis menuntut sesuatu yang baru, seperti produk baru, jasa baru, dan pasar atau pelanggan baru. Pendekatan mengidentifikasi peluang bisnis terdiri dari 2 fase, yaitu:

1) Menemukan gagasan

Berikut adalah 'tempat' untuk memperoleh gagasan-gagasan peluang bisnis:

- a) Diri sendiri
- b) Pelanggan

c)Pasar

d)Produk yang gagal

Selain keempat tempat yang telah disebutkan diatas, ada sebagian pengusaha yang berpandangan bahwa setiap masalah yang muncul atau dihadapi manusia merupakan sumber gagasan bisnis.

2)Mengidentifikasi peluang bisnis

Setelah mengembangkan suatu gagasan seorang pengusaha haruslah mengidentifikasi peluang bisnis yang ada. Dengan langkah-langkah berikut yang harus dilakukan secara berurutan:

a)Analisis persoalan

b)Analisis situasi

c)Merumuskan wilayah yang tidak diketahui

d)Mensurvei pelanggan sasaran.

## 5. Hakikat bisnis

Dasar dalam memahami bisnis adalah memahami ilmu ekonomi. Karena bisnis merupakan suatu bentuk dari kegiatan ekonomi. Ekonomi merupakan studi tentang bagaimana suatu masyarakat memilih untuk menggunakan sumber-sumber daya yang langka untuk menghasilkan atau memproduksi barang dan jasa dan mendistribusikannya kepada masyarakat untuk dikonsumsi. Beberapa kunci untuk memahami ekonomi:

1)Sumber-sumber daya

-Sumber daya Alam

-Sumber daya modal

-Sumber daya manusia (tenaga kerja)

2)Barang dan Jasa

Barang dan jasa merupakan hasil pengolahan/produksi dari sumber daya yang ada.

3)Alokasi sumber daya

Langkanya sumber daya dibandingkan dengan kebutuhan/keinginan manusia membuat manusia harus menentukan pilihan bagaimana sumber daya tersebut akan digunakan. Untuk membuat pilihan tersebut ada beberapa pertanyaan ekonomi mendasar yang dapat diajukan yaitu:

-Barang dan jasa apa saja yang akan diproduksi dan berapa jumlahnya?

-Bagaimana barang dan jasa tersebut akan diproduksi dan oleh siapa?

-Siapa yang akan menggunakan dan memanfaatkan barang dan jasa tersebut? Dan kapan

barang dan jasa tersebut akan dibagikan?

Dalam ekonomi perdagangan bebas, alokasi sumber daya juga meliputi isu-isu yang lain seperti “haruskah kebutuhan kemakmuran dan kesuksesan perusahaan dipertimbangkan?

Prioritas apa yang harus diberikan kepada kebutuhan pemerintah akan sumber daya?”.

Kegiatan pengalokasian ini juga termasuk kegiatan pertukaran antara bisnis/produsen dengan konsumen yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak. Bisnis menghasilkan profit dan konsumen/pelanggan dipuaskan oleh barang dan jasa yang ditawarkan bisnis/produsen.

=Bila dikaitkan dengan dunia bisnis maka Ekonomi akan berperan dalam menentukan:

-Budaya ekonomi ataupun gaya bertindak sebagai manusia ekonomi

-Corak ragam sumber daya manusia yang berkecimpung dalam dunia bisnis berikut pengembangan manusia dan hambatannya.

-Kondisi teknologi dan manajemen pada umumnya, serta konsistensi dan inkonsistensinya dengan laju pembangunan.

=Fungsi masyarakat yang berkaitan dengan dunia bisnis:

-Fungsi sosial

Tercapainya kesejahteraan fisik dengan memanfaatkan sumber daya dan fasilitas yang ada pada masyarakat.

-Fungsi politik

Fungsi ini bersangkutan dengan proses-proses sosial yang meliputi proses pengambilan keputusan dan juga proses distribusi nilai-nilai tertentu untuk mencapai suatu tujuan yang diwarnai oleh kebudayaan yang berlaku di masyarakat tersebut.

## **4. Perusahaan dan Lingkungan Perusahaan**

### 1) Pengertian Perusahaan

Perusahaan adalah suatu organisasi produksi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memuaskan kebutuhan dengan cara yang menguntungkan.

Berdasarkan definisi ini dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki 5 unsur penting.

Yaitu: organisasi, produksi, sumber ekonomi, kebutuhan dan cara yang menguntungkan.

### 2) Tempat kedudukan dan letak perusahaan

Tempat dan letak perusahaan merupakan salah satu faktor pendukung penting yang dapat menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Dengan demikian tempat kedudukan dan letak perusahaan harus diputuskan dengan hati hati atas dasar fakta yang lengkap ditinjau dari aspek ekonomi maupun teknis, dan juga mempertimbangkan fleksibilitasnya terhadap

kemungkinan rencana di masa depan.

> Tempat kedudukan perusahaan

Tempat kedudukan perusahaan adalah kantor pusat perusahaan tersebut yang pada umumnya dipengaruhi oleh faktor kelancaran hubungan dengan lembaga-lembaga lain.

> Letak Perusahaan

Letak perusahaan ialah tempat perusahaan melakukan kegiatan fisik atau pabrik. Letak perusahaan dipengaruhi oleh faktor ekonomi dan merupakan salah satu faktor penting yang menunjang efisiensi perusahaan terutama dalam kaitannya dengan biaya.

> Jenis letak perusahaan

Letak perusahaan dapat dibedakan menjadi 4 jenis, yaitu:

-Terikat keadaan alam

Berkaitan dengan ketersediaan dan kemudahan bahan baku.

-Terikat sejarah

Berkaitan dengan alasan yang hanya dapat dijelaskan dengan sejarah.

-Terikat oleh pemerintah

Dalam hal ini letak perusahaan ditetapkan oleh pemerintah atas dasar pertimbangan keamanan, politik, kesehatan dan sebagainya.

-Dipengaruhi oleh faktor-faktor ekonomi

Faktor-faktor ekonomi yang sangat berpengaruh dalam pemilihan letak perusahaan yang bersifat industri antara lain kedekatan dan ketersediaan bahan mentah, ketersediaan tenaga air, ketersediaan tenaga kerja, ketersediaan modal, kemudahan transportasi serta kedekatan pasar dan kesesuaian iklim.

3) Perusahaan dan lembaga sosial Perusahaan

Merupakan suatu unit tindakan produksi yang menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat. Unit kegiatan seperti ini sering disebut lembaga sosial. Perlu dibedakan antara perusahaan dan lembaga sosial umum, dan yang membedakannya adalah penekanan prioritas perusahaan terhadap laba, kelangsungan hidup dan tanggung jawab sosial. Jika lembaga sosial lebih menitikberatkan prioritasnya terhadap tanggung jawab sosial, maka perusahaan adalah sebaliknya lebih berorientasi pada perolehan keuntungan.

## **a. Tujuan perusahaan**

### 1) Keuntungan Maksimal (laba)

Laba merupakan kelebihan harga jual barang dan jasa di atas ongkos-ongkos yang dipakai untuk menghasilkannya. Ongkos-ongkos ini terdiri dari upah pekerja, sewa tanah, dan bunga modal. Sebuah perusahaan dengan tujuan laba maksimal biasanya adalah lembaga/badan usaha untuk mengadakan konsentrasi modal. Dengan tercapainya laba maksimal maka tercapai pula tujuan-tujuan lain perusahaan, antara lain:

- Kelangsungan hidup(survival)
- Pertumbuhan perusahaan(growth)
- Prestise

### 2) Kesejahteraan anggota

Lembaga dengan tujuan utama mencapai kesejahteraan anggota badan usahanya berbentuk koperasi yang bukan merupakan lembaga untuk mengadakan konsentrasi modal, tetapi konsentrasi orang.

### 3) Kesejahteraan Masyarakat

Lembaga/badan usaha dengan tujuan mencapai kesejahteraan masyarakat biasanya merupakan lembaga/badan usaha milih pemerintah(negara). Contohnya BULOG, PAM, PLN, PERUMNAS, PJKA dan sebagainya.

## **b. Perusahaan sebagai suatu sistem**

Perusahaan adalah suatu system karena merupakan kombinasi dari berbagai sumber ekonomi yang secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi proses produksi serta distribusi barang dan jasa untuk mencapai tertentu antara lain keuntungan, pemenuhan kebutuhan masyarakat,maupun tanggung jawab sosial.

## **c. Sifat sistem perusahaan**

- 1) kompleks
- 2) sebagai kesatuan atau unit
- 3) beragam
- 4) saling bergantung
- 5) dinamis

#### **d. Fungsi-fungsi perusahaan**

1. Fungsi Operasi : Pembelian dan produksi, pemasaran, keuangan, personalia, fungsi operasi utama perusahaan, akuntansi, administrasi, teknologi informasi, transformasi dan komunikasi, pelayanan umum dan fungsi operasi penunjang.
2. Fungsi Manajemen : Perencanaan, pengorganisasian, pengarah, pengendalian.

#### **e. Ciri-ciri perusahaan**

- 1) Operatif, adanya aktivitas ekonomi yang berkenaan dengan kegiatan produksi, penyedia/distribusi barang dan jasa.
- 2) Koordinasi, adanya koordinasi di dalam elemen-elemen perusahaan.
- 3) Regular, adanya keteraturan yang dapat mendukung aktivitas agar dapat selalau bergerak maju untuk mencapai kesinambungan perusahaan.
- 4) Dinamis, mampu mengikuti dan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan.
- 5) Formal, tunduk terhadap peraturan yang berlaku setelah memenuhi persyaratan pendirian
- 6) Lokasi, perusahaan didirikan pada suatu tempat tertentu dalam suatu kawasan yang jelas letak geografisnya.
- 7) Pelayanan bersyarat, keberhasilan perusahaan tersebut terhadap visi dan misi dalam suatu kawasan yang secara geografis jelas.

#### 4) Lingkungan perusahaan

Secara umum lingkungan perusahaan dibagi menjadi 2 (dua) macam:

##### a) Lingkungan eksternal :

faktor-faktor diluar dunia usaha yang mempengaruhi kegiatan perusahaan. Faktor ini ada yang mempengaruhi secara langsung pada kegiatan usaha (eksternal mikro) maupun secara tidak langsung (eksternal makro).

##### b) Lingkungan Internal : faktor-faktor yang berada di dalam kegiatan produksi dan langsung mempengaruhi hasil produksi.

#### 5) Pendekatan dalam melihat bisnis dan lingkungan

Kesempatan bisnis atau bisnis selalu dipengaruhi oleh lingkungan. Perusahaan yang tidak mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan maka akan tersingkir dari dunia

bisnis. Pendekatan yang dilakukan dalam melihat bisnis dan lingkungan adalah dengan cara melihat tempat kedudukan dan perusahaan, mengerti jenis-jenis lingkungan perusahaan dan pengaruhnya terhadap perusahaan. Pada awalnya pendekatan ini dilakukan dengan berorientasi pada produsen yang berarti semua produk apa saja akan terjual. Tetapi seiring berjalannya waktu dan bertambah ketatnya persaingan antar pengusaha maka orientasinya berubah menjadi kepada konsumen

## BAB 2.

### BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN

#### **Pengertian/Definisi Wirausaha**

Pengertian dan Penggunaan istilah wirausaha sama dengan wiraswasta. Wirausaha dalam bahasa asing disebut *Entrepreneur*, kewirausahaan disebut *Entrepreneurship*. Pengertian wirausaha = wiraswasta = Saudagar, wiraswasta berasal dari kata Wira yang berarti manusia unggul, pahlawan, teladan, berbudi luhur, berani, pahlawan, berjiwabesar. Swa artinya sendiri dan Sta artinya berdiri sedangkan saudagar berasal dari kata Sau yang berarti seribu ; dagar artinya akal. Jadi pengertian wirausaha = wiraswasta

- Wirausahawan atau Entrepreneurship adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.
- Kegiatan Wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok.
- Seorang Wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan peluang usaha yang dapat memberi keuntungan.

= PETER F. DRUCKER (Kasmir; 17) mengemukakan bahwa :

Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda ; Orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

= IMMERSER (Kasmir : 17)

Kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan / usaha.

Untuk menciptakan sesuatu diperlukan suatu kreativitas dan jiwa inovator yang tinggi.

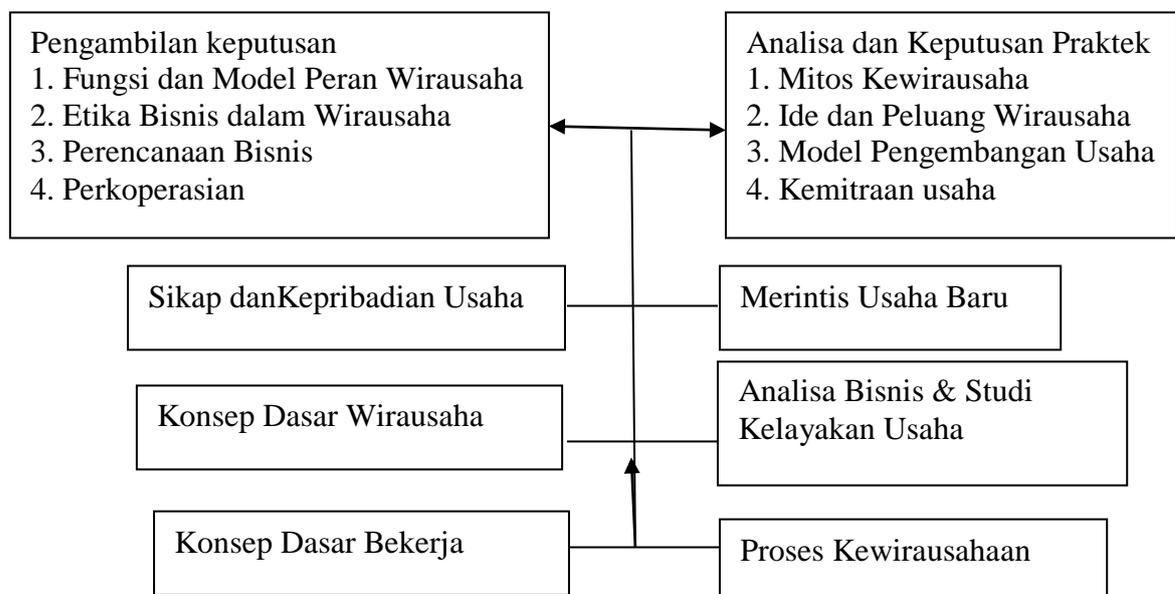
Seorang yang memiliki kreativitas dan jiwa inovator tentu berfikir untuk mencari dan menciptakan peluang yang baru agar lebih baik dari sebelumnya.

Menurut pendapat dari tokoh Indonesia

1. Menurut **Wasty Soemanto** wiraswasta adalah keberanian, keutamaan serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri.
2. Menurut **Daued Yoesoef** menyatakan bahwa wiraswasta adalah ;
  1. Memimpin usaha baik secara teknis atau ekonomis dengan berbagai aspek fungsional ;
    - a. Memiliki dipadang dari sudut permodalan (*owner*)
    - b. Memanage (*manager*)
    - c. Menanggung resiko.
    - d. Pelopor usaha artinya menciptakan sesuatu yang *new and different*
    - e. Innovative, imitator
  2. Membawa keuntungan uang maksimal
  3. Membawa usaha kearah kemajuan perluasan, pengembangan melalui jalan kepemimpinan ekonomi.

Menjadi wirausaha (entrepreneur) dan kewirausahaan (entrepreneurship). Wirausaha berarti “Wira” = Pelopor dan Usaha = berusaha, atau Wiraswasta berarti “Wira” = Pelopor dan Swasta =berusaha di sector non Pemerintah. Arti ini terjemahan dari kata Entrepreneur. Kata entrepreneur berasal dari kata Prancis, *entreprendre*, yang berarti berusaha. Dalam konteks bisnis, maksudnya adalah memulai sebuah bisnis. Pada Kamus Merriam-Webster menggambarkan definisi entrepreneur sebagai seseorang yang mengorganisir, memanejemen, dan menanggung risiko sebuah bisnis atau usaha.

### **PENGETAHUAN DALAM KEWIRAUSAHAAN**



## **Kesimpulan :Kewirausahaan**

- **Suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha;**
- **Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yg terus menerus untuk menemukan sesuatu yg berbeda dari yg sdh ada sebelumnya.**
- **Kreativitas dan inovasi tsb pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak.**
- **Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan yg kreatif dan inovatif dlm menemukan dan menciptakan berbagai ide. Setiap pikiran dan langkah wirausahawan adalah Bisnis.**

Kewirausahaan (*Entrepreneurship*) adalah satu proses dari menjalankan kegiatan baru kreatif, inovatif dalam memproses sesuatu untuk dirinya dengan member nilai tambah bagi masyarakat. Jadi tidak hanya bertumpu pada faktor ekonomi saja tetapi pertimbangan sosiologis dan politis.

### **Ada 5 Tipe Pokok Wiraswasta yaitu :**

1. Wiraswasta sebagai orang Vak (*Captain of industry*) dibidang tertentu ia membangkitkan dirinya untuk berprestasi mempertahankan dan mengembangkan kewirausahaan.
2. Wiraswasta adalah orang bisnis baik untuk dirinya keluarga maupun untuk lingkungannya.
3. Wiraswasta adalah sosial *engineer* artinya *owner* mengingatkan pegawainya meminimalisir kerugian perusahaan
4. Wirausaha adalah *manager* untuk memajukan usahanya dengan managemen modern
5. Wirausaha adalah sebagai orang uang.

### **Peranan Wirausaha :**

1. Harus mampu memecahkan persoalan bangsa dari belenggu kemiskinan dan pengangguran.
2. Sebagai Generator pembangunan lingkungan dibidang produksi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, kesejahteraan.
3. Memberi contoh pada masyarakat demi sebagai pribadi unggul yang patut di contoh dan diteladani karena RAJUBER.
4. Menghormati hukum dan perundang-undangan

5. Membangun dirinya dan membantu masyarakat
6. Mendidik karyawan menjadi mandiri disiplin dan jujur
7. Memberi contoh bagaimana bekerja keras tetapi tidak melupakan perintah agama.
8. Hidup efisien tidak boros.

### **Manfaat Wirausaha :**

Ada dua darmabakti wirausaha dalam pembangunan bangsa yaitu :

1. Sebagai pengusaha memberikan darmabakti melaksanakan proses produksi, distribusi dan konsumsi dalam berusaha mengingatkan pendapatan masyarakat.
2. Sebagai pejuang bangsa dalam bidang ekonomi mengingatkan ketahanan Nasional dan mengurangi ketergantungan pada bangsa asing.

Dari uraian tersebut diatas, kemudian mengapa masyarakat kurang berminat terhadap profesi wirausaha ? banyak faktor dari jawaban ialah ;

1. Menjadi wirausaha memiliki sifat agresif
2. Ekspansif
3. Bersaing
4. Egois
5. Tidak jujur
6. Kikir
7. Sumber penghasilan tidak stabil
8. Pekerjaan rendah
9. Tidak terhormat

Pandangan semacam ini dianut oleh sebagian penduduk, sehingga mereka tidak tertarik, mereka tidak menginginkan anaknya terjun ke dunia wirausaha bahkan cita-citanya diarahkan untuk menjadi Pegawai Negeri bukan Pedagang.

Landasan filosofis ini yang menyebabkan Putra-putri (Anak bangsa) ini tidak termotivasi terjun ke dunia bisnis.

Rakyat Indonesia sebagian besar beragama Islam seharusnya meniru/mencontoh Rosullullah SAW yang bergerak dibidang bisnis.

“Pekerjaan apa yang paling baik ya Rosullullah? Rosullullah menjawab seseorang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih”. Yang bersih berarti sebagian dari kegiatan profesi bisnis.

Gambaran ideal manusia wiraswasta adalah orang yang dalam keadaan bagaimanapun daruratnya, tetap mampu berdiri atas kemampuan sendiri untuk menolong dirinya keluar dari

kesulitan yang dihadapinya, termasuk mengatasi kemiskinan tanpa bantuan instansi sosial. Dan dalam keadaan yang bisa (tidak darurat) manusia-manusia wiraswasta bahkan akan mampu menjadikan dirinya maju, kaya, berhasil lahir batin.

#### **Keuntungan dan Kelebihan menjadi Wirausaha :**

- a. Keuntungan menjadi wirausaha.
  1. Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri,
  2. Terbuka peluang untuk mendemonstrasikan kemampuan serta potensi seseorang secara penuh,
  3. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal,
  4. Terbuka seseorang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha kongkrit,
  5. Terbuka kesempatan untuk menjadi bos.
- b. Kelemahan :
  1. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti, dan memikul berbagai resiko, jika resiko ini diantisipasi secara baik, maka berarti wirausaha telah menggeser resiko tersebut.
  2. Bekerja keras dan waktu / jam kerjanya panjang
  3. Kualitas kehidupannya masih rendah, sampai usahanya berhasil, sebagai dia harus berhemat.
  4. Tanggung jawabnya sangat besar, banyak keputusan yang harus dia buat walaupun dia kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya

#### **1. Beberapa Faktor Kritis Untuk memulai usaha baru**

Ada beberapa faktor kritis yang berperan dalam membuka usaha baru yaitu:

1. Personal, menyangkut aspek-aspek kepribadian seseorang.
2. Sociological, menyangkut masalah hubungan dengan family dsb.
3. Environmental, mengangkut hubungan dengan lingkungan (Bygrave,1994:3).

Apabila seseorang mempunyai ide untuk membuka suatu usaha baru maka dia mencari faktor-faktor lain yang dapat mendorongnya. Dorongan-dorongan ini tergantung pada beberapa faktor antara lain faktor famili, teman, pengalaman , keadaan ekonomi, keadaan lapangan kerja dan sumber daya yang tersedia.

Faktor sosial lainnya yang berpengaruh terhadap minat memualai bisnis ini ialah masalah tanggung jawab terhadap keluarga. Orang yang berumur 25 tahun akan lebih mudah membuka bisnis dibandingkan dengan seseorang yang berumur 45 tahun, yang sudah punya istri, beberapa anak, banyak beban, cicilan rumah, biaya rumah tangga dan sebagainya. Di samping ini ada faktor sosial lainnya yang berpengaruh.

Faktor lain yang berpengaruh dalam membuka bisnis ialah pertimbangan antara pengalaman dengan spirit, energi dan rasa optimis. Biasanya orang-orang muda lebih optimis energik, dibandingkan dengan orang-orang yang sudah berumur. Oleh sebab itu pembukaan usaha sebaiknya dilakukan pada saat seseorang memiliki rasa optimis dan sudah dipertimbangkan secara matang.

## **2. Model Proses Kewirausahaan**

Model proses perintis dan pengembangan kewirausahaan ini digambarkan oleh Bygrave menjadi urutan langkah-langkah berikut ini.

**Innovation (Inovasi)**

**Triggering Event (Pemicu)**

**Implementation (Pelaksanaan)**

**Growth (Pertumbuhan)**

### **1. Proses inovasi**

Beberapa faktor personal yang mendorong inovasi adalah keinginan berprestasi, adanya sifat penasaran, keinginan menanggung resiko, faktor pendidikan dan faktor pengalaman. Adanya inovasi yang berasal dari diri seseorang akan mendorong dia menjadi pemicu kearah memulai usaha.

Sedangkan faktor-faktor environment mendorong inovasi adalah adanya peluang, pengalaman dan kreatifitas tidak diragukan lagi pengalaman adalah sebagai guru yang berharga yang memicu perintisan usaha apalagi ditunjang oleh adanya peluang dan kreatifitas

### **2. Proses pemicu**

Beberapa faktor personal yang mendorong *Trigger Event* artinya memicu atau memaksa seseorang untuk terjun ke dunia bisnis adalah:

1. Adanya ketidak puasan terhadap pekerjaan yang sekarang,
2. Adanya pemutusan hubungan kerja (PHK), tidak ada pekerjaan lain,
3. Dorongan karena faktor usia,
4. Keberanian menanggung resiko,
5. Dan komitmen atau minat yang tinggi terhadap bisnis,

Faktor-faktor Environment yang mendorong pemicu bisnis adalah:

- Adanya persaingan dalam dunia kehidupan
- Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan, misalnya memiliki tabungan, modal,

- warisan, memiliki bangunan yang lokasi strategis dan sebagainya
- Mengikuti latihan-latihan atau incubator bisnis sekarang banyak kursus-kursus bisnis
- dan lembaga manajemen fakultas ekonomi melaksanakan pelatihan dan incubator
- bisnis
- Kebijakan pemerintah misalnya adanya kemudahan-kemudahan dalam lokasi
- berusaha ataupun fasilitas kredit, dan bimbingan usaha yang dilakukan oleh depnaker.

**Sedangkan faktor-faktor *sociological* yang menjadi pemicu serta pelaksanaan bisnis adalah:**

- Adanya hubungan-hubungan atau relasi-relasi dengan orang lain
- Adanya tim yang dapat kerjasama dalam berusaha.
- Adanya dorongan dari orang tua untuk membuak usaha
- Adanya bantuan family dalam berbagai kemudahan.
- Adanya pengalaman-pengalaman dalam dunia bisnis sebelumnya.

### **3. Proses pelaksanaan**

Beberapa faktor personal yang mendorong pelaksanaan dari sebuah bisnis adalah sebagai berikut:

- Adanya seorang wirausaha yang sudah siap mental secara total.
- Adanya menejer pelaksana sebagai tangan kanan, pembantu utama
- Adanya komitmen yang tinggi terhadap bisnis
- Dan adanya visi, pandangan yang jauh kedepan guna mencapai keberhasilan

### **4. Proses pertumbuhan**

Proses pertumbuhan ini didorong oleh faktor organisasi antara lain:

- Adanya tim yang kompak dalam menjalankan usaha sehingga semua rencana dan pelaksanaan oprasional berjalan produktif.
- Adanya strategi yang mantap sebagai produk dari tim yang kompak.
- Adanya struktur dan organisasi yang sudah membudidaya. Budaya perusahaan jika sudah terbentuk dan diikuti dengan penuh tanggung jawab oleh seluruh karyawan maka pertumbuhan perusahaan akan berkembang pesat.
- Adanya produk yang dibanggakan, atau keistimewaan yang dimiliki misalnya kualitas makanan, lokasi usaha, manajemen, personalia dan sebagainya.
  - o Sedangkan faktor *environment* yang mendorong implementasi dan pertumbuhan bisnis adalah sebagai berikut:

- Adanya unsure persaingan yang cukup menguntugkan dunia persaingan saat ini sangat tajam, ada berbagai bentuk persaingan yang ada di pasar muali dari pengusaha pasar yang sangat dominan, yang mempunyai kekuatan yang sedang dan yang lemah. Dalam istilah pemasaran mereka ini terdiri atas *market*, *leader*, *market challenger*, *market folowwer* dan *market nicher*. dipasar ditemukan pemimpin pasar, pada setiap produk, atau merek yang dijual dipasar ada merek yang melekat dihati konsumen. Mereka ini *market share* nya paling banyak/luas ini disebut *market leader*. Kemudian menyusul penantang pasar (*market challenger*), yang berusaha menunggu kesempatan mengatasi leader.

Setelah itu ada *market follower* yang ikut-ikutan saja karena modal terbatas, merek belum terkenal dan terakhir *market nicher* yang menjual produknya pada relung-relung celah pasal yang belum terisi oleh merek lain.

- Adanya konsumen dan pemasok barang yang kontinyu.
- Adanya bantuan dari investor Bank yang memberikan fasilitas keuangan.
- Adanya sumber-sumber yang tersedia yang masih bisa dimanfaatkan.
- Adanya kebijaksanaan Pemerintah yang menunjang berupa peraturan bidang ekonomi yang menguntungkan.

### 3. Berbagai Macam Tipe Wirausaha

Dari pengamatan prilaku wirausaha maka dapat dikemukakan tiga tipe wirausaha, yaitu:

1. Wirausaha yang memiliki inisiatif.
2. Wirausaha yang mengorganisir mekanisme sosial dan ekonomi untuk menghasilkan sesuatu.
3. Yang menerima resiko atau kegagalan.

Bila ahli ekonomi seorang entrepreneur adalah orang yang mengkombinasikan *resources*, tenaga kerja, material dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya, dan juga orang yang memperkenankan perubahan-perubahan, inovasi dan perbaikan produksi lainnya. Dengan kata lain wirausaha adalah seorang atau sekelompok orang yang mengorganisir faktor-faktor produksi alam, tenaga, modal dan skill untuk tujuan berproduksi.

Bagi seorang psychologist seorang wirausaha adalah seorang yang mempunyai dorongan kekuatan dari alam untuk memperoleh sesuatu tujuan, sukamengadakan eksperimen atau untuk menampilkan kebebasan orang lain.

Bagi seorang businessman atau wirausaha adalah merupakan ancaman, pesaing baru atau juga bisa seorang partner, pemasok, konsumen atau seseorang yang bisa diajak kerjasama.

Bagi seorang pemodal melihat wirausaha adalah seorang yang menciptakan kesejahteraan buat orang lain, yang menemukan cara-cara untuk menggunakan, *resources*, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi oleh masyarakat.

Sedangkan kewirausahaan adalah proses dinamika untuk menciptakan tambahan kemakmuran. Tambahan kemakmuran ini diciptakan oleh individu wirausaha yang menanggung resiko, menghabiskan waktu, dan menyediakan berbagai produk barang dan jasa. Barang dan jasa yang dihasilkannya boleh saja bukan merupakan barang baru tetapi mesti mempunyai nilai yang baru dan berguna dengan memanfaatkan skill dan *resources* yang ada. Dalam pengertian wirausaha di atas tersimpul konsep-konsep seperti situasi baru, mengorganisir, menciptakan, kemakmuran, dan menanggung resiko, wirausaha ini dijumpai pada semua profesi seperti pendidikan, kesehatan, peneliti, hukum, arsitektur, engineering, pekerjaan social dan distribusi.

Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi.

Raymond Kao & Russel Knight (1987:13), memberikan definisi tentang wirausaha dengan menekankan pada aspek keberhasilan berusaha yang dinyatakan sbb: *An entrepreneur is an independent growth oriented owner-operator.*

Manager sebuah divisi pada suatu perusahaan bebas melakukan kegiatan dalam melakukan devinisinya akan tetapi dia harus tunduk kepada aturan-aturan umum perusahaan. Sebagai kesimpulan Raymond Kao menyatakan bahwa adalah sulit untuk menggambarkan secara pasti pengertian wirausaha untuk tujuan akademis.

**Selanjutnya diungkapkan pula 3 tipe utama dari wirausaha yaitu:**

**1. Wirausaha Ahli (*Craftman*).**

**2. *The Promoter.***

**3. *General Manager***

- **Wirausaha Ahli** atau seorang penemu memiliki suatu ide yang ingin mengembangkan proses produksi system produksi, dan sebagainya. Dia cenderung bergerak dalam bidang penelitian membuat model percobaan laboratorium dan sebagainya. Dia juga menjual lisensi idenya untuk dijadikan produk komersial. Pengetahuannya lebih banyak pada

bidang teknis produksi dibandingkan pengetahuan di bidang pengawasan, *finance* dan sebagainya. Misalnya seorang tukang mendirikan sebuah perusahaan konstruksi seorang sopir truk membuka perusahaan pengangkutan, **seorang dokter membuka sebuah perusahaan klinik kesehatan**. Sebagian besar wirausaha berasal dari tipe-tipe individu seperti ini.

- ***The Promoter*** adalah seorang individu yang tadinya mempunyai latar belakang pekerjaan sebagai sales atau bidang marketing yang kemudian mengembangkan perusahaan sendiri. Keterampilan yang sudah ia miliki biasanya merupakan faktor pendorong untuk mengembangkan perusahaan yang baru ia rintis.
- ***General Manager*** adalah seorang individu yang ideal yang secara sukses bekerja pada sebuah perusahaan **dia banyak menguasai keahlian bidang produksi, permasalahan, permodalan dan pengawasan**).

Berdasarkan uraian diatas istilah *entrepreneur* mempunyai arti yang berbeda pada setiap orang karena mereka melihat konsep ini dari berbagai sudut pandang. Namun demikian ada beberapa aspek umum yang terkandung dalam pengertian *entrepreneur* yaitu adanya unsur resiko, kreatifitas, efisiensi, kebebasan dan imbalan.

Pertumbuhan wirausaha dimasa yang akan datang di Negara kita sangat cerah, kita menghadapi masa depan yaitu masa pengembangan kegiatan wirausaha yang ditunjang oleh lembaga pendidikan yang mengembangkan pengetahuan kewirausahaan didorong pula oleh kebijaksanaan pemerintah dan berbagai bantuan dari perusahaan-perusahaan swasta.

Jalan Menuju wirausaha Sukses

## BAB 3

### BENTUK-BENTUK DAN JENIS BADAN USAHA

#### **Bentuk-Bentuk Badan Usaha**

Badan Usaha adalah kesatuan hukum (yuridis), teknis dan ekonomis yang bertujuan untuk mencari keuntungan atau laba. Seringkali badan usaha disamakan dengan perusahaan, padahal keduanya berbeda.

Perbedaan badan usaha dan perusahaan yang paling utama yaitu

= Badan Usaha merupakan **lembaga** sedangkan perusahaan merupakan **tempat** dimana badan usaha tersebut **mengelola faktor produksi**. =

Berikut ini adalah jenis-jenis atau bentuk-bentuk badan usaha yang ada di Indonesia, diantaranya:

### **Koperasi**

Koperasi adalah organisasi bisnis yang memiliki dan dioperasikan oleh orang-orang demi kepentingan bersama. Landasan kegiatan koperasi yaitu berdasarkan prinsip gerakan ekonomi rakyat yang berasaskan kekeluargaan. Tujuan utama pembentukan koperasi adalah untuk mewujudkan masyarakat yang adil, makmur, sejahtera dan mandiri atas dasar Pancasila dan UUD 1945. Landasan koperasi Indonesia yaitu Pancasila sebagai landasan idiil dan UUD 1945 sebagai landasan hukum.

### **Badan Usaha Milik Negara (BUMN)**

BUMN atau Badan Usaha Milik Negara adalah badan usaha yang dimiliki oleh negara. Berdasarkan UU RI No. 18 tahun 2003, Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Secara umum adalah badan usaha yang seluruhnya atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan. BUMN merupakan badan usaha yang seluruh atau sebagian modalnya milik Pemerintah. Status pegawai badan usaha ini adalah karyawan BUMN bukan pegawai negeri. Terdapat 3 macam atau jenis BUMN yaitu Perjan, Perum, dan Persero.

#### **a. Perjan (perusahaan jawatan)**

Perjan adalah bentuk badan usaha milik negara yang seluruh modalnya dimiliki pemerintah. Perjan ini berorientasi pelayanan pada masyarakat, sehingga selalu merugi. Sekarang sudah tidak ada perusahaan BUMN yang menggunakan model perjan karena besarnya biaya untuk memelihara perjan tersebut sesuai dengan Undang Undang (UU) Nomor 19 tahun 2003 tentang BUMN. Contoh Perjan diantaranya PJKA (Perusahaan Jawatan Kereta Api) namun kini berganti menjadi PT.KAI.

## **b. Persero (perseroan perseroan)**

Persero adalah BUMN yang berbentuk perseroan terbatas yang modalnya terbagi dalam saham yang seluruh atau paling sedikit 51% sahamnya dimiliki oleh Negara dengan tujuan utama memperoleh keuntungan.

**Ciri-ciri persero** yaitu:

- Bertujuan mencari laba (Komersial)
- Modal sebagian atau seluruhnya berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan berupa saham
- Dipimpin oleh direksi
- Pegawainya berstatus sebagai pegawai swasta
- Badan usahanya ditulis PT (nama perusahaan) (Persero)
- Tidak memperoleh fasilitas negara

**Tujuan Persero** yaitu:

- Untuk menyediakan barang dan jasa yang bermutu tinggi dan berdaya sangat kuat
- Untuk memperoleh keuntungan untuk meningkatkan nilai badan usaha.

**Contoh Persero**, diantaranya:

- PT Pertamina
- PT Kimia Farma Tbk
- PT Kereta Api Indonesia
- PT Bank BNI Tbk
- PT Jamsostek
- PT Garuda Indonesia
- PT Telekomunikasi Indonesia

## **c. Perum (perusahaan umum)**

Perum adalah BUMN yang seluruh modalnya dimiliki oleh negara dan tidak terbagi atas saham. Badan usaha umum memiliki maksud dan tujuan yang didukung oleh persetujuan menteri adalah melakukan penyertaan modal dalam usaha yang lain. Tujuan Badan Usaha Umum (Perum) yaitu menyelenggarakan usaha dengan tujuan kemanfaatan umum berupa

penyedia barang dan jasa yang berkualitas dengan harga yang dapat di jangkau masyarakat menurut prinsip pengelolaan badan usaha yang sehat.

**Ciri-ciri perum**, diantaranya:

- Melayani kepentingan umum
- Pemimpin berupa direksi atau direktur
- Pkerjanya merupakan pegawai perusahaan dari pihak swasta
- Modal berasal dari pemerintah yang terpisah dari kekayaan negara
- Menambah kas negara
- Modal berupa saham atau obligasi bagi perusahaan go public

**Contoh Perum**, diantaranya:

- Perum Damri
- Perum Bulog
- Perum Pegadaian
- Perum Percetakan Uang Republik Indonesia (Peruri)
- Perum Balai Pustaka
- Perum Peruri
- Perum Perumnas

### **Badan Usaha Milik Swasta (BUMS)**

Badan Usaha Milik Swasta atau BUMS adalah badan usaha yang didirikan dan mendapatkan modal dari seseorang atau sekelompok orang. Berdasarkan UUD 1945 pasal 33, bidang usaha yang diberikan kepada pihak swasta yaitu mengelola sumber daya ekonomi yang bersifat tidak vital dan strategis atau yang tidak menguasai hajat hidup orang banyak.

Berdasarkan bentuk hukumnya Badan usaha milik swasta dibedakan menjadi:

#### **Perusahaan Persekutuan**

Perusahaan persekutuan adalah perusahaan yang memiliki 2 pemodal atau lebih. Ada 3 bentuk perusahaan persekutuan

##### **a. Firma**

Firma (Fa) adalah badan usaha yang didirikan oleh 2 orang atau lebih di mana tiap- tiap anggota bertanggung jawab penuh atas perusahaan. Modal firma berasal dari anggota pendiri serta laba/ keuntungan dibagikan kepada anggota dengan perbandingan sesuai akta pendirian.

#### **Ciri-ciri Firma:**

Para sekutu aktif di dalam mengelola perusahaan. Tanggung jawab yang tidak terbatas atas segala risiko yang terjadi. Berakhir jika salah satu anggota mengundurkan diri atau meninggal dunia.

#### **b. Persekutuan komanditer**

Persekutuan Komanditer (commanditaire vennootschap atau CV) adalah suatu persekutuan yang didirikan oleh 2 orang atau lebih. Persekutuan komanditer mengenal 2 istilah yaitu :

- Sekutu aktif adalah anggota yang memimpin atau menjalankan perusahaan dan bertanggung jawab penuh atas utang perusahaan.
- Sekutu pasif atau sekutu komanditer adalah anggota yang hanya menanamkan modalnya kepada sekutu aktif dan tidak ikut campur dalam urusan operasional perusahaan. Sekutu pasif bertanggung jawab atas risiko yang terjadi sampai batas modal yang ditanam.

Keuntungan yang diperoleh dari perusahaan dibagikan sesuai kesepakatan.

#### **c. Perseroan terbatas**

Perseroan terbatas (PT) adalah badan usaha yang modalnya diperoleh dari hasil penjualan saham. Setiap pemegang surat saham mempunyai hak atas perusahaan dan setiap pemegang surat saham berhak atas keuntungan (dividen).

#### **Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)**

BUMD adalah perusahaan yang didirikan berdasarkan Peraturan Daerah yang modalnya berasal dari kekayaan daerah yang dipisahkan dan berdasarkan undang-undang. Badan usaha ini melakukan kegiatan usahanya di bidang usaha umum yang menguasai hajat hidup orang banyak. Perusahaan Daerah dipimpin oleh Direksi, dan anggota direksi diangkat dan

diberhentikan oleh Kepala Daerah dengan pertimbangan Dewan Perwakilan Rakyat (DPRD). **Contoh BUMD** diantaranya

- Bank Pembangunan Daerah (BPD)
- Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM)
- Perusahaan Daerah Angkutan Kota (bus kota)

### **Badan Usaha Swasta Asing**

Badan Usaha Swasta Asing adalah badan usaha yang modalnya dimiliki oleh pihak luar negeri. Faktor munculnya badan usaha milik swasta asing ini diantaranya yaitu faktor ketersediaan sumber daya alam (bahan baku), potensi pasar yang besar, upah tenaga kerja yang cenderung lebih murah. Badan swasta asing ini bisa memberikan manfaat bagi negara karena memasok modal dan menerapkan teknologi maju yang penting untuk pertumbuhan ekonomi. Namun di sisi lain, ini dapat menimbulkan ketergantungan dengan badan usaha swasta milik asing karena justru mengurangi kemandirian ekonomi.

### **Yayasan**

Yayasan adalah suatu badan usaha, tetapi tidak merupakan perusahaan karena tidak mencari keuntungan. Badan usaha ini didirikan untuk sosial dan berbadan hukum.

## **BAB 4**

### **BISNIS INTERNASIONAL**

#### ***Bagian IV***

##### **1. Pengertian Perdagangan Internasional.**

Perdagangan internasional adalah suatu proses tukar menukar yang didasarkan atas kehendak sukarela yang dilakukan antar Negara yang satu dengan yang lain melalui ekspor-import. Itulah definisi perdagangan internasional.

##### **2. Motif Perdagangan Internasional.**

Penduduk suatu Negara melakukan perdagangan internasional dengan penduduk lain didorong adanya motif berdagang. Motif berdagang tersebut yaitu memanfaatkan/keuntungan tambahan yang diperoleh dari perdagangan internasional tersebut, yang dikenal dengan istilah “ gains from trade “.

Alasan negara melakukan perdagangan internasional.

- Masalah mobilitas faktor produksi. Faktor produksi terdiri dari tanah (land), tenaga kerja (labour), barang modal (capital) dan manajerial atau keterampilan (skill).
- Monilitas mengandung arti suatu pergerakan, sehingga yang dimaksud disini adalah pergerakan faktor produksi dari suatu negara ke negara lain. namun pada kenyataannya tidak semua faktor produksi dapat mobil secara internasional. Menurut Adam Smith, labour merupakan faktor produksi yang paling

mobil.

masalah perbedaan sistem moneter. Setiap negara memiliki mata uang sendiri. Adanya perbedaan mata uang dari setiap negara, perbedaan kebijakan ekonomi moneter, pada gilirannya mempengaruhi sistem lalu lintas pembayaran internasional dan sistem lalu lintas modal.

- masalah batas-batas negara yang berdaulat. Adanya batas-batas dari suatu negara dengan negara yang lain yang berdaulat menyebabkan perbedaan politik dalam perdagangan misalnya perlindungan tarif terhadap produk hasil industri didalam negeri, larangan impor, quota dan blok perdagangan. Adanya kedaulatan mengakibatkan bea masuk (impor duty) dari suatu negara tidak sama dengan bea impor dari negara lain.
- Masalah transport cost. Ongkos angkut dari pabrik kepasar atau kepelabuhan meninggikan harga asal pabrik. Ongkos pengangkutan barang ekspor harus dimasukkan dalam perhitungan biaya agar harga yang diperoleh untuk komoditi ekspor tersebut tepat.

### **Foreign Direct Investment**

Berkaitan dengan permasalahan perdagangan internasional, kita juga tidak bisa mengabaikan alasan negara atau perusahaan multi nasional menanamkan modalnya di suatu negara. Terdapat sebuah argumen tentang location-specific advantages yang dapat menjelaskan beberapa hal penting dalam teori ini yaitu berkaitan dengan ekspor, lisensi dan investasi langsung. Argumen ini penting untuk menjelaskan relativitas keuntungan perusahaan atau negara mengambil kebijakan ekspor, lisensi atau investasi langsung.

Teori ini menjelaskan keputusan untuk ekspor akan diambil jika biaya transportasi lebih rendah dan trade barrier tidak begitu besar. Hal ini akan lebih mempermudah negara atau perusahaan untuk melakukan ekspor karena biaya yang dikeluarkan tidak begitu besar dan komoditi yang akan diekspor bisa lebih besar mengingat pembatasan perdagangan tidak begitu ketat. Namun jika biaya transportasi dan trade barrier semakin meningkat maka kebijakan untuk melakukan ekspor akan merugikan, selanjutnya pilihan strategi bagi perusahaan atau negara adalah lisensi atau investasi langsung.

Teori FDI memandang bahwa kebijakan untuk investasi langsung akan lebih beresiko daripada lisensi, meskipun dalam beberapa kondisi tertentu tingkat resiko diantara kedua seimbang. Lisensi akan sulit dilakukan jika perusahaan multinasional memiliki beberapa kondisi sebagai berikut :

Perusahaan memiliki know-how yang berharga dan hal ini tidak bisa dilindungi dalam kontrak perusahaan membutuhkan kontrol ketat terhadap produksi luar negeri untuk memaksimalkan penguasaan pasar di negara yang bersangkutan keahlian dan kemampuan perusahaan tidak dapat dimasukkan dalam lisensi.

Pengambilan keputusan untuk melaksanakan lisensi bukanlah pilihan yang tepat bagi perusahaan dengan ciri sebagai berikut :

1. Industri dengan teknologi tinggi, sehingga perlindungan terhadap keahlian spesifik dari perusahaan dalam lisensi mengandung resiko tinggi.
2. oligopoli global, dimana saling ketergantungan yang kompetitif, maka perusahaan akan cenderung melakukan kontrol yang ketat terhadap operasi asing sehingga mereka memiliki kemampuan untuk melakukan "serangan" yang terkoordinis terhadap pesaing global mereka. industri dengan memusatkan perhatian pada penekanan biaya dan kontrol ketat terhadap operasi asing sehingga mereka akan menjajaki kemungkinan untuk melakukan operasi diseluruh dunia dimana mereka menemukan efisiensi berupa biaya yang rendah dan kompetitor yang membahayakan operasi mereka.

### **3. Fungsi Perdagangan Internasional.**

- a. Mempercepat pertumbuhan ekonomi suatu Negara ( fungsi utama ).
- b. Memenuhi kebutuhan barang dan jasa yang tidak dapat atau belum mampu diproduksi di dalam suatu Negara.
- c. Menyebarluaskan barang dan jasa dari suatu Negara ke Negara lain.
- d. Meningkatkan pendapatan Negara.
- e. Memperluas penggunaan teknologi antar Negara.

### **4. Timbulnya Perdagangan Internasional.**

Perdagangan internasional dilakukan dalam rangka untuk meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi guna mencapai kemakmuran. Untuk mencapai kemakmuran tidak terlepas dari pemenuhan kebutuhan (barang/jasa). Pemenuhan kebutuhan yang tidak mungkin diselenggarakan oleh Negara yang bersangkutan sudah barang tentu dilakukan dengan mendatangkan dari Negara lain. Dari uraian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa timbulnya perdagangan internasional terutama disebabkan oleh adanya :

- a. Perbedaan sumber-sumber produksi.

→ Sumber produksi dalam hal ini berhubungan dengan pemanfaatan sumber daya alam atau bahan baku lain yang mampu diproduksi dan dihasilkan oleh suatu Negara misalnya :

- Minyak dan gas
- Pertanian, Perikanan, ternak, dan hutan
- Bahan pertambangan
- Bahan dasar lain

b. Perbedaan dalam system distribusi.

→ Pendistribusian suatu barang dalam suatu Negara juga akan menimbulkan perdangan antar negara. Apabila antara produsen dan konsumen yang letaknya jauh maka, waktu yang dicapai juga akan lama, maka besar kemungkinan masyarakat yang terletak berdekatan dengan Negara lain akan memanfaatkan perbatasan tersebut untuk mendapatkan kebutuhannya, sehingga terjadilah perdagangan.

- Perbatasan Indonesia dengan Negara Malaysia
- Perbatasan Indonesia dengan Negara Brunei Darusalam
- Perbatasan Indonesia dengan Negara Singapura
- Perbatasan Indonesia dengan Negara Papua Nugini
- Perbatasan Indonesia dengan Negara Timor Leste

c. Perbedaan dalam pola konsumsi suatu Negara.

→ Sesuai dengan kondisi wilayah suatu Negara yang berbeda secara geografis, kebudayaan, dan adapt istiadat, maka pola konsumsi kebutuhan masyarakat suatu Negara akan berbeda. Sehingga adakalanya barang di Negara satu dengan yang lain tidak sama jumlah dan jenisnya. Selanjutnya untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka mereka melakukan perdagangan.

**5. Faktor-faktor yang Mendorong Terjadinya Perdagangan Internasional.**

- a. Terwujudnya suatu kemakmuran bagi masyarakat ( factor pendorong utama ).
- b. Memenuhi kebutuhan (barang/jasa) yang tidak dapat diproduksi di dalam negeri maupun melalui kegiatan impor.
- c. Menyebarluaskan dan mengembangkan penggunaan teknologi bagi percepatan pertumbuhan ekonomi.
- d. Memperoleh dan mengembangkan penggunaan teknologi bagi percepatan pertumbuhan ekonomi.
- e. Memperoleh manfaat yang ditimbulkan oleh adanya spesialisasi.

**6. Manfaat Perdagangan Internasional.**

- a. Meningkatkan pendapatan Negara, hal ini ditujukan dengan semakin bertambahnya penerimaan devisa umum, yaitu devisa yang diperoleh dari hasil ekspor (manfaat utama).
- b. Dapat mencukupi kebutuhan barang/jasa yang tidak dapat tau belum mampu diproduksi di dalam negeri.
- c. Memperlancar kegiatan ekspor dan membantu impor barang-barang yang dibutuhkan industri dalam negeri.
- d. Meningkatkan industri dalam negeri.
- e. Meningkatkan pendapatan masyarakat.
- f. Mendorong pertumbuhan/perkembangan dunia usaha.
- g. Mendorong adanya hubungan ekonomi secara timbal balik.

**7. Macam-macam Perdagangan Internasional.**

- a. Perdagangan bilateral : adalah perdagangan yang dilakukan antar dua Negara.  
Misal : Perdagangan yang dilakukan anatara Indonesia dengan Singapura.
  - b. Perdagangan regional : adalah perdagangan yang dilakukan dalam atu kawasan tertentu.  
Misal : Perdagangan dalam ASEAN.
  - c. Perdagangan antar-regional : adalah perdagangan yang dilakukan antar satu kawasan tertentu dengan kawasan lainnya.  
Misal : ASEAN dengan MEE.
- Perdagangan multilateral : adalah perdagangan yang dilakukan oleh banyak Negara.

**8. Teori Perdagangan Internasional.**

Lahirnya Merkantilisme

Perkembangan perdagangan internasional pada dsarnya diawali dengan perkembangan yang terjadi di Eropa saat beberapa kerajaan memiliki pusat perdagangan seperti London, Napoli, Paris dan Milan sebagai pusat industri rumah tangga. Perkembangan itu telah mendorong perubahan dalam masyarakat dari masyarakat yang feodal menuju masyarakat yang kapitalis. Muncul banyak pedagang yang kemudian melahirkan hubungan antara penguasa dan pedagang untuk memenangkan perdagangan. Tidak heran pada masa itu muncul hubungan khusus antara pedagang dengan jeluarga raja untuk mendapatkan proteksi.

Pasca masa pencerahan atau renaissance telah mendorong masyarakat Eropa untuk mencari daerah baru dan membuka daerah yang belum mereka tmui terutama di belahan dunia timur. Penemuan-penemuan baru pasca pencerahan telah membuat banyak kerajaan di Eropa yang melakukan penjelajahan yang diawali oleh Spanyol. Keberhasilan Spanyol kemudian diikuti oleh negara lain seperti Portugal, Inggris, Belanda dan Perancis. Mulai saat itulah mulai masuk bangsa Barat kenegara Timur yang kemudian kita kenal dengan Negara Dunia Ketiga.

Dalam masyarakat kemudian muncul kelompok-kelompok baru yaitu kelas pedagang atau kelas kapitalis yang menjadi agen pembangunan dan perubahan struktur ekonomi di negara Eropa. Muncul agen-agen perdagangan seperti The Merchant Adventures, The Eastland Company, The Muscovy Company, The East India Company dan VOC yang berusaha mengeruk keuntungan sebesar mungkin melalui monopoli dan kolonialisme. Hal ini mencapai puncak ketika kepentingan pedagang menjadi kepentingan negara yang kemudian dikenal dengan merkantilisme. Pada abad ke-17 kepentingan negarawan terpusat pada politik, tetapi merkantilisme merupakan tahap awal dari kebihajakan ekonomi yang dikenal dengan istilah the commercial or mercantile system dari Adam Smith, pendiri aliran klasik.

Kelompok Merkantilisme Murni dan Kelompok Bullionist Merkantilisme akhirnya berkembang menjadi dua kelompok yaitu kelompok merkantilisme murni dan kelompok bullionist.

Tokoh utama kelompok bullionist adalah Gerald Malynes yang lebih mengutamakan kemakmuran suatu negara melalui pemilikan logam mulia. Gagasan untuk menumpuk logam mulia mendorong pendapat bahwa menjual barang ke negara lain lebih memberikan keuntungan daripada memberi barang dari negara lain, dan selalu mendorong digunakannya kebijaksanaan yang dapat menghasilkan surplus ekspor, karena surplus ekspor dibayar dengan logam mulia.

Salah satu pendukung merkantilisme murni adalah Thomas Mun yang menganut sistem uang dan modal. Yang menonjol dari aliran ini adalah suku bunga yang dapat menguntungkan bagi pencari kredit. Karena itu merkantilisme murni menentang adanya riba. Kredit dengan suku bunga rendah mendorong kegiatan ekonomi apabila didukung dengan perkembangan harga dan banyaknya uang yang beredar dalam bentuk logam mulia dan cara yang paling mudah adalah melalui perdagangan internasional dibawah suatu kebijaksanaan pengawasan untuk mendorong pertumbuhan industri dan perdagangan, khususnya barang ekspor. Hal terlihat sifat pokok merkantilisme yang menitikberatkan pada perdagangan antar negara, hasrat untuk mencapai kemakmuran dan mengembangkan kekuasaan dengan perdagangan maupun agama.

Berdasarkan dua pandangan diatas maka suatu negara dalam perdagangan internasional harus mencapai surplus ekspor karena akan dibayar dengan emas. Hal yang dilakukan untuk mendorong ekspor dan mengurangi impor adalah :

- a. melarang ekspor logam mulia,
- b. memberi subsidi atas barang ekspor,
- c. melarang ekspor bahan mentah dan harganya didalam negeri agar tetap rendah,
- d. melarang ekspor barang modal,
- e. melarang emigrasi tenaga ahli dengan tujuan agar industri barang ekspor tidak disaingi dengan tumbuhnya industri barang-barang tersebut diluar negeri.

Pembatasan impor melalui penerapan tarif bea masuk, non tariff barrier, quota atau larangan impor terhadap barang yang dapat dihasilkan sendiri untuk mempertahankan harga barang ekspor yang rendah, upah tenaga kerja dibatasi sampai pada kebutuhan fisik minimum

Monopoli perdagangan melalui daerah-daerah jajahan, melalui armada perdagangan, melalui armada perdagangan yang kemudian menjadi alat ekspansi untuk menaklukkan dan menduduki daerah-daerah yang menjadi sumber logam mulia.

Setidaknya ada dua aliran perdagangan internasional pada masa merkantilisme yaitu :

- aliran Colbertisme yang dikemukakan oleh Thomas Mun dan Perdana Menteri Louis XIV Perancis, Colbert yang menyatakan penitikberatan pada perkembangan industri dalam negeri daripada internasional
  - aliran Cameralisme yang dikemukakan oleh Von Hornig dari Jerman dan Becker dari Australia yang terbatas pada upaya untuk menumpuk logam mulia melalui kebijakan fiskal.
- a. Faktor-faktor spesifik dan muasal Teori Perdagangan

Teori modern perdagangan internasional berawal dari pengutaraan oleh David Ricardo, yang menulis pada tahun 1817, bahwa perdagangan saling menguntungkan bagi seluruh negara yang terlibat. Ricardo menggunakan modelnya untuk berhujah bagi perdagangan bebas, khususnya bagi penghapusan tarif yang kala itu membatasi impor makanan ' Inggris. Namun keadaan perekonomian Inggris 1817 lebih tepat dijabarkan dengan model faktor-faktor spesifik (specific factors) tinimbang model satu faktor yang diutarakan Ricardo.

Untuk memahami keadaan Inggris 1817, kita perlu meninjau sejarah. Se awal Revolusi Perancis 1789 hingga kekalahan Napoleon di Waterloo 181 Inggris hampir selalu terlibat perang dengan Perancis. Perang ini mengganggu perdagangan Inggris: para awak kapal bersenjata (perompak yang diizinkan < pemerintah asing) menyerang kapal dagang, dan Perancis berupaya untuk menu sakan blokade atas barang-barang Inggris. Karena Inggris merupakan pengekspor manufaktur dan pengimpor hasil-hasil pertanian, rintangan perdagangan meningkatkan harga relatif makanan di Inggris. Keuntungan pabrikan merosot sebaliknya pemilik tanah betul-betul mengalami keberuntungan selama era yang berkepanjangan.

Seusai perang, harga makanan di Inggris merosot. Untuk menghindari akibat-akibat yang tak diinginkan, para pemilik tanah yang secara politis sangat berpengaruh berhasil menelurkan undang-undang,

yang dikenal dengan Corn Laws (Undang-undang Jagung), yang menetapkan bea untuk menciutkan import biji-bijian. Undang-undang ini bertentangan dengan argumentasi Ricardo.

Ricardo menyadari bahwa pencabutan Corn Laws akan membuat kapitlis diuntungkan tetapi pemilik tanah dirugikan. Dari cara pandang Ricardo, ini akan menguntungkan semua; sebagai pengusaha London, ia lebih suka menjadi kapit yang bekerja keras daripada sebagai aristokrat tuan tanah yang bermalas-malasan. Tetapi ia memilih untuk mengutarakan hujahnya dalam bentuk model yang tidak mempedulikan persoalan distribusi pendapatan internal.

Mengapa ia melakukan hal demikian? Hampir pasti jawabannya bersifat politis: sementara Ricardo dalam kenyataannya, sampai batas-batas tertentu, mencerminkan kepentingan suatu kelompok tertentu, ia menekankan keuntungan perdagangan bagi semua. Ini merupakan gagasan cemerlang dan sepenuhnya merupakan strategi modern. Karena itu Ricardo merupakan pelopor dalam menggunakan teori ekonomi sebagai perangkat politik. Dengan demikian, sebagaimana kini, politik dan kemajuan intelektual tidaklah bersesuaian: Corn Laws dicabut lebih dari seabad lalu, namun model perdagangan Ricardo tetap merupakan suatu gagasan besar dalam ilmu ekonomi.

b. Teori kaum Merkantilisme.

Menurut perdagangan merkantilisme bahwa sumber kemakmuran terletak pada banyaknya persediaan logam mulia (emas dan perak) serta dicapainya ekspor surplus atas nilai impor. Tindakan untuk merealisasikan hal tersebut adalah:

1. Mendorong meningkatkan ekspor, misalnya dengan pemberian subsidi kepada industri dalam negeri, pemberian premi ekspor, melarang tenaga ahli pindah ke luar negeri.
2. Membatasi impor, misalnya dengan tariff bea masuk, pelarangan impor, kuota impor.
3. Memperluas daerah koloni atau jajahan guna mendapatkan logam mulia atau untuk mendapatkan bahan mentah yang murah.
4. memperoleh monopoli dalam perdagangan.

## **Bagian V**

### **9. Keunggulan komperatif**

#### **a. Teori keunggulan/keuntungan mutlak ( absolute advantage ).**

Teori ini dikemukakan oleh Adam Smith dalam bukunya "The Wealth of Nation" tahun 1776, yang mengatakan bahwa sumber-sumber kemakmuran itu tidaklah terletak pada banyaknya logam mulia yang dimiliki akan tetapi terletak pada banyaknya barang-barang yang dimiliki melalui kegiatan produksi dan mengembangkan hasil produksi tersebut melalui kegiatan perdagangan.

Disamping itu Adam Smith juga mengemukakan ide tentang pentingnya "pembagian kerja internasional" (spesialisasi) dalam perdagangan, artinya suatu Negara lebih baik memfokuskan diri pada kegiatan produksi barang-barang tertentu yang memiliki efisiensi lebih tinggi dibandingkan dengan Negara lain. Dengan adanya spesialisasi suatu Negara akan memperoleh keuntungan, yaitu jumlah produksi lebih banyak, kualitasnya lebih baik dan harga lebih murah.

#### ▪ **Teori keunggulan / keuntungan komparatif.**

Teori ini dikemukakan oleh David Ricardo dalam bukunya yang berjudul "Principles of Political Economy and Taxation" tahun 1817.

Menurut Ricardo dibedakan menjadi:

1. Perdagangan dalam negeri.
2. Perdagangan luar negeri.

Untuk perdagangan dalam negeri Ricardo berlaku teori keunggulan mutlak Adam Smith, sedangkan untuk perdagangan luar negeri menggunakan teori keunggulan biaya komparatif.

Keunggulan komparatif adalah keunggulan yang diperoleh suatu Negara (dari menjalankan spesialisasi) karena dapat menghasilkan produk dengan biaya relative yang lebih rendah daripada Negara lain. Menurut teori ini perdagangan masih tetap bisa dilakukan meskipun suatu Negara tidak memiliki keunggulan mutlak sekalipun terhadap Negara lain.

Menurut teori ini setiap Negara akan cenderung untuk melakukan spesialisasi dan mengekspor barang-barang produksinya yang memiliki keunggulan komparatif.

Teori Ricardo ini berdasarkan pada beberapa asumsi, yaitu:

1. Perdagangan internasional hanya terjadi antara dua Negara.
2. Barang-barang yang diperdagangkan hanya dua jenis.
3. Perdagangan dilakukan secara bebas.
4. Tenaga kerja bebas bergerak dalam negeri.
5. Biaya produksi dianggap tetap.
6. biaya transportasi tidak ada.

7. Tidak ada perubahan teknologi.

**c. *Kemanfaatan relative (Comparative advantage)***

Comparative Advantage menurut J. Stuart Mill menyatakan bahwa suatu negara akan menghasilkan dan kemudian mengekspor suatu barang yang memiliki comparative advantage terbesar dan mengimpor barang yang memiliki comparative disadvantage, yaitu suatu barang yang dapat dihasilkan dengan lebih murah dan mengimpor barang yang kalau dihasilkan sendiri memakan ongkos yang besar.

Teori ini pada dasarnya menyatakan bahwa nilai suatu barang ditentukan oleh banyaknya tenaga kerja yang dicurahkan untuk memproduksi barang tersebut. Makin banyak tenaga yang dicurahkan untuk memproduksi suatu barang, makin mahal barang tersebut. J.S. Mill memberikan contoh sebagai berikut:

Tabel 2.2.

Produksi 10 orang dalam 1 minggu

Indonesia Singapura

Beras 6.            bakul 2. bakul  
Pakaian 10.       yards 6. yards

Menurut teori absolute advantage inaka tidak akan timbul perdagangan antara Indonesia dan Singapura karena absolute advantage untuk produksi beras dan pakaian ada pada Indonesia semua.

Tetapi bagi J.S. Mill yang penting bukan absolute advantage tetapi comparative advantage.

Besarnya comparative advantage untuk:

Amerika:

Dalam produksi Beras 6 bakul dibanding 2 bakul dan Singapura atau = 3: 1

Dalam produksi pakaian 10 yards dibanding 6 yards dan Singapura atau = 5/3: 1

Di sini Indonesia memiliki comparative advantage pada produksi beras yakni (3: 1) lebih besar dan (3/5: 1).

Singapura :

-Dalam produksi Beras 2 bakul dibanding 6 bakul dan Indonesia atau =1/3: 1

-Dalam produksi pakaian 6 yards dibanding 10 yards dan Indonesia atau 3/5 : 1

Disini Singapura memiliki comparative advantage pada produksi pakaian yakni sebesar 3/5:1 lebih besar dari 1/3:1. Oleh karena itu perdagangan akan timbul antara Indonesia dan Singapura, yaitu Indonesia akan berspesialisasi pada produksi Beras dan menukarkan sebagian berasnya dengan pakaian dari Singapura.

Apabial nilai tukar dalamperdagangan itu sama dengan harga di dalam negeri salah satu Negara, maka keuntungan karena perdangan (gains from trade) tersebut hanya pada satu Negara saja. Maka dengan demikian teori comparative advantage dapat menerangkan berapa nila tukar dan berapa keuntungan karena pertukaran, dimana kedua hal ini tidak dapat diterangkan oleh teori absolute advantage.

**d. *Teori Modern Faktor Proporsi (Heckscher & Ohlin)***

Telah dijelaskan di atas bahwa kaum kiasik menerangkan comparative advantage dalam bentuk produktivitas dan tenaganya (labor productivity). Teori yang lebih modern seperti yang dikemukakan oleh Hecksher dan Ohlin menyatakan bahwa perbedaan dalam oportunitiy cost suatu negara dengan negara lain karena adanya perbedaan dalam jumlah factor produksi yang dimilikinya.

Suatu negara memiliki tenaga kerja lebth banyak danpada negara lain, sedang negara lain memiliki kapital lebih banyak daripada negara tersebut sehingga dapat menyebabkan terjadinya pertukaran.

Suatu negara, misalnya A, memiliki tenaga keija yang besar dan relatif sedikit kapital, maka untuk sejumlah pengeluaran uang tertentu akan memperoleh jumlah tenaga kenja lebih banyak daripada kapital. Misalnya uang Rp100,00 dapat dibeli 20 unit tenaga atau 5 Unit mesin, jadi 20 unit tenaga sama dengan 5 unit mesin.

**Bagian VI**

**10. Kebijakan-Kebijakan Perdagangan Internasional.**

Seperti dalam penjelasan mengenai makna dasar dari ekonomi internasional, yaitu tentang hubungan ekonomi antar negara, maka pembahasan hubungan ini tidak bisa dilepaskan dari pembahasan kebijakan ekonomi luar negeri atau ekonomi internasional suatu negara. Kebijakan ekonomi internasional suatu negara akan sangat berpengaruh terhadap pola interaksi yang dilakukan dalam menjalankan hubungan ekononi dengan negara lain.

Kebijakan ekonomi internasional suatu negara dapat kita amati dari dua sisi utama:

a. **Pertama** kita bisa mengamati dari sisi yang mendasar yaitu sebagai alat untuk mencapai kepentingan nasional terutama dalam bidang ekonomi. Dalam bahasannya, poin ini lebih bersifat politis karena penuh dengan muatan-muatan kepentingan yang kadangkala tidak bersifat ekonomi, misalnya melakukan hubungan perdagangan dengan negara lain untuk mendekati atau untuk kepentingan politik tertentu.

b. **kedua** lebih bersifat praktis yaitu membahas kebijakan ekonomi internasional suatu negara dengan menggunakan unsur dalam ilmu ekonomi sebagai alat analisisnya. Pada sisi inilah kita akan lebih menfokuskan pembahasan tentang kebijakan ekonomi internasional suatu negara.

Selanjutnya dari beberapa kebijakan ekonomi internasional yang diterapkan oleh berbagai negara maka kita dapat melihat bagaimana sebenarnya pola dalam perdagangan internasional yang dilakukan oleh banyak negara. Dalam bahasan ini kita bisa melihat sejarah perkembangan perdagangan internasional sejak lahirnya merkantilisme yang kemudian terbagi menjadi dua pandangan yaitu pandangan Bullionist dan Merkantilisme Murni.

Dalam kaitannya dengan hal tersebut, maka kita juga akan mempelajari alasan suatu negara melakukan perdagangan internasional. Kegiatan ekonomi internasional dapat dilihat dari 2 sudut pandang yaitu :

▪ **Teori Murni Perdagangan Internasional**

Teori murni digunakan sebagai dasar untuk melihat keseimbangan barang dagangan dan harga sedangkan teori moneter digunakan untuk melihat mekanisme dari neraca pembayaran, penentuan kurs devisa, mata uang yang berhubungan dengan kegiatan bisnis.

▪ **Teori Moneter untuk Perdagangan Internasional.**

Selanjutnya sebagai pelengkap maka kita akan melakukan pembahasan tentang teori dan mekanisme yang berkembang dalam Foreign Direct Investment (FDI). Hal ini penting karena salah satu mekanisme yang terjadi dalam ekonomi internasional adalah mekanisme investasi langsung atau FDI dengan segala permasalahan dan alasannya.

Kebijakan Ekonomi Internasional Suatu Negara Terdapat dua tinjauan kebijakan ekonomi internasional, yaitu dalam arti luas dan dalam arti sempit.

a. **Kebijakan ekonomi internasional dalam arti luas** meliputi semua kegiatan ekonomi pemerintah suatu negara yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi komposisi, arah dan kegiatan ekspor impor barang dan jasa yang dilaksanakan oleh pemerintah tersebut. Karena itu, sekalipun suatu kebijakan ditujukan untuk mengatasi permasalahan dalam negeri, tapi bila secara langsung atau tidak langsung berpengaruh terhadap ekspor dan impor maka dapat dimasukkan dalam kebijakan ekonomi internasional.

b. **Kebijakan ekonomi internasional dalam arti sempit** yaitu hanya meliputi kebijakan yang langsung mempengaruhi ekspor dan impor. Kebijakan internasional dalam arti sempit ini berkaitan dengan ekspor barang dan jasa, oleh karena itu cakupannya sangat luas mengingat bantaknya barang atau jasa yang diekspor maupun diimpor, mulai dari barang konsumsi, produksi sampai pada tenaga kerja.

Selanjutnya, setelah memahami arti kebijakan ekonomi internasional suatu negara, selanjutnya kita mempelajari tentang tujuan dari kebijakan ekonomi internasional tersebut. Besar kecilnya peran kebijakan ekonomi internasional suatu negara dapat kita lihat dalam beberapa indikator:

- Prosentasi besarnya sumbangan ekspor dan impor sebagai bagian dari GDP besarnya pengaruh harga barang di luar negeri terhadap harga barang di dalam negeri terutama berkaitan dengan kurs mata uang besar kecilnya peranan modal asing, baik yang berupa investasi maupun yang berupa pinjaman terhadap investasi secara keseluruhan baik melalui badan pemerintah maupun swasta.
- Besar kecilnya international demonstration effect atau pengaruh pola hidup atau budaya asing terhadap pola hidup didalam negeri. Hal ini berkaitan dengan ketergantungan suatu negara terhadap negara lain.

**Pokok-pokok tujuan kebijakan ekonomi internasional yaitu :**

- a. meningkatkan ekspor agar penerimaan devisa negara semakin besar.
- b. menstabilkan perkembangan ekspor, karena penetapan ekspor menentukan pembangunan ekonomi suatu negara dalam artian stabilitas penghasilan ekspor maupun kecepatan pertumbuhannya sangat penting. Usaha yang dilakukan adalah :

Menambah jumlah dan jenis barang yang diekspor sehingga bila satu atau beberapa jenis barang pasarannya sedang lesu atau mengalami saingan baru, maka dapat diganti dengan jenis barang yang lain.

Merubah struktur barang ekspor dari bahan-bahan mentah dan hasil pertanian yang supply-nya inelastis, mudah tergantung pada musim dan posisinya makin lemah, ke barang-barang industri yang produksinya mudah diatur.

Memperbaiki kelemahan dibidang transportasi sehingga sistem penentuan harga tidak lagi berdasarkan hitungan FOB (free on board), dalam artian menghitung harga jual hanya sampai pemuatan barang dikapal, tetapi mampu menjual atas perhitungan harga CIF (cost insurance and freight). Artinya kita menghitung harga termasuk ongkos angkutan dan biaya asuransi ke tempat importir berusaha memperluas spread effect (efek penyebaran) barang-barang ekspor, yaitu berusaha memperluas mata rantai produksi kebelakang maupun kedepan. Maksudnya mencari barang-barang yang mempunyai keterkaitan secara horizontal maupun vertikal dengan jenis usaha yang lain.

Berusaha mengurangi ketergantungan ekonomi terhadap luar negeri. Hal ini sangat sulit karena setiap negara menjadi semakin terbuka terhadap proses globalisasi yang semakin cepat.

### **a. Pengertian kebijakan perdagangan internasional.**

Kebijakan perdagangan internasional adalah keseluruhan tindakan pemerintah suatu Negara yang bertujuan untuk meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi, meningkatkan pendapatan negaranya dengan melalui kegiatan yang mendorong ekspor dan mengatur/mengendalikan impor. Keseluruhan tindakan tersebut baik secara langsung maupun tidak langsung akan memperoleh komposisi, arah serta bentuk dari perdagangan dan pembayaran internasional.

### **b. Macam-macam kebijakan perdagangan internasional**

#### **1. Politik proteksi.**

Proteksi berarti perlindungan khusus di bidang ekonomi, perlindungan ini diberikan oleh pemerintah kepada produsen dalam negeri terhadap saingannya dari luar negeri. Proteksi ini diberikan terutama kepada produk industri yang masih kurang efisien dan industri baru dengan tujuan dapat bersaing setelah memproduksi beberapa waktu.

#### **Tujuan politik proteksi :**

- a. Melindungi industri dalam negeri agar mampu tumbuh dan berkembang sehingga mampu bersaing dengan industri sejenis dari luar negeri.
- b. Dapat mengurangi pengangguran dalam negeri.
- c. Melindungi produk dalam negeri.
- d. Anti dumping.

#### **Cara melaksanakan politik proteksi :**

- a. Melarang ekspor barang/bahan yang diperlukan sendiri oleh industri dalam negeri.
- b. Melarang/membatasi barang impor yang sudah dapat dihasilkan dalam negeri ataupun dapat menyaingi produk dalam negeri.
- c. Memberikan rangsangan produk dalam negeri untuk meningkatkan ekspor dan mampu bersaing dengan luar negeri.
- d. Mempermudah / memperlancar dan memperpendek proses dan jalur ekspor impor.

#### **2. Politik dagang bebas ( perdagangan bebas ).**

Politik dagang bebas adalah politik atau kebijakan yang menginginkan adanya perdagangan secara bebas tanpa hambatan berarti terhadap barang dan jasa dari semua Negara.

#### **Kebaikan perdagangan bebas :**

- a. Mendorong para pengusaha berusaha meningkatkan mutu produksinya agar mampu bersaing dengan produk lain.
- b. Semakin banyaknya macam dan jenis barang yang diproduksi sehingga konsumen akan lebih banyak pilihan dilakukan.

#### **Kelemahan perdagangan bebas :**

- a. Hanya produsen yang bermotif kuat dan melakukan efisiensi yang memenangkan persaingan.
- b. Kemungkinan besar, banyak perusahaan kecil yang tidak mampu bersaing atau pailit.
- c. Jumlah pengangguran akan semakin bertambah.

#### **3. Politik Dumping.**

Politik dumping adalah politik atau kebijakan yang dilakukan dengan jalan menjual produk di luar negeri lebih murah dari pada dalam negeri. Kebijakan dumping ini bertujuan untuk menguasai pasar di luar negeri dan untuk menghasilkan produk lama yang mungkin kurang maju.

Politik dumping hanya dapat diterapkan jika syarat-syarat berikut dipenuhi :

- a. Permintaan terhadap barang hasil produksi dalam negeri kurang elastis dibandingkan dengan luar negeri yang keadaan pasarnya persaingan ini sempurna atau kekuatan monopoli dalam negeri lebih besar dibandingkan dengan luar negeri.
- b. Konsumen di dalam negeri tidak akan mungkin membeli barang hasil produksi dalam negeri di luar negeri.
- c. Kebijakan-kebijakan perdagangan internasional (proteksi, politik dagang bebas, dan politik dumping) melalui tariff, kuota, premi dan subsidi.

Kebijakan perdagangan internasional mencakup 2 kegiatan, yaitu kegiatan ekspor dan impor barang/jasa, dengan kebijakan ekspor pemerintah berusaha untuk mendorong ekspor yang melalui kebijakan impor, pemerintah berusaha untuk mengendalikan/mengatur impor.

Adapun bentuk-bentuk usaha untuk mendorong ekspor antara lain :

1. Diversifikasi ekspor, baik horizontal maupun vertical.

Diversifikasi horizontal adalah usaha untuk pengnekaragaman komoditi ekspor baik dari migas maupun non migas. Sedangkan diversifikasi vertical adalah usaha untuk memperluas daerah pemasaran melalui penemuan pasar-pasar baru dan usaha untuk meningkatkan mutu melalui system produksi dan kemampuan manajerial. Diversifikasi ekspor bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan untuk mengurangi ketergantungan dengan luar negeri.

2. Pengendalian harga-harga dalam negeri.

Eksport yang meningkat berakibat terbatasnya persediaan barang di dalam negeri sehingga untuk menjaga kestabilan harga dan mengendalikan ekspor barang-barang tertentu dilakukan dengan cara melarng atau membatasi ekspor barang.

### 3. Kebijakan devaluasi.

Devaluasi adalah tindakan pemerintah yang disengaja dengan menurunkan nilai mata uang sendiri ( dalam negeri ) terhadap mata uang asing dengan cara menilai kembali mata uang asing atau dasar yang lebih tinggi. Kebijakan ini bertujuan untuk mendorong kegiatan ekspor dan membatasi konsumsi dalam negeri terhadap produk luar negeri.

### 4. Mengadakan penyederhanaan prosedur ekspor.

Hal ini bertujuan untuk lebih memperlancar arus barang-barang ekspor serta menghilangkan ekonomi biaya tinggi yang akan menghambat ekspor, misalnya dengan meniadakan pungutan-pungutan dalam rangka ekspor, perbaikan prasarana-prasarana pelabuhan dan lain-lain.

### **Bagian VII**

#### **Pasar Valuta Asing**

**Pengertiannya adalah :** Apabila sesuatu barang ditukar dengan barang lain, tentu di dalamnya terdapat perbandingan nilai tukar antara keduanya. Nilai tukar ini sebenarnya merupakan semacam “harga” di dalam pertukaran tersebut. Demikian pula pertukaran antara dua mata uang yang berbeda, maka akan terdapat perbandingan nilai harga antara kedua mata uang tersebut.

Perbandingan nilai inilah yang sering disebut dengan kurs (exchange rate). Misalnya, : kurs valuta asing (dolar Amerika Serikat) adalah  $US\$1 = Rp\ 9000,-$

= berarti bahwa Rp. 9000,- dapat ditukar dengan dolar sebanyak US\$1

= atau sama saja Rp 1,00 dapat ditukar dengan  $US\$1/9000,-$ .

Dalam kenyataannya, sering terdapat berbagai tingkat kurs untuk satu valuta asing. Seperti misalnya, kurs valuta asing di pasar Surabaya sebagaimana yang termuat dalam Harian Jawa Pos Jum'at 10 April 2008