

Problematis Realistis Manajemen Bisnis dan Bisnis Manajemen

Yadiman¹, Yosef Abdul Ghani², Faizal Hamzah³

¹Universitas ARS, ^{2,3}STP ARS Internasional

Korespondensi : yosef.ghani@ars.ac.id

ABSTRAK

Apabila kita mampu menciptakan ide-ide baru, maka keuntungan akan datang dengan sendirinya dan secara otomatis kita akan mampu menghadapi pesaing-pesaing kita. Begitu juga sebaliknya, ketika kita tidak menciptakan ide-ide baru maka keuntungan perusahaan pun akan turun tahun demi tahun. Meskipun untuk menciptakan ide baru tersebut membutuhkan waktu yang banyak dan pastinya akan memakan biaya yang besar, namun semuanya akan terbayarkan dengan pemasukan atau keuntungan yang ada diperusahaan itu sendiri.

Kata Kunci : Problematik Realitis, Manajemen Bisnis, Bisnis Manajemen

ABSTRACT

If we are able to create new ideas, then profit will come by itself and automatically we will be able to face our competitors. And vice versa, when we do not create new ideas then the company's profits will go down year after year. Although to create a new idea takes a lot of time and will certainly cost a lot, but everything will be paid with the income or profits that exist in the company itself

Keywords: *Realistic Problematic, Business Management, Business Management*

PENDAHULUAN

Perencanaan bisnis adalah sebagai langkah awal dalam menjalankan bisnis, biasanya terdiri dari apa yang kita lakukan, kapan, dan bagaimana cara lebih jelas mengenai tipe bisnis yang akan dirintis, siapa saja yang akan menjadi pelanggan dan produk atau jasa apa yang akan ditawarkan. Perencanaan strategis Bisnis juga memiliki arti sebuah rencana yang dapat memberikan pandangan kedepan dalam hal pencapaian tujuan atau target dari suatu organisasi

Dengan menulis sebuah rencana, meskipun itu berupa catatan-catatan kecil, kita akan mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai jenis bisnis yang diinginkan, serta bagaimana bisnis harus dikembangkan sejalan dengan perkembangan zaman.

Perencanaan merupakan fungsi terpenting di antara semua fungsi-fungsi manajemen yang ada. Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan yang dibahas pada artikel ini bagaimana problematis, realistis, manajemen bisnis ?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan metode kualitatif dan pendekatan sosiologis. Penelitian ini berusaha untuk menggambarkan secara rinci fenomena sosial yang menjadi pokok permasalahan problematis, realistis, manajemen bisnis. Tanpa melakukan suatu hipotesa dan perhitungan secara statistik deskriptif bukan dalam arti sempit, artinya dalam memberikan gambaran tentang fenomena yang ada dilakukan sesuai dengan metode ilmiah.

PEMBAHASAN

Pengertian Manajemen Bisnis

Menurut Dr. Eman Suherman, SE.,M.Pd. (2008) dalam buku *Bisnis Entrepreneur*, manajemen bisnis di definisikan sebagai berikut:

1. Definisi Manajemen

Manajemen adalah seni dan ilmu sebagai alat untuk melakukan proses pengelolaan sumber daya dan dana

melalui mekanisme fungsional guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan

2. Definisi Bisnis

Bisnis adalah kegiatan membuat sesuatu atau menambah manfaat dari sesuatu untuk di pasarkan atau di jual untuk mendapatkan keuntungan.

Jadi manajemen bisnis adalah seni dan ilmu sebagai alat untuk melakukan proses pengelolaan sumber daya dan dana melalui mekanisme fungsional dalam rangka membuat suatu produk guna dipasarkan dan dijual agar mendapatkan keuntungan.

Sedangkan manajemen bisnis dalam konteks proyek yaitu, seni dan ilmu sebagai alat untuk melakukan proses pengelolaan sumber daya dan dana melalui mekanisme fungsional dalam rangka proses penyelenggaraan dan pelaksanaan kegiatan bisnis berdasarkan pesanan pemberi pekerjaan (Kristanto, 2018).

Dengan demikian dalam manajemen bisnis harus dilakukan kegiatan yang bersifat manajerial, fungsional, dan operasional. Kegiatan yang bersifat manajerial diantaranya membuat organisasi usaha, memimpin, membuat kebijakan dan mengambil keputusan. Sementara itu orang yang bersifat fungsional, menurut GR Terry atas: *planning, organizing, actuating, dan controlling* disingkat *POAC*, dan yang bersifat operasional meliputi pengelolaan sumber daya alam dan SDM, yang biasanya dikelola oleh manajemen atau manajer personalia/ manajer produksi.

Hambatan Dalam Wirausaha / Bisnis Dan Cara Mengatasinya

Ada banyak alasan yang mendasari seseorang untuk terjun ke dalam dunia wirausaha, diantaranya karena bosan dengan pekerjaan kantoran, atau karena merasa memiliki "bakat" berdagang. Alasan lainnya, karena ingin bebas melakoni pekerjaan yang digemari, tanpa kewajiban untuk melapor ke atasan (Kanna,2018)

Sayangnya, tak banyak wirausahawan yang menyadari beratnya tantangan yang harus dihadapi, terutama saat pertama kali merintis usahanya. Alhasil, semangat yang menggebu-gebu di awal perintisan wirausaha akhirnya meredup, dan bahkan berujung pada kerugian dan gulung tikar.

Tentunya, ini bukanlah hasil yang ingin Anda capai. Karena itu, melalui blog post berikut, tantangan-tantangan yang akan dihadapi ketika akan memulai sebuah wirausaha.

Tidak mampu melihat potensi masalah yang meningkat

Tentu saja, ide wirausaha Anda terlihat sangat brilian dan tanpa cela saat mereka pertama kali muncul dalam benak Anda. Namun sesungguhnya, potensi masalah akan mulai muncul, dan akan terus meningkat dengan kecepatan mengejutkan, saat Anda mulai memasuki setiap fase berikut ini:

- Merefleksikan kembali ide wirausaha yang muncul di kepala Anda, dan memvalidasi potensi ide tersebut secara pribadi
- Berbagi ide wirausaha Anda dengan orang-orang terdekat, tak peduli apakah mereka memiliki pengetahuan yang cukup seputar duniawirausaha atau tidak
- Berbagi ide wirausaha dengan orang-orang yang menurut Anda memiliki visi, misi dan pemikiran yang serupa dengan Anda
- Melakukan riset pasar secara pribadi
- Merekrut rekan-rekan wirausaha yang nantinya akan Anda bayar (termasuk vendor dan pihak ketiga lainnya)
- Berbicara dengan propek potensial
- Berbicara dengan investor potensial

Kenyataannya, jika Anda tidak memahami tingkat potensi masalah di setiap fase yang akan Anda jalani tersebut di atas, Anda akan menyadari bahwa Anda memasuki setiap fasenya dalam keadaan tidak siap, yang akhirnya akan mengantarkan Anda pada kegagalan tak terhindarkan.

Menyalahartikan aktivitas sebagai progress

Sebagai perintis wirausaha, ada banyak sekali hal yang harus Anda lakukan, dan banyak pula hal yang bisa Anda lakukan, meski awalnya tidak Anda rencanakan. Banyak sekali aktivitas yang telah Anda lakukan, tanpa pemberitahuan sama sekali kepada konsumen potensial Anda. Lebih lucunya lagi, Anda bisa saja melakukan suatu pekerjaan, yang pada akhirnya membuat daftar pekerjaan Anda justru jadi

bertambah semakin banyak. Misalnya saja, Anda akhirnya memutuskan untuk mendaftarkan hak paten, bukan hanya satu, namun lima produk sekaligus. Tentunya, hal ini membuat Anda harus bekerja ekstra. Ujung-ujungnya pun, Anda akan dibebani semakin banyak pekerjaan lainnya, misalnya pengurusan berbagai dokumen dan perijinan, yang tentunya memiliki runtutan pekerjaan lainnya (lagi), dan seterusnya.

Yang menyedihkan, seringkali pemilik wirausaha menyalahartikan aktivitas dan pekerjaan-pekerjaan yang padat itu sebagai progress.

Sekedar saran, segala bentuk aktivitas yang tidak menghasilkan nilai tambah yang bisa terukur bagi konsumen Anda harus dipertanyakan. Ada kemungkinan itu semua hanyalah aktivitas yang tidak berujung ke mana-mana.

Kekurangan pencapaian yang berharga

Kecuali jika Anda berhasil menciptakan sebuah produk baru yang sangat mencengangkan, Anda perlu menciptakan sebuah identitas yang akan meningkatkan kredibilitas wirausaha Anda. Publik harus mampu dengan mudah memahami dan mengapresiasi mengapa Anda orang yang tepat untuk membawa bisnis wirausaha ini menuju masa depan yang lebih cemerlang. Jika mereka tidak percaya kepada Anda, tak perlu waktu lama bagi mereka untuk kehilangan kepercayaan mereka pada wirausaha yang Anda rintis juga.

Kenyataannya, publik masih menilai sebuah buku dari sampulnya, dan menilai seorang wirausahawan dari pencapaian-pencapaian berharga yang pernah mereka capai sebelumnya. Jadi, Anda sebaiknya mempersiapkan diri untuk menghadapi hal itu.

Tidak tahu apa yang sebaiknya tidak dilakukan

Waktu adalah aset paling berharga yang Anda miliki saat ini. Jadi, yang terpenting bagi Anda adalah tidak hanya mengetahui hal-hal apa yang harus Anda lakukan, namun lebih penting lagi adalah, mengetahui apa yang tidak seharusnya Anda lakukan. (Laboeuf,2019)

Dan, bagaimana Anda bisa mengetahui hal itu? Jawabannya, semua kembali pada pengalaman dan jam terbang Anda.

Namun, mengingat Anda baru pertama kali menjalani bisnis wirausaha, maka tentu saja pengalaman bukanlah kekuatan utama Anda. Jadi, cobalah Anda bertukar pikiran dengan orang-orang yang sudah pernah menjalani bisnis wirausaha sebelumnya, yang sudah berpengalaman, dan mau mengajari Anda.

Tidak mau mengakui kesalahan

Anda harus mulai belajar untuk mengenali kesalahan, mengakuinya, dan melanjutkan pekerjaan lainnya. Saat Anda mengambil sebuah langkah yang keliru, atau menghadapi sebuah hambatan, akan jauh lebih baik jika Anda mengakui kesalahan Anda, dan menyiapkan diri untuk aktivitas-aktivitas lain Anda selanjutnya (Chuan Ah, 2018).

Saat Anda terlalu lama berjibaku dalam mencari siapa yang salah dan siapa yang benar, hanya sekedar untuk melepaskan diri dari ketidaknyamanan berada pada posisi yang disalahkan, sadarilah bahwa dalam posisi ini tidak akan ada yang akhirnya menjadi pemenang. Jika Anda dikelilingi oleh orang-orang yang cerdas, mereka tidak akan menggubris hal ini lebih lanjut; namun, jika orang-orang di sekeliling Anda justru mempermasalahkan siapa yang harus disalahkan jika terjadi kesalahan – dan membuktikan bahwa mereka sebenarnya tidak secerdas yang ingin mereka akui – maka, sebenarnya masalah yang Anda hadapi jauh lebih besar dari yang Anda bayangkan. Lumrah jika kondisi pertama yang Anda masuki saat pertama kali merintis bisnis wirausaha adalah di posisi yang tidak nyaman, namun ketahuilah bahwa itu merupakan bagian dari proses perkembangan. Dan, dengan terus bertahan dengan kekeras-kepalaan untuk tidak mau menjadi penanggungjawab kesalahan, maka Anda tidak hanya mencoreng nama baik Anda sendiri, namun juga orang-orang lain di sekitar Anda.

Mencoba memperbaiki kelemahan secara instan

Mencoba memperbaiki kelemahan saat pertama kali memasuki dunia wirausaha

ibarat mencoba memperbaiki ban yang bocor saat kendaraan Anda masih melaju. Sadarilah bahwa tidak ada masa “uji coba” dalam perintisan bisnis wirausaha. Semuanya sangatlah nyata (Stewart, 2019). Satu-satunya cara untuk bisa memenangkan permainan ini adalah dengan menggunakan kekuatan Anda, berinvestasi pada kekuatan Anda, dan berinvestasi pada tim yang bisa menutupi kelemahan Anda.

Meyakini bahwa semuanya bisa Anda control

Ini merupakan masalah klasik yang masih terus dihadapi orang yang baru terjun ke dalam dunia wirausaha. Kenyataannya, kepercayaan diri dan kesombongan hanya dipisahkan dengan garis tipis (James, 2019). Anda bisa saja berkilah bahwa Anda memiliki kepercayaan diri yang luar biasa, untuk menutupi keangkuhan Anda, sampai pada akhirnya Anda dipaksa untuk mengakui kesombongan Anda oleh kegagalan. Ada sebuah pepatah dari Afrika yang cocok digunakan untuk menggambarkan situasi ini, dan beberapa skenario lainnya. Pepatah tersebut berbunyi seperti ini: “Jika Anda ingin melaju dengan kencang, berkendaralah seorang diri. Jika Anda ingin melaju dengan jauh, berkendaralah bersama-sama.”

Wirausaha adalah suatu “permainan” yang hanya bisa Anda menangkan dalam jangka panjang. Ini adalah suatu “permainan” yang melibatkan banyak sekali pihak, di luar diri Anda sendiri. Jangan pernah percaya jika ada yang mengatakan bahwa dengan berwirausaha, artinya Anda bisa mengontrol semua hal, dari yang terbesar hingga yang terkecil, seorang diri; tak peduli seberapa cerdasnya dirimu.

Tujuh hal di atas ini adalah tantangan yang terkadang tidak disadari mereka yang baru terjun dalam dunia wirausaha. Tapi, bukan berarti itu sudah mencakup semua hal yang mungkin bisa merintang usaha Anda membesarkan wirausaha Anda. Akan ada banyak tantangan lain yang mungkin Anda hadapi selama perjalanan Anda. Jangan khawatir, semua yang Anda lakukan tidak akan sia-sia. Apapun bidang wirausaha

yang Anda geluti, Anda pasti akan bisa memetik banyak pelajaran berharga.

Pada hakikatnya, manusia tidak dapat hidup tanpa uang. Manusia akan berusaha apapun untuk mendapatkan uang, dengan demikianlah manusia dapat memenuhi kebutuhan jasmaninya. Pada era ini, berkembangnya jumlah penduduk yang semakin banyak membuat manusia mulai berpikir kritis akan pemenuhan kebutuhan yang semakin banyak pula, didukung juga dengan perkembangan teknologi. Bahkan anak-anak yang usia remaja mulai mengawali bisnis dengan menggunakan media sosial, hal ini menjadi bukti bahwa manusia pada dasarnya memiliki hasrat untuk berbisnis. Penjualan barang dan jasa melalui media online mulai marak, sarana penjualan barang online ini bisa darifacebook, blackberry, instagram, dan masih banyak lagi. Penjualan melalui media mungkin tidak memakan banyak biaya, dan tidak memerlukan modal yang terlalu banyak. Namun bagaimana pun juga, seseorang pasti akan selalu menginginkan sebuah perkembangan, karena manusia itu sendiri pun tidak akan pernah puas. “Bagaimana mendapatkan modal untuk mengawali sebuah bisnis ? seperti membuka gerai atau stand ? apakah bisnis ini akan menguntungkan ? kapan akan balik modal ?”. Hal-hal ini menjadi permasalahan bagi bisnis pemula maupun orang yang ingin mengawali bisnis. Melalui artikel ini penulis ingin menjabarkan solusi akan permasalahan-permasalahan yang sedang atau akan dialami oleh para calon pembisnis.

Seringkali dalam mengawali berbisnis, seseorang selalu khawatir akan hal ini. Hal ini mengakibatkan mereka akan mengubur kembali niatnya untuk berbisnis dikarenakan mereka berpikir bahwa bisnis yang akan mereka buka tidak menguntungkan melainkan akan merugikan mereka. Pemikiran buruk ini tidak seharusnya menjadi penghalang kita untuk berbisnis, melainkan kita harus memutar pemikiran tersebut menjadi pikiran yang positif dan menjadi motivasi kita untuk berbisnis. Kita harus yakin bahwa bisnis tersebut akan berjalan dan memberikan hasil, hanya saja diri kita

sendiri harus memiliki ide yang kreatif. Sebagai pembisnis baru, kita harus menciptakan hal-hal yang baru, disinilah para pembisnis dituntut untuk memiliki inovasi.

Inovasi tidak hanya harus dimiliki oleh pembisnis pemula, melainkan pembisnis senior pun harus memiliki inovasi-inovasi baru untuk mempertahankan keberlangsungan perusahaan itu sendiri. Karena dengan seiringnya perusahaan kita semakin pesat, maka semakin banyaknya pesaing yang akan mengancam perusahaan kita sendiri.

Permasalahan yang datang berikutnya adalah “kapan bisnis tersebut akan balik modal atau memberikan keuntungan yang berlebih ?”. Semua pembisnis dalam mengawalnya pasti akan mempertanyakan hal yang demikian, karena kembali pada tujuan awal berbisnis, yaitu mencari untung atau laba sebanyak-banyaknya. Karena dengan perolehan laba yang banyak ini akan menjadi penentu apakah bisnis tersebut layak bertahan atau tidak. Permasalahan akan balik modalnya atau tidak, kembali pada tahap pertama yang sudah dibahas diatas. Apabila kita mampu menciptakan ide-ide baru, maka keuntungan akan datang dengan sendirinya dan secara otomatis kita akan mampu menghadapi pesaing-pesaing kita. Begitu juga sebaliknya, ketika kita tidak menciptakan ide-ide baru maka keuntungan perusahaan pun akan turun tahun demi tahun. Meskipun untuk menciptakan ide baru tersebut membutuhkan waktu yang banyak dan pastinya akan memakan biaya yang besar, namun semuanya akan terbayarkan dengan pemasukan atau keuntungan yang ada diperusahaan itu sendiri.

PENUTUP

Kesimpulan

Apabila kita mampu menciptakan ide-ide baru, maka keuntungan akan datang dengan sendirinya dan secara otomatis kita akan mampu menghadapi pesaing-pesaing kita. Begitu juga sebaliknya, ketika kita tidak menciptakan ide-ide baru maka keuntungan perusahaan pun akan turun tahun demi tahun. Meskipun untuk

menciptakan ide baru tersebut membutuhkan waktu yang banyak dan pastinya akan memakan biaya yang besar, namun semuanya akan terbayarkan dengan pemasukan atau keuntungan yang ada diperusahaan itu sendiri.

Saran

Apabila perusahaan tidak membuat inovasi-inovasi baru, maka perusahaan harus siap untuk gulung tikar. Oleh karena itu, pembuatan atau masukan ide baru bukanlah hal yang sembarangan atau dianggap sebelah mata, meskipun hanya berefek jangka pendek diperusahaan, tapi akan memberikan efek yang besar untuk keberlangsungan perusahaan. Juga untuk pembisnis pemula maupun yang akan memulai bisnis.

REFERENSI

- Suherman, E. (2008). Desain pembelajaran kewirausahaan. Bandung: Alfabeta.
- Laboeuf, Michael. The Perfect Business, Tangga Pustaka, Jakarta, 2019
- St. Kristanto, Jack. Belajar bisnis dimulai dari Usia Muda, Creative Media, Jakarta 2018
- Stewart, Dave. The Business Play Group, Printice Hall, Jakarta 2019
- Chuan Ah, Rahasia Sukses dan Gaya Hidup Konglomerat Singapura, PT. Ufuk Publishing House, Jakarta 2018
- Kanna, Tanun. Billions Entrepreneurs. PT. Elek Media Komputindo, Jakarta 2018
- Gwee, James. Positive Business Idea, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 2019