Presentasi berjudul: "SUMBER DAYA DALAM PENGELOLAAN USAHA"— Transcript presentasi:

[1](https://slideplayer.info/slide/5256798/16/images/1/SUMBER+DAYA+DALAM+PENGELOLAAN+USAHA.jpg) **SUMBER DAYA DALAM PENGELOLAAN USAHA**  
BY: ZAKKY FATHONI, SP, M.Sc

[2](https://slideplayer.info/slide/5256798/16/images/2/Sumberdaya-sumberdaya+yang+diperlukan+untuk+mewujudkan+peluang+usaha+yang+ada+perlu+diketahui.+Pada+dasarnya+ada+empat+kelompok+sumberdaya+yang+dibutuhkan+dalam+menjalankan+usaha%3A.jpg) Sumberdaya-sumber daya yang diperlukan untuk mewujudkan peluang usaha yang ada perlu diketahui. Pada dasarnya ada empat kelompok sumberdaya yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha:Sumberdaya Material. Merupakan sumberdaya fisik untuk melaksanakan usaha. Dalam industri, produsen menggunakan semberdaya material seperti semen, besi, kaca, mesin dan peralatan.Sumberdaya Finansial. Merupakan sumberdaya dana (uang).Sumberdaya Manusia. Merupakan sumberdaya yang paling penting. Dalam usaha yang relatif maju, pengembangan sumberdya manusia dalam bentuk latihan dan pendidikan penting dilakukan oleh manajemen.Sumberdaya Informasi. Informasi yang benar dan menyeluruh penting untuk kesuksesan usaha. Tanpa informasi, tidak mungkin untuk menyusun rencana dengan baik. Khususnya dalam pengambilan keputusan, fakta-fakta yang terjadi sangat dibutuhkan. Entrepreneur harus tahu tentang kebutuhan konsumen, strategi dari pesaing, perkembangan teknologi dan kebijakan dari pemerintah berkenaan dengan usaha yang akan dijalankan.

[3](https://slideplayer.info/slide/5256798/16/images/3/Proses+untuk+memahami+dan+mengetahui+sumberdaya+tersebut+diawali+dengan+tindakan+penilaian+sumberdaya+sang+entrepreneur+yang+dimiliki+dewasa+ini.+Berikut+ini+berbagai+pertanyaan+yang+bisa+dijadikan+panduan+untuk+menetapkan+sumberdaya+bagi+pelaksanaan+usaha+yang+pilih+oleh+Entrepreneur..jpg) Proses untuk memahami dan mengetahui sumberdaya tersebut diawali dengan tindakan penilaian sumberdaya sang entrepreneur yang dimiliki dewasa ini. Berikut ini berbagai pertanyaan yang bisa dijadikan panduan untuk menetapkan sumberdaya bagi pelaksanaan usaha yang pilih oleh Entrepreneur.A. Tentang DiriMengapa anda berkeinginan memulai usaha ini?Apakah anda mempunyai pengalaman dalam usaha yang akan dilaksanakan?Apakah anda pernah mempunyai pengalaman pada usaha sejenis?Apakah anda pernah mengikuti pelatihan usaha tersebut?Apakah anda mempunyai uang dan aset untuk memulai usaha ini?

[4](https://slideplayer.info/slide/5256798/16/images/4/B.+Tentang+Uang+Tahukah+anda+berapa+jumlah+uang+yang+diperlukan+untuk+memulai+usaha+ini.jpg) B. Tentang UangTahukah anda berapa jumlah uang yang diperlukan untuk memulai usaha ini?Berapa banyak uang anda sendiri yang akan anda tanamkan pada usaha ini?Dimanakah anda akan meminjam uang jika anda kekurangan modal (uang) untuk investasi?Berapakah anda akan mendapatkan keuantungan jika menjalankan usaha ini?Pernahkah anda membicarakan rencana usaha anda dengan teman, bank, atau rekan yang mempunyai keinginan sama dengan anda?C. Tentang KaryawanApakah anda akan memerlukan tenaga pembantu?Jika “Ya” bagaimana anda akan mendapatkannya?Sudahkah anda tulis tugas dan kewajiban pembantu anda?Adakah data komparatif tentang upah atas pekerjaan sejenis?Berapa gaji/upah yang akan anda berikan untuk pembantu anda?Apakah ada rencana untuk latihan atau magang pembantu anda?

[5](https://slideplayer.info/slide/5256798/16/images/5/D.+Tentang+Peralatan+dan+Barang.jpg) **D. Tentang Peralatan dan Barang**  
Peralatan dan barang apa saja yang diperlukan? Berapa biaya pengadaannya?Dapatkah anda menghemat jika anda membeli barang bekas?Dapatkah anda menghemat jika anda meminjam saja?Adakah cara lain untuk mengehemat pembelian peralatan dan barang yang anda perlukan?E. Tentang Bahan BakuSudahkah anda tentukan bahan baku yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha anda?Adakah alternatif lain sumber bahan baku yang diperlukan?Berapa banyak volume bahan baku yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha anda?Sudahkah ada pemasok bahan baku dengan kualitas yang tepat dan harga yang terjangkau?

[6](https://slideplayer.info/slide/5256798/16/images/6/F.+Tentang+Pelanggan+Apakah+jenis+usaha+yang+akan+anda+lakukan+ini+berjalan+dengan+lancar+di+wilayah+anda.jpg) F. Tentang PelangganApakah jenis usaha yang akan anda lakukan ini berjalan dengan lancar di wilayah anda?Apakah usaha ini juga lancar diluar wilayah anda?Orang yang bagaimana kiranya yang mau membeli produk/jasa usaha anda?Apakah masyarakat di daerah usaha anda serupa dengan gambaran (butir 3) tersebut?Apakah mereka benar-benar akan memerlukan produk/jasa yang anda tawarkan?Jika tidak apakah anda akan mengganti jenis produk/jasa atau lokasi?

[7](https://slideplayer.info/slide/5256798/16/images/7/Pengelolaan+Usaha.jpg) Pengelolaan UsahaSemua usaha yang dijalankan pasti mempunyai sumberdaya dan tujuan yang akan dicapai. Sumberdaya perlu dikelola dan dimanfaatkan dengan tepat dan efisien. Tujuan usaha harus dapat dicapai dengan efektif. Semua ini akan dapat dicapai hanya dengan pengelolaan yang tepat.Dalam melakukan berbagai aktivitas usaha, manajemen memiliki empat fungsi:1. Menetapkan tujuan dan mengembangkan rencana untuk mencapai tujuan.2. Mengorganisir sumberdaya untuk mencapai tujuan.3. Memotivasi orang-orang untuk mencapai tujuan.4. Memelihara sistem kontrol untuk menjamin bahwa usaha yang dilakukan sesuai dengan tujuan yang ditetapkan

[8](https://slideplayer.info/slide/5256798/16/images/8/Entrepreneur+yang+sukses+dan+efektif+harus+memiliki+beberapa+keterampilan+terutama+untuk+menjalankan+fungsinya.+Dan+keterampilan+ini+hanya+akan+produktif+jika+digunakan+dengan+benar.+Keterampilan+tersebut+adalah+sebagai+berikut%3A.jpg) Entrepreneur yang sukses dan efektif harus memiliki beberapa keterampilan terutama untuk menjalankan fungsinya. Dan keterampilan ini hanya akan produktif jika digunakan dengan benar. Keterampilan tersebut adalah sebagai berikut:Keterampilan teknis. Meskipun ada pekerja yang melakukan pekerjaan teknis, entrepreneur yang baik harus mengetahui aspek-aspek teknis dari pekerjaan tersebut.Keterampilan konseptual. Kesuksesan usaha yang dijalankan tergantung pada konsep yang dioperasionalkan. Entrepreneur yang dapat membuat konsep usaha yang berorientasi ke masa depan, merupakan modal utama untuk kesuksesan usaha tersebut.Keterampilan interpersonal. Kemampuan untuk menjalin hubungan baik dengan orang-orang merupakan nilai plus bagi entrepreneur. Seorang entrepreneur yang mengerti apa yang diinginkan dan dibutuhkan individu, apa yang menjadi motivasi orang akan lebih sukses dari entrepreneur yang tidak mengetahui sama sekali.Keterampilan diagnostik. Seorang entrepreneur harus mempunyai kemampuan mengidentifikasi dan mengevaluasi masalah-masalah yang ditemui dalam menjalankan usaha. Entrepereneur yang dapat mengantisipasi masalah lebih baik dari pada entrepreneur yang mencari solusi masalah.Keterampilan analitis. Analisis merupakan sesuatu yang penting dari semua aspek di dalam menjalankan usaha. Sebagai contoh, analisis dibutuhkan untuk merumuskan tujuan dan strategi. Keterampilan ini juga diperlukan dalam penyelesaian berbagai masalah dan dalam proses membuat keputusan.