

## Pembelajaran 5. Konsep Manajemen, Badan Usaha, dan E-Commerce

### A. Kompetensi

Penjabaran model kompetensi yang selanjutnya dikembangkan pada kompetensi guru bidang studi yang lebih spesifik pada pembelajaran 5. Konsep Manajemen, Badan Usaha dan E- Commerce, ada beberapa kompetensi guru bidang studi yang akan dicapai pada pembelajaran ini, kompetensi yang akan dicapai pada pembelajaran ini adalah guru P3K mampu:

1. Menganalisis Fungsi, Prinsip, dan Sarana Manajemen,
2. Menganalisis Bentuk-Bentuk Badan Usaha,
3. Menganalisis Perkoperasian, dan
4. Menganalisis E-Commerce.

### B. Indikator Pencapaian Kompetensi

Dalam rangka mencapai kompetensi guru bidang studi, maka dikembangkanlah indikator - indikator yang sesuai dengan tuntutan kompetensi guru bidang studi. Indikator pencapaian kompetensi yang akan dicapai dalam pembelajaran 5. Konsep Manajemen, Badan Usaha dan E- Commerce adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis Pengertian, Unsur-unsur, Fungsi, Jenjang, Prinsip-Prinsip, Bidang-Bidang, dan Manfaat manajemen,
2. Menganalisis Pengertian, Fungsi, dan penggolongan Badan Usaha, BUMN, BUMD,
3. Menganalisis Pengertian, Landasan, Asas, tujuan, Prinsip, Jenis-Jenis, Peranan, Perangkat Organisasi, Permodalan, dan Tingkatan Koperasi, SHU, Koperasi Sekolah,
4. Menganalisis Pengertian e-commerce dan e-business, Manfaat, Keuntungan, kerugian, jenis-Jenis transaksi, dan Risiko e-commerce, Mekanisme Transaksi Pembayaran online, dan Instrument Pasar Modal.

## C. Uraian Materi

### 1. Fungsi, Prinsip dan Sarana Manajemen

#### Pengertian Manajemen

Istilah manajemen berasal dari bahasa Inggris yaitu *to manage* yang artinya mengendalikan, mengatur, menjalankan, memimpin, dan membina. Secara umum, istilah manajemen mengandung tiga pengertian, yaitu pertama manajemen sebagai proses, kedua manajemen sebagai kolektivitas dari orang-orang yang melakukan aktivitas manajemen, ketiga manajemen sebagai suatu seni dan ilmu. Konsep manajemen muncul sebagai konsekuensi logis dari tidak seimbangnyapengembangan teknis dengan kemampuan sosial. Istilah manajemen dikemukakan oleh berbagai ahli dari sudut pandang yang berbeda, sesuai dengan latar belakang yang dimiliki.

Menurut Griffin (2004) manajemen didefinisikan sebagai suatu rangkaian aktivitas ( termasuk perencanaan dan pengambilan keputusan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian) yang diarahkan pada sumber-sumber daya organisasi (manusia finansial, fisik dan informasi) dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.

Selanjutnya Karyoto (2016) menjelaskan manajemen adalah suatu proses pengelolaan sumber daya untuk mewujudkan tujuan yang ingin dicapai. Menurut Hasibuan (2009) manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

#### Unsur-Unsur Manajemen

Menurut Sukardi (2009) Unsur-unsur manajemen, terdiri atas manusia, mekanisme kerja, dan tujuan.

##### 1. *Man* (manusia)

Unsur yang utama dalam manajemen untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya adalah manusia atau *man*. Manusia adalah

mereka yang telah memenuhi syarat tertentu dan telah menjadi unsur yang tidak terpisahkan dari organisasi atau badan usaha tempat ia bekerja. Manusia diperlukan dalam manajemen untuk melaksanakan beberapa aktivitas dalam mencapai tujuan, misalnya dalam kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

**2. Money (uang)**

Untuk melakukan berbagai kegiatan diperlukan uang. Uang digunakan untuk menggaji pegawai, membeli peralatan- peralatan, membeli bahan-bahan baku, dan sebagainya. Besar kecilnya hasil kegiatan dapat diukur dari jumlah uang yang beredar dalam perusahaan (organisasi).

**3. Material (bahan-bahan material)**

*Material* atau bahan-bahan merupakan alat atau unsur manajemen untuk mencapai tujuan. Material ini digunakan sebagai bahan dasar yang digunakan dalam proses produksi, misalnya pada perusahaan roti. Perusahaan roti tentunya akan membutuhkan bahan-bahan seperti tepung terigu, telur, gula, dan sebagainya untuk menghasilkan roti

**4. Machine (mesin)**

Mesin digunakan oleh manajemen dalam proses pelaksanaan kegiatan, apalagi di masa sekarang di mana ilmu pengetahuan dan teknologi telah berkembang dan maju dengan pesat. Mesin telah banyak membantu manusia dalam pekerjaannya dalam pencapaian tujuan.

**5. Methods (cara kerja)**

*Methods* atau metode adalah cara melakukan pekerjaan. Agar kegiatan- kegiatan yang dilakukan dapat efektif dan efisien maka diperlukan berbagai alternative.

**6. Market (pasar)**

Bagi badan usaha yang khususnya bergerak di bidang industri maupun badan usaha lain yang bertujuan mencari laba, maka unsur manajemen yang penting lainnya adalah pasar. Tanpa adanya pasar untuk memperkenalkan, memasarkan atau menjual hasil produksi maka

tujuan badan usaha tersebut tidak akan tercapai.

Seiring dengan pendapat di atas Karyoto (2016) menjelaskan didalam organisasi terdapat tiga elemen penting yaitu tujuan yang ingin dicapai, pekerjaan, lokasi dan sumber daya. Sumber daya adalah bahan atau alat yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan organisasi. Sumber daya terdiri dari beberapa unsur yang meliputi manusia, uang, material, teknologi, metode dan pasar.

a. Manusia

Manusia memiliki beberapa peran dalam organisasi. Salah satu contohnya adalah menjadi anggota organisasi. Sebagai anggota manusia diposisikan kedalam dua jabatan, yaitu pemimpin dan bawahan. Dengan adanya manusia, jabatan dalam organisasi dapat diisi dan pekerjaan organisasi dapat dilaksanakan.

b. Uang

Uang adalah harta yang dapat digunakan sebagai modal untuk mendanai berbagai kegiatan. Kegiatan-kegiatan yang memerlukan pendanaan, misalnya adalah kegiatan pembelian asset, pembayaran tenaga kerja, pembayaran untuk pembelian bahan baku proses, dan pembelian berbagai peralatan. Begitu pentingnya uang bagi organisasi sehingga ketika merencanakan proyek besar serta menilai kinerja keuangan, organisasi akan menggunakan tenaga konsultan keuangan dari luar.

c. Material

Material atau bahan baku adalah bahan-bahan yang dapat digunakan sebagai input proses. Material yang digunakan oleh setiap organisasi tidak sama jenis dan bentuknya. Contoh sederhananya, organisasi penghasil produk-produk barang akan membutuhkan material yang tidak berwujud seperti pelayanan, sarana kepuasan, dan atribut-atribut kepuasan. Karena material berperan penting untuk menjaga kelangsungan proses atau produksi, organisasi diharapkan dapat mengelola sumber-sumber penyedia bahan baku.

d. Teknologi

Teknologi adalah peralatan yang dapat digunakan untuk melakukan dan menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan organisasi. Tanpa adanya peralatan, bahan baku yang tersedia tidak dapat diproses dan pekerjaan tidak bisa dilakukan secara efektif dan efisien.

Teknologi berperan penting untuk mewujudkan tujuan organisasi sehingga ketika menentukan teknologi yang akan digunakan, manajer perlu memperhatikan kemampuan teknologi terhadap sejumlah produk yang dihasilkan serta besarnya investasi yang akan ditanamkan. Kesalahan dalam menentukan teknologi yang digunakan dapat mengakibatkan kenaikan ongkos produksi atau operasi. Demikian pula dengan teknologi yang dapat memperbesar biaya produksi.

e. Metode

Metode adalah cara yang dapat diterapkan untuk mengelola sumber-sumber daya yang digunakan, serta untuk menyelesaikan berbagai persoalan yang dihadapi. Tanpa menggunakan metode, sumber daya tidak dapat dialokasikan secara efisien sehingga organisasi akan kesulitan untuk mencapai tujuannya.

f. Pasar

Pasar adalah tempat bagi organisasi untuk menawarkan produk-produknya kepada para pelanggan/konsumen serta untuk bertransaksi. Dalam kegiatannya pemasar perlu memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen agar produk organisasi bisa diminati. Oleh karena itu, sebelum memutuskan untuk memproduksi, organisasi harus menganalisis pasar terlebih dahulu.

Berdasarkan kedua pendapat di atas dapat disimpulkan unsur-unsur manajemen meliputi manusia, uang, bahan-bahan material, metode, teknologi dan pasar. Unsur-unsur ini merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan dalam manajemen.

## Fungsi Manajemen

Fungsi manajemen adalah proses kegiatan yang saling berkaitan secara keseluruhan untuk mencapai tujuan organisasi atau badan usaha. Beberapa bentuk badan usaha, di antaranya perusahaan perseorangan, persekutuan firma, persekutuan komanditer, dan perseroan terbatas (PT). Bentuk- bentuk usaha tersebut digolongkan ke dalam badan usaha swasta. Selain badan usaha swasta, dikenal beberapa bentuk badan usaha lain, yaitu badan usaha milik negara dan koperasi. Masalah manajemen badan usaha jelas akan mempengaruhi pemilihan bentuk badan usaha tersebut.

Secara umum fungsi-fungsi manajemen mempunyai kesamaan yaitu fungsi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan. Fungsi-fungsi manajemen diatas adalah universal dan digunakan diperusahaan-perusahaan besar, kecil, maupun multinasional, organisasi kemasyarakatan, dan sebagainya. Untuk lebih jelasnya berikut dibahas fungsi- fungsi manajemen:

### a. *Planning* (Perencanaan)

Tahap awal dan paling mendasar dari setiap kegiatan adalah perencanaan. Perencanaan adalah proses penentuan tujuan, strategi, dan kebijakan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan. Merencanakan berarti mengupayakan penggunaan sumber daya manusia, sumber daya alam, dan sumber daya lainnya untuk mencapai tujuan.

### b. *Organizing* (Pengorganisasian)

Pengorganisasian adalah proses pembagian tugas, wewenang, dan sumber daya di antara anggota organisasi untuk mencapai tujuan tertentu. Organisasi yang berbeda akan melahirkan pengorganisasian yang berbeda pula. Jadi, pengorganisasian berarti menetapkan sistem organisasi yang dianut organisasi tersebut dan mengadakan pembagian kerja agar tujuan dapat direalisasikan dengan mudah.

### c. *Actuating* (Penggerakan)

Penggerak merupakan kegiatan menggerakkan orang-orang

untuk mencapai tujuan dengan strategi yang telah ditetapkan dalam perencanaan dan organisasi yang telah dibentuk. Proses ini terjadi dengan kepemimpinan (*leadership*). Gaya kepemimpinan yang kita kenal antara lain otoritas dan demokratis. Masing-masing gaya kepemimpinan memiliki kelebihan dan kekurangan. Gaya kepemimpinan yang otoriter tidak selalu jelek, misalnya gaya ini baik diterapkan saat kondisi perusahaan tidak menentu dan perlu keputusan cepat dan tepat.

**d. *Directing* (Pengarahan)**

Pengarahan sering disebut juga dengan pengaturan (*leading*), yaitu proses memotivasi, membimbing, dan mengarahkan karyawan dalam rangka mencapai tujuan. Seorang pemimpin dituntut untuk dapat berkomunikasi, memberikan petunjuk, berinisiatif, serta dapat memberikan stimulus kepada para karyawannya. Berhasil tidaknya tujuan organisasi sangat dipengaruhi oleh efektivitas kepemimpinan, pemberian motivasi, dan pengembangan komunikasi dari atasan kepada bawahan. Motivasi sendiri memiliki pengertian usaha untuk mengefektifkan pekerjaan dengan mencurahkan perhatian, tenaga, dan Pikirannya secara penuh kepada usaha pekerjaan yang disebabkan oleh faktor kebutuhan ekonomi sekaligus merupakan alat dan tujuan untuk mencapai kepuasan. Komunikasi memiliki arti menceritakan, mencapaikan suatu maksud atau tujuan yang berupa gagasan, ide, dan pengaruh sehingga orang lain mengerti akan apa yang kita inginkan.

**e. *Controlling* (pengawasan)**

Pengawasan atau disebut juga pengendalian, yaitu fungsi manajemen yang berhubungan dengan prosedur pengukuran hasil kerja terhadap tujuan perusahaan. Dengan kata lain, pengontrolan atau pengendalian adalah proses untuk memastikan bahwa aktivitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan. Setelah tahap penggerakan, tahap selanjutnya yang tak kalah pentingnya adalah pengawasan. Setelah semua direncanakan, dipersiapkan, dan dilaksanakan, maka pengawasan perlu dilakukan. Pengawasan perlu

dilakukan. Pengawasan diperlukan agar pelaksanaan tidak salah dan sesuai dengan yang direncanakan.

## **Jenjang Manajemen**

Suatu perusahaan atau organisasi yang relatif besar biasanya memiliki jenjang manajerial, sedangkan untuk perusahaan kecil manajemennya biasanya langsung berada ditangan pemilik. Menurut Aisyah dan Mimin (2009) Jenjang manajemen terdiri dari tiga tingkat berikut:

### **1. *Top Management / Manajemen Puncak***

Manajemen puncak merupakan manajemen pada jenjang tertinggi disebuah organisasi yang antara lain meliputi manajemen utama, direktur utama, kepala sekolah, rektor, dan jabatan sejenis. Hal-hal yang menjadi lingkup kerja dari manajemen puncak adalah yang bersifat umum, yaitu meliputi bagaimana dengan kelangsungan dan perkembangan hidup organisasi atau perusahaan kedepan. Keterampilan strategis lebih banyak dituntut dari manajemen puncak ini dari pada kemampuan yang bersifat teknis.

### **2. *Middle Management/Manajemen Menengah***

Dalam tataran manajemen menengah ini biasanya manajemen dibagi sesuai dengan bidangnya, seperti bidang keuangan, kepegawaian atau personalia dan biasa juga di kenal dengan manajemen sumberdaya manusia, bidang produksi, bidang administrasi, dan bidang pemasaran. Tugas dari manajemen menengah yaitu menjabarkan strategi dari manajemen puncak untuk dilaksanakan manajemen lapangan bersama para pekerja

### **3. *Lower Management/ Manajemen Pelaksana***

Manajemen pelaksana merupakan tataran manajemen paling bawah. Dalam kegiatan-kegiatan yang telah diputuskan oleh atasannya, memberikan motivasi kerja, dan menetapkan imbalan prestasi yang layak diterima karyawan. Yang termasuk dalam jajaran manajemen bawah yaitu mandor, koordinator lapangan dan pimpinan regu.



## **Prinsip-Prinsip Manajemen**

Dalam pelaksanaannya, manajemen senantiasa berpegang pada 14 prinsip manajemen yang dicetuskan oleh Henry Fayol (Aisyah dan Mimin, 2009) berikut.

1. Pembagian kerja (*Job Distribution*)
2. Wewenang (*Authority*)
3. Kesatuan perintah (*Unity of Command*)
4. Disiplin (*Dicipline*)
5. Kepentingan Bersama Lebih Diutamakan dari Kepentingan Pribadi
6. Kesatuan Arah (*Unity of Direction*)
7. Pemberian Upah
8. Sentralisasi (*Centralization*)
9. Jenjang Jabatan (*Levels of Position*)
10. Tata Tertib (*Company Regulations*)
11. Persamaan (*Equality*)
12. Kestabilan staf (*stability*)
13. Inisiatif (*Inisiatif*)
14. Semangat Korp (*Esprit de Corps*)

## **Bidang-Bidang Manajemen**

Untuk mempercepat pencapaian tujuannya, perusahaan membagi berbagai macam bidang dalam menjelaskan kegiatan usahanya. Setiap perusahaan terbagi-bagi dalam berbagai macam bidang dalam menjalankan usahanya. Setiap bidang perusahaan saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya, guna mencapai satu tujuan.

1. Manajemen produksi  
Manajemen produksi adalah kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber daya organisasi secara efektif dan efisien dalam rangka menciptakan dan menambah kegunaan suatu barang atau jasa.

## 2. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi serta distribusi gagasan, barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individu dan organisasi.

## 3. Manajemen personalia

Manajemen personalia adalah suatu ilmu dan seni perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan terhadap personalia sehingga efektivitas dan efisiensi personalia dapat ditingkatkan secara maksimal. Kegiatan manajemen personalia terdiri dari aspek-aspek pengadaan tenaga kerja, pengembangan tenaga kerja dan pemanfaatan tenaga kerja.

## 4. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan berhubungan dengan tanggung jawab atas dana, baik pengumpulan dana (intern dan ekstern) maupun penggunaannya dan pengelolaannya agar dapat dicapai efisiensi dana dalam perusahaan.

### **Manfaat Manajemen**

Pada dasarnya semua organisasi membutuhkan manajemen. Dalam organisasi modern seperti saat sekarang peranan manajemen sangat penting karena tanpa manajemen semua rencana yang telah ditetapkan tidak bisa terlaksana dengan baik. Menurut Handoko (2012) terdapat tiga alasan utama mengapa manajemen dibutuhkan

- a. Manajemen dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya, baik oleh pribadi maupun perusahaan.
- b. Manajemen membantu keseimbangan di antara tujuan-tujuan yang telah ditetapkan.
- c. Adanya manajemen akan berguna untuk mencapai efisiensi dan efektivitas serta menjaga keseimbangan dari berbagai tujuan.

## **2. Bentuk-Bentuk Badan Usaha**

### **Pengertian badan Usaha**

Badan usaha bisa diartikan sebagai suatu kesatuan yuridis dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau memberikan layanan kepada masyarakat. Disebut kesatuan yuridis, karena untuk mendirikan suatu badan usaha ada aspek- aspek hukum tertentu yang harus dipenuhi, seperti memiliki akta notaris dan surat izin usaha. Disebut kesatuan ekonomis karena dalam mendirikan suatu badan usaha harus terdapat faktor-faktor produksi yang bisa dikombinasikan untuk mencapai tujuan. Dengan menggunakan kesatuan yuridis dan ekonomis itulah suatu badan usaha mengelola dirinya untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Perusahaan merupakan salah satu alat dari badan usaha untuk mencapai tujuannya. Karena perusahaan merupakan alat maka bisa saja satu badan usaha memiliki lebih dari satu perusahaan. Contohnya, Pertamina sebagai badan usaha yang berpusat di Jakarta memiliki beberapa perusahaan penghasil minyak yang beroperasi di Aceh, Kalimantan dan Irian Jaya. Badan usaha didirikan dengan tujuan mencari laba atau memberi layanan kepada masyarakat.

### **Fungsi Badan Usaha**

Sebagai lembaga atau institusi bisnis yang bertujuan memperoleh keuntungan, badan usaha memiliki peranan sebagai fungsi komersial dan fungsi sosial.

### **Penggolongan Badan Usaha**

1. Berdasarkan kepemilikannya Badan Usaha dibedakan menjadi tiga yaitu:
  - a. BUMN ialah Badan Usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya milik Negara contohnya BNI, BRI, PLN, dan GIA.
  - b. BUMS ialah badan usaha yang seluruh modalnya milik swasta contohnya Po, Firma, CV, PT dan koperasi.
  - c. Campuran ialah badan usaha yang sebagian besar modalnya milik

swasta dan lainnya milik Negara atau asing contohnya Telkom

Berdasarkan bentuk yuridisnya badan usaha dikelompokkan menjadi tiga yaitu:

- a. Badan Usaha yang seluruh pemiliknya bertanggung jawab tak terbatas, contohnya Po dan Firma.
- b. Badan Usaha yang seluruh pemiliknya bertanggung jawab terbatas, contohnya PT dan Koperasi.
- c. Badan Usaha yang sebagian pemiliknya bertanggung jawab terbatas dan sebagiannya lagi bertanggung jawab tak terbatas, contohnya CV

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

#### **Pengertian BUMN**

badan usaha milik negara (BUMN) adalah badan usaha yang seluruhnya atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung dari kekayaan negara yang dipisahkan. Tujuan badan usaha bisa bersifat (1) *public service* (layanan public tanpa mencari laba) yaitu perusahaan jawatan: (2) *public utility* (memberikan kegunaan publik, jika memungkinkan juga mencari laba) yaitu PERUM: (3) profit motif (mencari laba) yaitu PT.Persero.

Secara umum tujuan didirikannya BUMN sesuai dengan pasal 2 UU BUMN (UU no.9 Th.2003) adalah :

- a. Memberikan sumbangan bagi perkembangan perekonomian nasional pada umumnya dan penerimaan negara pada umumnya
- b. Mencari keuntungan
- c. Menyelenggarakan kemanfaatan umum berupa penyediaan barang atau jasa yang bermutu tinggi dan memadai bagi pemenuhan hajat hidup orang banyak.
- d. Menjadi perintis kegiatan usaha yang belum dilaksanakan

oleh sektor swasta dan koperasi

- e. Turut aktif memberikan bimbingan dan bantuan kepada pengusaha golongan ekonomi lemah, koperasi dan masyarakat

Pengelolaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) harus mendasarkan pada prinsip-prinsip sebagai berikut.

- a. Tujuannya tidak semata-mata mencari keuntungan, tetapi lebih bersifat sosial, walaupun dibenarkan mencari keuntungan.
- b. Sebagai salah satu sumber penghasilan negara, maka keuntungan dipergunakan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat
- c. Pemerintah aktif mengatur kebijakan maupun teknisnya.
- d. Selama masih dibutuhkan keberadaannya, maka badan usaha milik negara terus berlanjut.
- e. Jenis usahanya bersifat tetap, yang terdiri atas Perjan, Perum, dan Persero.
- f. Semakin besarnya peranan BUMN sebagai bagian dari sistem perekonomian nasional menunjukkan betapa pentingnya kedudukan BUMN sekarang ini.

#### **Karakteristik BUMN**

Adapun karakteristik dari BUMN adalah :

- a. Usahanya bersifat membantu tugas pemerintah, seperti membangun prasarana tertentu guna melayani kepentingan masyarakat. Menghasilkan barang/jasa dengan pertimbangan keamanan dan kerahasiaan negara.
- b. Dibentuk berdasarkan peraturan UU yang berlaku dan harus dikelola oleh pemerintah.
- c. Dibentuk untuk melaksanakan kebijakan pemerintah.
- d. Dibentuk dengan tujuan untuk melindungi keselamatan dan

kesejahteraan masyarakat.

## **Peranan BUMN**

Peranan BUMN ditegaskan dalam Undang – Undang Nomor 19 Tahun 2003, yaitu sebagai berikut :

- a. Memberikan sumbangan bagi perekonomian nasional umumnya dan penerimaan Negara khususnya.
- b. Mengadakan pemupukan keuntungan dan pendapatan.
- c. Menyediakan kebutuhan umum berupa barang dan jasa yang bermutu dan memadai bagi pemenuhan hajat orang banyak.
- d. Menjadi perintis kegiatan – kegiatan usaha swasta dan koperasi.
- e. Menyelenggarakan kegiatan usaha yang bersifat melengkapi kegiatan swasta dan koperasi, antara lain menyediakan kebutuhan masyarakat, baik dalam bentuk barang dan jasa dengan memberikan pelayanan yang bermutu dan memadai.
- f. Turut aktif melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan umumnya.

## **Kelebihan dan Kelemahan BUMN**

Badan usaha milik negara memiliki kelebihan dan kekurangan. Adapun kelebihan dan kelemahan BUMN adalah sebagai berikut :Tabel

### 2. Kebaikan dan kelemahan BUMN

Tabel 6. Kelebihan dan Kelemahan BUMN

<b>Kelebihan</b>	<b>Kelemahan</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memimpin cabang-cabang yang menguasai hajat hidup orang banyak</li> <li>b. Permodalan berasal dari kekayaan negara sehingga kelangsungan usahanya terjamin</li> <li>c. Usahanya mendapat dukungan dari negara karena sebagai sumber pendapatan Negara</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Menimbulkan monopoli atas aset vital</li> <li>b. Pengembangan usaha terhambat banyaknya aturan yang memikat</li> <li>c. Beberapa sektor mendapat keuntungan yang tipis bahkan merugi karena terbatas pengelolaan faktor produksi dan pembatasan undang-undang</li> </ul>

### Bentuk – bentuk BUMN

BUMN sebagai salah satu sumber penerimaan keuangan Negara yang nilainya cukup besar mempunyai tiga bentuk, yaitu perusahaan umum, perusahaan jawatan dan perusahaan perseorangan. Berikut akan dijelaskan tentang ketiga bentuk BUMN tersebut :

#### a. Perusahaan jawatan (Perjan)

Solihin (2006) Yang dimaksud dengan Perjan (Perusahaan Jawatan) adalah perusahaan negara (badan usaha milik negara/ BUMN yang seluruh modalnya berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan dan menjadi bagian integral dari Departemen Teknis. Perusahaan negara ini lebih mengutamakan pelayanan umum (*public service*), kendati tidak boleh melepaskan diri dari kaidah efisiensi dan efektivitas usaha.

#### b. Perusahaan Umum (Perum)

Perum (*public corporation*) menurut Undang – Undang Nomor 19 Tahun 2003 tentang BUMN adalah BUMN yang seluruh modalnya dimiliki Negara dan tidak terbagi atas saham, yang bertujuan untuk kemanfaatan umum berupa penyediaan barang dan/atau jasa yang bermutu tinggi sekaligus mengejar keuntungan

berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan.

Perusahaan umum adalah perusahaan negara yang bergerak dalam bidang usaha pelayanan umum yang modal seluruhnya berasal dari negara dan dipisahkan dari APBN. Tujuan utama perum adalah untuk melayani kepentingan umum disamping itu juga mencari keuntungan atau laba.

c. Perusahaan Perseroan (Persero)

Solihin (2006) Persero adalah perusahaan negara (BUMN) yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dimana modal usaha negara dalam bentuk perseroan dapat memiliki 2 kemungkinan

- 1) Seluruh modal persero dimiliki oleh negara
- 2) Sebagian modal persero (paling sedikit 51 %) dimiliki oleh negara dan sebagian modal lainnya dimiliki oleh swasta.

Persero dikelola oleh Negara atau daerah. Berbeda dengan Perum tujuan didirikannya persero yang pertama adalah mencari keuntungan dan yang kedua memberi pelayanan kepada umum. Perusahaan perseroan (*public state company*) adalah BUMN yang berbentuk perseroan terbatas yang modalnya terbagi dalam saham yang seluruh atau paling sedikit 51% sahamnya dimiliki oleh negara Republik Indonesia, yang tujuan utamanya mengejar keuntungan.

Tujuan pendirian perseroan adalah menyediakan barang atau jasa yang bermutu dan berdaya saing kuat serta mengejar keuntungan guna meningkatkan nilai perusahaan. Persero diharapkan dapat memperoleh laba yang besar, maka otomatis persero dituntut untuk dapat memberikan produk barang maupun jasa yang terbaik agar produk yang dihasilkan tetap berlaku dan terus – menerus mencetak keuntungan.



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

### **Pengertian BUMD**

BUMD adalah perusahaan yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah daerah dengan modal sebagian besar atau seluruhnya dari pemerintah daerah yang aktivitasnya selalu berusaha memenuhi kebutuhan masyarakat.

Badan usaha milik daerah memiliki peranan penting dalam peningkatan kemakmuran rakyat. Menurut Leny (2009) peran BUMD sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan pertumbuhan perekonomian daerah pada khususnya dan perekonomian nasional pada umumnya.
- 2) Sebagai sumber pendapatan daerah.
- 3) Membuka lapangan kerja sehingga menyerap tenaga kerja dan dapat mengurangi pengangguran.
- 4) Memenuhi kebutuhan masyarakat.

### **Kelebihan dan kelemahan BUMD**

BUMD bercirikan birokrasi didirikan berdasarkan amanah UUD 1945 dan peraturan pemerintah, memiliki beberapa kelebihan dan kekurangan.

#### **Kelebihan BUMD**

- 1) Kegiatan ekonomi yang dilakukan untuk melayani kepentingan umum
- 2) Modal berasal dari kekayaan negara
- 3) Apabila menderita kerugian, pemerintah yang menanggungnya Status pegawai diatur oleh peraturan pemerintah atau daerah
- 4) Memperoleh fasilitas dari negara

## **Kelemahan BUMD**

- 1) Banyaknya fasilitas yang diperoleh dari negara menjadikan pegawai kurang disiplin
- 2) Pengelolaan BUMD kurang efisien sehingga sering mengalami kerugian.

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

### **Pengertian BUMS**

Selain BUMN yang dikelola negara, ada badan usaha yang dikelola swasta. Badan ini dinamakan BUMS. Badan usaha milik swasta (BUMS) adalah badan usaha yang seluruh modalnya dimiliki oleh swasta yang bertujuan untuk mencari laba. Jenis-jenis BUMS dapat dibedakan atas beberapa bentuk badan usaha yang dimiliki oleh swasta, seperti perusahaan perorangan (PO), firma (Fa), Commanditaire Vennootschap (CV), perseroan Terbatas (PT).

### **Karakteristik BUMS**

Secara umum karakteristik atau ciri-ciri BUMS adalah :

- a. Dimiliki oleh perseorangan atau persekutuan badan-badan usaha
  - b. Pemilik dapat bertindak sebagai pengelola, dapat juga hanya sebagai pemilik tetapi pengelolaannya diserahkan kepada pihak lain yang lebih profesional
  - c. Keuntungan dan kerugian menjadi tanggungjawab pemilik dan atau pimpinan
  - d. Keberhasilan atau kegagalan badan usaha sangat tergantung pada kecakapan pemilik atau pimpinan
  - e. Modal berasal sepenuhnya dari pihak swasta
  - f. Modal dapat dihimpun dari laba yang tidak dibagi, dari cadangan, dan dari penyusutan
  - g. Modal dapat diperoleh dari lembaga keuangan, baik bank maupun nonbank.
- Peranan BUMS

BUMS memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional, antara lain :

- a. Meningkatkan penerimaan devisa Negara dari perusahaan swasta yang melakukan kegiatan ekspor dan impor.
- b. Membantu pemerintah mengusahakan kegiatan produksi dalam rangka meningkatkan kemakmuran masyarakat.
- c. Meningkatkan lapangan kerja untuk mengatasi pengangguran.
- d. Membantu pemerintah meningkatkan penerimaan Negara melalui berbagai pajak.

### **Bentuk – bentuk BUMS**

Badan usaha milik swasta (BUMS) adalah badan usaha yang dimiliki sepenuhnya oleh individu atau swasta. Badan usaha ini pada umumnya selalu diasosiasikan sebagai bentuk usaha yang bertujuan untuk mencari keuntungan, sehingga ukuran keberhasilannya berdasarkan banyaknya keuntungan yang diperoleh dari hasil usahanya tersebut. Badan usaha dapat di bagi ke dalam beberapa bentuk, yaitu : Perusahaan perseorangan, Firma, CV dan Perseroan Terbatas (PT).

#### a. Perusahaan Perseorangan (Po)

Menurut Kasmir (2010) perusahaan perseorangan merupakan bentuk badan hukum yang hanya dimiliki oleh satu orang dan menanggung seluruh resiko secara pribadi. Manajemen perusahaan dikelola pemilik yang berfungsi sebagai direktur atau manajer atau bahkan sekaligus pelaksana sehari-hari perusahaan tersebut. Pemilik merupakan aktor utama dalam mengambil setiap kebijakan dan keputusan perusahaan. Kemudian juga dalam hal pengelolaan aktifitas perusahaan sehari-hari, termasuk melakukan hubungan dengan para pihak yang berkepentingan terhadap pihak perusahaan.

#### b. Firma (Fa)

Istilah firma berasal dari bahasa Belanda *Vennootschap*

Onder Firma atau sering disingkat Fa. Firma ( *partnership* ) adalah persekutuan antara dua orang atau lebih yang menjalankan perusahaan dengan menggunakan satu nama. Firma didirikan paling sedikit oleh dua orang dengan ikatan perjanjian yang dilakukan di depan notaris untuk mendapatkan akta sebagai badan hukum. Pada firma, semua sekutu merupakan pemilik yang merangkap pimpinan perusahaan. Setiap anggota firma akan bertanggung jawab terhadap seluruh utang firma dan seluruh kerugian, tidak hanya terbatas pada modal yang disertakan saja melainkan seluruh kekayaan yang dimilikinya ikut menjadi jaminan. Pada firma hasil keuntungan yang diperoleh dibagi untuk anggota persekutuan tersebut demikian juga ketika menderita kerugian.

c. Commanditaire Vennootschap (CV)

Menurut Indrastuti (2009) Persekutuan Komanditer adalah bentuk badan usaha yang didirikan dan dimiliki oleh dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan bersama, dengan tingkat keterlibatan yang berbeda-beda diantara anggotanya. Lebih lanjut Solihin (2006) menjelaskan persekutuan komanditer (CV) firma yang mempunyai 1 atau beberapa orang sekutu komanditer. Sekutu komanditer (*silent partner*) adalah sekutu yang hanya menyerahkan uang, barang atau tenaga sebagai pemasukan pada persekutuan dan tidak turut campur dalam pengurusan atau penguasaan persekutuan.

d. Perseroan Terbatas (PT)

Perseroan terbatas atau *Naamloze Vennootschap* (NV) adalah perseroan antara dua orang atau lebih dengan modal yang terdiri atas saham-saham. Menurut UU no. 40 tahun 2007 pasal 1 Perseroan Terbatas yang selanjutnya disebut perseroan, adalah badan hukum yang merupakan persekutuan modal, yang didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam undang-undang ini serta

peraturan pelaksanaannya.

### **Kelebihan dan Kelemahan BUMS**

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

- 1) Cepat dalam pengambilan keputusan karena pemilik modal juga kadang kala menjadi pengelola
- 2) Sebagai penyumbang pajak pada kas pemerintah
- 3) Memberi kontribusi dalam menaikkan Produk Domestik Bruto (PDB)
- 4) Sebagai penyedia barang dan jasa
- 5) Cepat dalam mendapatkan modal karena dalam pengelola umumnya juga pemilik
- 6) Banyak menampung tenaga kerja

#### **Kelemahan dan Kekurangan BUMS (Badan Usaha Milik Swasta)**

- 1) Terlalu mementingkan laba sehingga sering kali tidak memperhatikan lingkungan
- 2) Sering mengalami kesulitan dalam mendapat pinjaman
- 3) Sering terjadinya silang pendapat antara manajemen perusahaan dengan para serikat buruh
- 4) Menimbulkan persaingan tidak sehat.

## **3. Perkoperasian**

### **Pengertian Koperasi**

Kata Koperasi berasal dari bahasa Inggris, yaitu *co* dan *operation*. *Co* berarti bersama, *operation* berarti usaha. Kalau kedua kata itu dirangkai, maka koperasi dapat diartikan menjadi usaha bersama. Koperasi adalah Suatu organisasi atau badan usaha yang didirikan oleh seorang atau beberapa anggota untuk mencapai tujuan bersama dengan berdasarkan prinsip koperasi dan berdasarkan asas kekeluargaan. Suatu bentuk usaha yang juga dapat menolong anggotanya untuk memenuhi kebutuhan anggotanya dalam kehidupan sehari-hari.

### **Landasan koperasi**

Menurut Undang-Undang No. 25 tahun 1992, landasan koperasi Indonesia adalah sebagai berikut.

- a) Landasan Idiil adalah Pancasila  
Pengelolaan koperasi Indonesia harus mendasarkan pada sila-sila Pancasila dalam mencapai cita-citanya, dan menjadi landasan moral bagi seluruh anggota koperasi di Indonesia.
- b) Landasan Struktural adalah UUD 1945  
Koperasi berlandaskan UUD 1945 khususnya Pasal 33 ayat (1) yang mengandung pengertian sebagai berikut.
  - Segala kegiatan koperasi adalah usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan.
  - Mengutamakan kesejahteraan seluruh anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya dan bukan kemakmuran perseorangan.
- c) Landasan mental berupa kesetiakawanan dan kesadaran berpribadi  
Artinya di antara sesama anggota koperasi harus ada rasa saling tolong menolong dan gorong royong, tetapi masing-masing anggota tetap menjaga harga diri, tidak suka bergantung pada orang lain.
- d) Landasan Operasional  
Landasan operasionalnya adalah:
  - 1) Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Pokok Pokok Perkoperasian;
  - 2) Anggaran Dasar (AD) dan Anggaran Rumah Tangga (ART) Koperasi.

### **Tujuan Koperasi**

Koperasi bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD 1945. Untuk

mencapai tujuan tersebut, koperasi berfungsi sebagai berikut.

- a) Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan mereka.
- b) Berperan serta secara aktif mempertinggi taraf kehidupan anggota dan masyarakat.
- c) Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai soko gurunya.
- d) Berusaha mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

### **Prinsip Koperasi**

Prinsip koperasi menurut Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 pasal 5 tentang Perkoperasian, adalah sebagai berikut.

1. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka.  
Artinya setiap orang yang memenuhi syarat bisa masuk menjadi anggota koperasi tanpa ada unsur pemaksaan.
2. Pengelolaan dilakukan secara demokratis.  
Artinya pengelolaan koperasi harus dilakukan dari anggota, oleh anggota dan untuk anggota.
3. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa partisipasi masing-masing anggota.
4. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.  
Artinya ada pembatasan jasa modal (simpanan) maksimal seperti suku bunga bank yang berlaku.
5. Kemandirian.  
Maknanya pengelolaan koperasi baik dari sumber daya manusia maupun permodalannya diupayakan menggunakan kemampuan

sendiri, tanpa bergantung pada pihak lain.

## 6. Pendidikan berkoperasi

Pendidikan perkoperasian harus dilakukan untuk semua sumber daya manusia koperasi ( anggota, pengurus dan pengawas) untuk meningkatkan kualitas kehidupannya.

## 7. Kerjasama antar koperasi

Kerjasama antar koperasi perlu dilakukan untuk memperkuat “*bargaining*” terhadap pihak lain dalam bermita kerja.

## Fungsi Koperasi

Menurut Undang-undang NO 25 Tahun 1992 fungsi dan peran koperasi Indonesia adalah sebagai berikut.

1. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
2. Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
3. Memperkukuh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai saka gurunya.
4. Mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

## Jenis-jenis Koperasi

Menurut undang-undang No.25 Tahun 1992 koperasi dikelompokkan menjadi 5 jenis, sebagai berikut.

- a. Koperasi simpan pinjam (koperasi perkreditan) yang kegiatannya menerima/mengumpulkan simpanan dari anggota maupun bukan anggota dan menyalurkan kembali dalam bentuk kredit (pinjaman/pembiayaan).



- b. Koperasi konsumen (koperasi pertokoan) yaitu koperasi yang usahanya menyalurkan barang dari produsen ke tangan konsumen kepada anggota maupun masyarakat sekitar.
- c. Koperasi produsen yaitu koperasi yang menyelenggarakan usaha industri manufaktur (mengolah barang menjadi barang lain).
- d. Koperasi pemasaran yaitu koperasi yang anggotanya para produsen yang kegiatannya melakukan pemasaran bersama.
- e. Koperasi jasa yaitu koperasi yang usahanya memberikan layanan jasa kepada anggota dan masyarakat sekitar. Seperti koperasi jasa angkutan orang atau barang.

### **Peranan Koperasi (Dalam Perekonomian Indonesia)**

Peran koperasi dalam perekonomian Indonesia yang diharapkan adalah:

1. Menjadi pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor.
2. Menjadi wadah gerakan ekonomi rakyat untuk meningkatkan pendapat sekaligus kesejahteraan rakyat.
3. Penyedia lapangan kerja.
4. Pencipta pasar baru.
5. Sebagai wadah pengembangan usaha mikro dan kecil (UMK).

### **Perangkat Organisasi Koperasi**

Menurut UU No.25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pada pasal 21 bahwa perangkat organisasi koperasi terdiri atas : rapat anggota, pengawas, dan pengurus.

#### **Rapat anggota**

Di dalam struktur organisasi koperasi rapat anggota memegang kekuasaan tertinggi. Rapat anggota koperasi berhak meminta keterangan dan pertanggung jawaban pengurus dan pengawas mengenai pengelolaan koperasi. Rapat anggota ini diadakan sedikitnya sekali dalam setahun.

#### **Pengurus**

Pengurus dalam koperasi mempunyai kedudukan yang sangat menentukan bagi keberhasilan koperasi. Pengurus koperasi dipilih dari dan oleh anggota koperasi dalam rapat anggota. Persyaratan menjadi pengurus dan masa jabatan pengurus diatur dalam Anggaran Dasar koperasi yang bersangkutan.

## **Pengawas**

Sesuai dengan UU No 25 / 1992, keberadaan badan pengawas pada struktur organisasi koperasi bukan merupakan sesuatu yang diwajibkan. Artinya pengawasan pada koperasi boleh dilakukan oleh anggota secara langsung atau menunjuk lembaga pengawas khusus untuk pengawasan koperasi yang bersangkutan. Pengawasan bertujuan untuk mencegah terjadinya penyelewengan pelaksanaan Rencana Anggaran dan Belanja Koperasi, serta penyelewengan pelaksanaan program kerja.

## **Permodalan Koperasi**

### **Sumber Modal Koperasi**

Sumber-Sumber Modal Koperasi menurut UU No.25/1992 dikelompokkan menjadi dua:

*a. Modal Sendiri (Equity Capital)*

Sumber modal sendiri meliputi simpanan pokok, simpanan wajib, SHU yang disisihkan untuk cadangan dan hibah.

*b. Modal Pinjaman (Debt capital)*

Sumber modal pinjaman antara lain:

- 1) Pinjaman dari Anggota maupun non anggota dalam bentuk simpanan sukarela .
- 2) Pinjaman atau simpanan dari Koperasi Lain
- 3) Pinjaman dari Lembaga Keuangan lain

## **Tingkatan Koperasi**

Untuk membedakan bentuk koperasi, kita dapat melihat dari segi

keanggotaan koperasi yang bersangkutan. Dilihat dari keanggotaannya, koperasi di Indonesia dapat dibedakan menjadi koperasi primer dan sekunder. Koperasi primer adalah koperasi yang anggotanya orang perorang. Sedangkan koperasi sekunder anggotanya badan hukum koperasi. Berdasarkan tingkatannya bentuk koperasi dikelompokkan menjadi 4 yaitu:

1) Koperasi Primer

Sebuah koperasi dapat dikatakan sebagai koperasi primer jika koperasi itu beranggotakan paling sedikit 20 orang. Daerah kerjanya biasanya maksimal satu daerah tingkat dua ( kabupaten/kota).

2) Pusat Koperasi

Pusat koperasi adalah koperasi itu sekurang-kurangnya beranggotakan lima koperasi primer sejenis minimal 5 yang berbadan hukum dan wilayah kerjanya satu kota/kabupaten.

3) Gabungan Koperasi

Adalah koperasi yang anggotanya minimal tiga pusat koperasi sejenis, dan wilayah kerjanya satu provinsi.

4) Induk Koperasi

Adalah koperasi yang anggotanya minimal tiga gabungan koperasi sejenis, dan wilayah kerjanya nasional (Indonesia).

### **Sisa Hasil Usaha (SHU)**

#### **Pembagian SHU**

Sisa hasil usaha merupakan selisih dari pendapatan yang diterima dan biaya operasional yang dikeluarkan koperasi dalam satu periode tertentu (satu tahun). Didalam neraca SHU digambarkan oleh selisih nilai aktiva dan pasiva yang biasanya dihitung pada akhir tahun anggaran. Berdasarkan UU No.25 tahun 1992 SHU dibagi sekurang-kurangnya untuk:

1. Dana Cadangan Modal  
Dana cadangan digunakan untuk menambah modal sendiri.
2. Bonus pengelola (pengurus, pengawas dan karyawan) Sebagai imbalan prestasi kinerja pengelola.
3. Dana Pendidikan  
Digunakan untuk penyelenggaraan pendidikan perkoperasian
4. Jasa Anggota.  
Besarnya pembagian jasa anggota didasarkan atas besarnya modal (simpanan pokok dan wajib) dari masing-masing anggota serta besarnya jasa partisipasi anggota dalam memanfaatkan layanan koperasi.

Besarnya persentase pembagian SHU tersebut diatur di dalam AD dan ART koperasi yang bersangkutan.

## **Koperasi Sekolah (Koperasi Siswa)**

### **Pengertian Koperasi Sekolah**

Koperasi sekolah adalah koperasi yang anggotanya terdiri atas siswa sekolah tingkat SD, SMP, SMA atau lembaga pendidikan yang setara. Lingkungan kerjanya hanya dalam satu wilayah sekolah/ lembaga pendidikan yang bersangkutan. Koperasi sekolah tidak berbadan hukum, karena anggotanya orang-orang yang belum dewasa secara hukum. Meskipun tidak berbadan hukum tapi koperasi sekolah bisa terdaftar secara legal untuk melakukan kegiatan ekonomi. Legalitas koperasi sekolah dilakukan oleh kantor dinas koperasi dan kantor dinas pendidikan daerah yang bersangkutan.

### **Tujuan dan ciri khas Koperasi Sekolah**

- a. Tujuan koperasi sekolah  
Tujuan koperasi sekolah secara umum menurut Sugiharsono (2012) adalah sebagai berikut:
  - 1) Mendidik dan menanamkan jiwa wirausaha (kemandirian) pada

siswa dalam rangka memenuhi kebutuhannya.

- 2) Memenuhi kebutuhan sarana penunjang kependidikan siswa.  
Adapun tujuan lain yang dapat ditambahkan sebagai tujuan turunan adalah:

- 1) Mendidik dan memelihara hidup bergotong royong dan rasa setia kawan di antara siswa.
- 2) Memupuk rasa cinta terhadap sekolah
- 3) Mengembangkan mutu pengetahuan serta keterampilan berusaha dalam bentuk koperasi.
- 4) Menanamkan dan memupuk rasa tanggung jawab serta disiplin dalam hidup bergotong royong di masyarakat.
- 5) Memelihara hubungan baik dan saling pengertian diantara siswa sebagai anggota koperasi.
- 6) Menanamkan dan menumbuhkan dan menumbuhkan rasa harga diri, jiwa demokrasi, keberanian berpendapat, dan persamaan derajat.
- 7) Sebagai sarana untuk belajar dan berkarya, serta sarana untuk mendapatkan sarana sekolah.

b. Ciri koperasi sekolah

Koperasi sekolah memiliki ciri sebagai berikut

- 1) Berbeda dengan koperasi lain yang harus berbadan hukum, koperasi diakui dan didirikan oleh pemerintah melalui surat keputusan dari beberapa menteri.
- 2) Masa keanggotaan siswa akan berakhir jika siswa sudah lulus atau keluar dari sekolah
- 3) Penyelenggaraan koperasi sekolah disesuaikan dengan jam pelajaran sehingga tidak mengganggu proses belajar.
- 4) Koperasi sekolah merupakan sarana untuk mendidik siswa mengembangkan dirinya sebagai makhluk intelektual dan makhluk sosial.
- 5) Jika memungkinkan, anggota dan pengurus koperasi sekolah adalah siswa itu sendiri.

Pendirian koperasi sekolah membutuhkan perencanaan dan penelaahan yang serius untuk melewati beberapa tahap hingga mendapat pengesahan dari pejabat yang berwenang. Koperasi sekolah harus mendapat pengakuan dari beberapa instansi pemerintah seperti direktorat koperasi setempat dan kementerian pendidikan dan kebudayaan.

### Perangkat Organisasi Koperasi Sekolah

Perangkat organisasi sekolah sama dengan koperasi pada umumnya yaitu:

- 1) Rapat anggota, merupakan pemegang kekuatan tertinggi koperasi sekolah. Rapat anggota dapat meminta berbagai keterangan dan pertanggung jawaban pengurus dan pengawas seputar pengelolaan koperasi sekolah.
- 2) Pengurus koperasi sekolah, dipilih dan diangkat rapat anggota. Ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam memilih dan mengangkat pengurus koperasi sekolah
- 3) Pengawas koperasi sekolah, dipilih dan diangkat dalam rapat anggota. Biasanya yang menjadi pengawas koperasi sekolah adalah guru. Disamping melakukan pengawakan, pengawas melakukan arahan-arahan yang bersifat mendidik, baik pendidikan ekonomi dan koperasi, maupun pembentukan karakter siswa.

Perangkat tambahan adalah dewan guru sebagai pembimbing kopersis sekolah. Dewan guru diangkat oleh kepala sekolah sebagai pembimbing ekstrakurikuler koperasi sekolah. *Bidang Usaha koperasi sekolah*

Pada umumnya, koperasi sekolah mengusahakan barang dan jasa yang berhubungan dengan kegiatan siswa disekolah, antara lain sebagai berikut.

- a) Penyediaan sarana kependidikan sekolah

Misal penyediaan alat tulis dan perlengkapan penunjuang belajar

seperti penghapus, gunting, jangka, bahan praktek laboratorium, dan buku teks.

b) Penyediaan sarana penunjang kependidikan

Misalnya pakaian seragam, tas sekolah, dan kaos olahraga.

c) Pelayanan Kantin Sekolah

Harga makanan dan minuman yang dijual dikoperasi sekolah bisa lebih murah dibanding harga di toko yang tidak dikelola oleh koperasi.

d) Pelayanan jasa fotocopy dan warnet.

2. Sumber Permodalan Koperasi Sekolah

Pada umumnya sumber modal koperasi sekolah berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela serta pinjaman/bantuan dari sekolah. Ada kemungkinan modal koperasi sekolah juga berasal dari bantuan kementerian pendidikan dan kebudayaan.

#### 4. E-Commerce

Dalam perdagangan online istilah yaitu e-commerce dan e-business. E-Commerce menggambarkan cakupan yang luas mengenai teknologi, proses, dan praktik transaksi bisnis tanpa menggunakan kertas sebagai sarana mekanisme transaksi. Hal ini bisa dilakukan dengan berbagai cara seperti melalui e-mail. Elektronik Data Interchange (EDI), atau bisa juga melalui World Wide Web. E-Commerce ini juga meliputi transaksi di dalam dan antar sektor bisnis yang khusus (private) dan umum (public), serta system yang melibatkan komunitas dalam negeri maupun internasional (Purbo dan Wahyudi, 2001). E-commerce merupakan satu set dinamis teknologi, aplikasi, dan proses, bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dalam perdagangan barang, pelayanan jasa, dan informasi yang dilakukan secara elektronik.

Sementara itu e-business adalah suatu proses bisnis yang berhubungan dengan sistem informasi. Metode e-business

memungkinkan perusahaan berhubungan dan mengakses data internal dan eksternal dengan proses yang lebih efisien dan fleksibel, agar berhubungan lebih erat dengan pemasok dan mitra usaha, dan untuk lebih memuaskan keinginan dan harapan pelanggan (Ahmadi dan Hermawan, 2013).

Dalam praktiknya, e-business lebih berfokus pada strategi dengan fungsi yang menggunakan kemampuan elektronik, sedangkan e-commerce adalah suatu kumpulan dari keseluruhan strategi e-business. E-commerce dicari untuk menambahkan aliran pendapatan dengan menggunakan internet untuk membangun hubungan dengan klien dan mitra usaha dan mengembangkan efisiensi. E-Business melibatkan seluruh rantai nilai dalam proses bisnis, yaitu pembelian elektronik dan manajemen rantai pasokan, memproses pesanan secara elektronik, mengatur pelayanan pelanggan, dan bekerjasama dengan mitra usaha.

Dengan demikian ada perbedaan pengertian e-business dan e-commerce. Adapun perbedaannya, pertama kita lihat dari pengertian e-commerce, e-commerce adalah penjualan barang dan jasa, antara perusahaan, rumah tangga, individu dan pemerintah, masyarakat atau organisasi swasta lainnya, yang dilakukan melalui komputer pada media jaringan. Barang-barang dan jasa yang dipesan melalui jaringan tersebut, tetapi pembayaran dan pengiriman barang atau jasa dapat dilakukan di akhir atau offline. Pengertian e-business sendiri adalah proses dimana sebuah organisasi atau perusahaan bisnis melakukan proses tersebut pada saluran jaringan pada sebuah media elektronik.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa e-commerce merupakan bagian dari e-business, tetapi e-business tidak terbatas pada kegiatan penjualan. Berbeda dengan e-business, e-commerce berkaitan dengan transaksi di mana pemesanan dilakukan secara elektronik, pembayaran dan pengiriman dapat dilakukan secara offline maupun online.

Ada beberapa sebutan untuk E-commerce yaitu internet Commerce atau Ecom atau E-commerce, atau immerce, yang pada dasarnya



semua sebutan mempunyai makna yang sama. Istilah-istilah tersebut berarti membeli atau menjual secara elektronik, dan kegiatan ini dilakukan pada jaringan internet.

Ahmadi dan Hermawan (2013) menjelaskan e-commerce merupakan aktivitas pembelian dan penjualan melalui jaringan internet di mana pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung, melainkan komunikasi melalui media internet. Pada dasarnya e-commerce adalah melakukan bisnis online. Dalam bentuknya yang paling jelas, e-commerce menjual produk kepada konsumen secara online, tapi faktanya kegiatan bisnis apapun yang dilakukan secara elektronik adalah e-commerce. Sederhananya, E-commerce adalah membuat, mengelola dan meluaskan hubungan komersial secara online. (Kieanan, 2000) Dengan demikian dapat disimpulkan e-commerce merupakan aktivitas jual beli dengan memanfaatkan layanan internet dimana dalam hal ini antara penjual dan pembeli tidak perlu bertemu secara langsung.

Dunia semakin canggih. Teknologi semakin berkembang perkembangan tersebut secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sistem perdagangan, transaksi, dan peredaran uang manusia selama ini. Sebelumnya, transaksi secara tradisional dilakukan dari tangan ke tangan secara langsung, antara pembeli dan penjual bertatap muka, dan melakukan tawar menawar, yang akhirnya terjadi kesepakatan. Namun kali ini, dengan adanya kecanggihan teknologi komputer, semua keterbatasan sarana, jarak dan waktu transaksi dapat teratasi dengan mudah. Hanya dengan klik saja kita dapat mendapatkan barang yang kita inginkan, bisa mengetahui apa saja yang kita inginkan dan dapat melakukan transaksi dengan siapa saja tanpa dibatasi waktu dan jarak. Kemudahan inilah yang menjadi faktor utama berkembangnya e-commerce

Adapun kegiatan yang bisa dilakukan didalam e-commerce tersebut meliputi:

- a. Perdagangan online melalui world wide web (PC- Personal Computer) merupakan contoh yang paling gampang dan umum diketahui orang.

- b. Transaksi online bisnis antar individu maupun antar lembaga/perusahaan.
- c. Internet banking yang saat ini berkembang di Indonesia. Melalui internet banking kita bisa mengecek berapa saldo rekening kita, mengganti nomor PIN ATM kita, transfer antar rekening dan berbagai macam kemudahan sistem pembayaran tagihan lainnya.
- d. TV interaktif di mana melalui televisi kita bisa melihat daftar acara secara interaktif, internet lewat TV, dan akses web lewat TV.
- e. WAP (Wireless Application Protocol) sistem belanja online. Dengan handphone yang selalu kita bawa kemana-mana, kita dapat melakukan segala macam transaksi yang kita inginkan. Misalnya pembelian tiket pesawat terbang, memesan makanan di restoran. Semua itu dilakukan hanya sekejap dan tidak mengharuskan anda untuk duduk di depan computer yang terhubung dengan internet. (Purbo dan Wahyudi, 2001).

Keuntungan yang bisa diambil dengan adanya e-commerce:

1. Revenue stream (aliran pendapatan) baru yang mungkin lebih menjanjikan, yang tidak bisa ditemukan pada sistem transaksi tradisional.
2. Dapat meningkatkan market exposure (pangsa pasar).
3. Menurunkan biaya operasional (operating cost).
4. Melebarkan jangkauan (global reach)
5. Meningkatkan customer loyalty.
6. Meningkatkan supplier management.
7. Memperpendek waktu/proses produksi
8. Meningkatkan value chain (mata rantai pendapatan).

Usaha e-commerce yang sukses mungkin melibatkan pembayaran, pengembangan dan perencanaan produksi, pemasaran, penjualan, layanan, kolaborasi diantara sesama bisnis atau afiliasi, distribusi produk, riset, penyebaran informasi penyusunan komoditas komersial, pendidikan, hiburan dan mungkin juga semua jenis bisnis lain yang belum terpikirkan. Berikut ini sejumlah contoh e-commerce yang ada dalam tindakan:

- a. Konsumen mempelajari produk online sebelum membelinya di lokasi dunia nyata
- b. Konsumen memesan produk online dan menerimanya via pengiriman tradisional maupun internet
- c. Mahasiswa berpartisipasi dalam program pendidikan online untuk menerima pelatihan bergelar atau profesional
- d. Penduduk memperbaharui SIM-nya, mendaftarkan mobil, memfilekan surat pajak, melaksanakan ijin bangunan, atau melakukan bisnis lain dengan agen pemerintah secara online.
- e. Bisnis menjual produk dan layanan jasa kepada konsumen atau kepada bisnismen lain.
- f. Proyek pelacakan bisnis file atau transfer file elektronik (gambar, catatan, data base, atau file teks) melalui internet.
- g. Bisnis menyediakan dukungan teknis atau dukungan pelanggan 24 jam sehari, tujuh hari seminggu
- h. Bisnis hiburan dan usaha lain mempromosikan event secara online, atau bahkan membuat peristiwa online.
- i. Pemerintah menerima dan memproses permohonan proposal dan dokumen lain melalui internet (secara online)
- j. Lembaga pendidikan mengintegrasikan komponen dan teknik riset online di ruang kelas harian. (Kieanan,2000)

Karakter e-commerce berupa kemampuan untuk melintasi batas antar Negara menyebabkan perlunya pengaturan kebijakan dan hukum perdagangan internasional, terutama hal-hal yang berkaitan dengan transaksi online. agar media tersebut mendapatkan kepercayaan dan dapat diterima lebih luas oleh pihak-pihak dari Negara yang berbeda.

Terdapat beberapa alasan mengapa perusahaan menjalankan bisnis dengan menggunakan fasilitas e-commerce, yaitu:

1. Dapat menjangkau audiensi di seluruh dunia.
2. Dapat melakukan komunikasi interaktif dengan biaya yang efisien.
3. Dapat menjangkau target konsumen tertentu.

4. Lebih mudah menyampaikan perubahan informasi seperti perubahan harga atau karakter produk yang diperdagangkan.
5. Meningkatkan pelayanan kepada pelanggan karena tersedia akses selama 24 jam, tujuh hari seminggu.
6. Mendapatkan umpan balik segera dari konsumen.
7. Menyediakan biaya penyebaran informasi merk yang efektif dan efisien. (Morissan. 2010)

E-commerce berkaitan dengan kegiatan yang bersifat komersial di internet. Contoh paling umum dari kegiatan e-commerce tentu saja adalah aktivitas transaksi perdagangan melalui sarana internet. Dengan memanfaatkan e-commerce, para penjual (merchant) dapat menawarkan produknya secara lintas Negara karena sifat internet tidak mengenal batasan geografis. Transaksi dapat berlangsung secara real time dari sudut mana saja di dunia asalkan terhubung dalam jaringan internet.

Umumnya transaksi melalui sarana e-commerce dilakukan melalui sarana suatu situs web yang dalam hal ini berlaku sebagai semacam ajang pameran bagi produk yang ditawarkan. Dari situs web ini, para pembeli (customer) dapat melihat bentuk dan spesifikasi produk lengkap dengan harganya. Berikutnya, apabila calon pembeli tertarik, maka ia dapat melakukan transaksi pembelian di situs tersebut dengan sarana kartu kredit. Berbeda dengan transaksi kartu kredit pada umumnya yang menggunakan peralatan khusus, transaksi kartu kredit di internet cukup dilakukan dengan memasukkan nomor kartu kredit beserta waktu kadaluwarsanya pada formulir yang disediakan (Sutanta. 2005).

Adapun manfaat e-commerce dilihat dari dua sisi, sisi bisnis dan konsumen. Dari sudut pandang bisnis, E-commerce memberikan banyak sekali manfaat bagi para pengusaha. Beberapa manfaat e-commerce dalam dunia bisnis diantaranya:

### **Manfaat E-commerce Bagi Pelaku Bisnis**

- Kemudahan dalam aktivitas jual beli
- Memangkas biaya pemasaran

- Kemudahan dalam berkomunikasi dengan konsumen dan produsen
- Dapat menjangkau target market yang lebih luas
- Penyebaran informasi lebih mudah dan cepat
- Proses pembayaran menjadi lebih mudah dan cepat

### **Manfaat E-commerce Bagi Konsumen**

- Konsumen dapat berbelanja dengan lebih mudah selama 24 jam sehari sepanjang tahun
- Konsumen dapat melihat berbagai pilihan produk yang dianggap terbaik dengan harga yang paling sesuai
- Konsumen dapat membeli produk dan jasa dengan biaya yang lebih mudah setelah melakukan perbandingan dengan berbagai e-commerce

### **Dampak Positif dan Negatif E-commerce**

E-commerce memberikan keuntungan tersendiri bagi mereka yang memanfaatkannya. Namun, di sisi lain ternyata e-commerce juga punya dampak negatif.

#### **Dampak Positif E-commerce**

1. Munculnya aliran penghasilan baru yang mungkin lebih menjanjikan yang tidak ada pada sistem jual-beli dengan cara tradisional
2. E-commerce memberikan peluang untuk meningkatkan market exposure
3. Berpotensi untuk memperluas jangkauan secara global (global reach)
4. Kesempatan untuk mengurangi biaya operasional (operating cost)
5. Kemudahan dalam membangun dan meningkatkan customer loyalty
6. Meningkatkan mata rantai pendapatan (value chain)
7. Membantu mempersingkat waktu produksi
8. Dapat meningkatkan supplier management

#### **Dampak Negatif E-commerce**

1. Potensi terjadinya penipuan dimana seseorang kehilangan dari segi finansial karena kecurangan pihak lain.

2. Kemungkinan terjadinya pencurian data dan informasi rahasia dan berharga yang dapat mengakibatkan kerugian besar kepada korban
  3. Potensi terjadinya kehilangan kesempatan bisnis atau kerugian pelanggan yang diakibatkan oleh gangguan sistem, misalnya human error dan gangguan listrik tiba-tiba.
  4. Kemungkinan terjadinya akses yang dilakukan orang lain tanpa otorisasi, misalnya hacker yang membobol sistem perbankan.
  5. Kampanye negatif via internet yang dilakukan kompetitor yang dapat berakibat buruk bagi sebuah bisnis
  6. Potensi kerugian yang bisa terjadi akibat kesalahan manusia baik itu sengaja atau tidak sengaja, dan juga kerusakan sistem elektronik
- Ada dua istilah yang digunakan dalam membahas jenis-jenis e-commerce, ada yang menyebutkan dengan istilah model e-commerce dan ada yang menyebutkan dengan istilah jenis e-commerce. Dalam pembahasan ini keduanya dianggap sama.

Sarwono & Martadiredja (2008) menjelaskan beberapa model e-commerce antara lain:

1. Model "Store Front".

Store front ialah kombinasi proses transaksi, sekuriti, pembayaran secara online, serta penyimpanan informasi yang memungkinkan para pedagang untuk menjual dagangannya secara online melalui website. Store front merupakan konsep dasar perdagangan elektronik (e-commerce) dimana terjadi interaksi penjual dan pembeli secara tidak langsung.

2. Model lelang

Model ini berfungsi sebagai forum dimana para pengusaha online dapat memasukkan web-web tertentu dan berfungsi sebagai penawar (bidder) atau penjual (Seller). Jika seseorang berperan sebagai penjual produk, maka yang bersangkutan dapat mencari situs-situs yang menyediakan barang-barang yang dicari, melihat-lihat kegiatan penawaran saat itu dan memasang penawaran.

3. Model Portal

Model portal merupakan bentuk lain dalam e-commerce Portal berisi berbagai informasi yang meliputi berita politik, ekonomi, olahraga,

seni dan informasi- informasi yang dibutuhkan masyarakat. Di Indonesia situs portal yang paling terkenal ialah <http://www.detil.com>. Portal ini menawarkan jasa berita dan berbagai informasi lainnya. Sampai saat ini portal ini mampu memberikan layanan berita ke konsumen secara cepat dan akurat.

4. Model “Dynamic Pricing”

Model “Dynamic Pricing” atau penetapan harga merupakan model yang mengikuti pola mekanisme bisnis, yaitu bagaimana transaksi bisnis berlangsung dan produk-produk diberi harga untuk ditawarkan secara online kepada konsumen. Dengan demikian seorang konsumen dapat memilih/membeli suatu produk dengan tawaran harga yang paling rendah. Strategi lain ialah dengan cara menawarkan produk-produk atau jasa tertentu secara gratis. Caranya ialah perusahaan-perusahaan tersebut membentuk kemitraan strategis dan menjual iklan. Melalui kemitraan ini, maka perusahaan tersebut dapat menurunkan harga produk bahkan dapat menjual secara gratis kepada konsumen.

5. Model “Online Trading”.

Model “Online Trading” biasanya digunakan bentuk perdagangan sekuritas (saham). Perdagangan saham online dilakukan oleh para broker secara online. Konsumen/ pembeli dapat melakukan penelitian terhadap sekuritas, membeli dan menjual investasi melalui computer yang tersambung dengan internet.

6. Model “Online Loan”

Online Loan atau pinjaman secara online merupakan salah satu bisnis online yang sudah cukup populer. Konsumen saat ini dapat mencari pinjaman (kredit) secara online melalui internet. Salah satu portal yang memberi pinjaman secara online ialah E-Loan dengan alamat [www.eloan.com](http://www.eloan.com). Situs ini menawarkan layanan kartu kredit, pinjaman pembelian rumah dan peralatan, serta kalkulator untuk membuat konsumen mahir dalam memutuskan mencari pinjaman.

7. Layanan Perjalanan secara Online

Saat ini, bagi orang yang senang bepergian akan lebih mudah mengaturnya karena mulai pemilihan tujuan/objek wisata, booking hotel dan alat transportasi dapat dipesan secara online.

### 8. Belajar secara Online (Elearning)

Dengan semakin majunya teknologi internet, banyak orang yang memanfaatkan internet sebagai sarana/media dan sumber belajar secara online.

Menurut Ahmadi dan Hermawan (2013) Model bisnis e-commerce merupakan metode melakukan usaha yang dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan untuk menjamin kelangsungan hidupnya.

Lebih lanjut Ahmadi dan Hermawan (2013) juga menjelaskan jenis-jenis transaksi e-commerce diantaranya sebagai berikut.

#### 1. Collaborative Commerce (C-Commerce)

Collaborative Commerce yaitu kerjasama secara elektronik antara rekan bisnis. Kerjasama ini biasanya terjadi antara rekan bisnis yang berada pada jalur penyediaan barang (supply chain).

#### 2. Business to Business,

E-commerce tipe ini meliputi transaksi antar organisasi yang dilakukan elektronik market. karakteristiknya adalah:

- a. Trading partners yang saling mengetahui dan antara mereka sudah terjalin hubungan yang berlangsung cukup lama. Pertukaran informasi hanya berlangsung diantara mereka dan karena sudah sangat mengenal, maka pertukaran informasi tersebut dilakukan atas dasar kebutuhan dan kepercayaan.
- b. Pertukaran data dilakukan secara berulang-ulang dan berkala dengan format data yang telah disepakati. Jadi service yang digunakan antara kedua system tersebut sama dan menggunakan standar yang sama pula.
- c. Salah satu pelaku tidak harus menunggu patner mereka lainnya untuk mengirimkan data.
- d. Model yang umum digunakan adalah peer-to-peer, dimana processing intelligence dapat didistribusikan di kedua pelaku bisnis.



3. Business to Consumer (B2C)

Business to Consumer yaitu penjual adalah suatu organisasi dan pembeli adalah individu. karakteristiknya adalah:

- a. Terbuka untuk umum, dimana informasi di sebarakan secara umum pula.
- b. Service yang dilakukan juga secara umum, sehingga mekanismenya dapat digunakan oleh orang banyak. Sebagai contoh, karena system web sudah umum dikalangan masyarakat maka system yang digunakan adalah system web pula.
- c. Service yang digunakan adalah berdasarkan permintaan. Konsumen berinisiatif sedangkan produsen harus siap memberikan respon terhadap inisiatif konsumen tersebut.

4. Consumer-to.Business (C2B)

Dalam C2B konsumen memberitahukan kebutuhan atas suatu produk atau jasa tertentu, dan para pemasok bersaing untuk menyediakan produk atau jasa tersebut ke konsumen.

5. Customer to Customer (C2C)

C2C yaitu konsumen menjual secara langsung ke konsumen lain atau mengiklankan jasa pribadi di internet. Dalam C2C seseorang menjual produk atau jasa kepada orang lain. Dapat juga disebut sebagai pelanggan ke pelanggan, yaitu orang yang menjual produk dan jasa ke satu sama lain.

Meskipun e-commerce merupakan system yang menguntungkan karena dapat mengurangi biaya transaksi bisnis dan dapat memperbaiki kualitas pelayanan kepada pelanggan, namun system Electronic Commerce ini beserta semua infrastruktur pendukungnya mudah sekali disalahgunakan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab. Di samping itu, bisa juga terjadi kesalahan- kesalahan yang mungkin timbul melalui berbagai cara. kesalahan hebat bisa terjadi pada semua elemen yang berkaitan dengan sistem ini, baik dalam system perdagangan komersial, institusi financial, service provider, konsumen sendiri.

Dari segi bisnis, penyalahgunaan dan kegagalan system yang terjadi, terdiri atas:

1. Kehilangan financial secara langsung karena kecurangan  
Seseorang atau seorang penipu yang berasal dari dalam atau dari luar sistem transfer sejumlah uang dapat menghancurkan/mengganti semua data finansial yang ada dengan teknologi yang dikuasainya.
2. Pencurian informasi rahasia yang berharga  
Pada umumnya banyak organisasi maupun lembaga-lembaga yang menyimpan data rahasia yang sangat penting bagi kelangsungan hidup mereka. Misalnya, kepemilikan teknologi atau informasi pemasaran maupun informasi yang berhubungan dengan kepentingan konsumen/client mereka. Gangguan yang timbul bisa menyingkap semua informasi rahasia tersebut kepada pihak-pihak yang tidak berhak dan dapat mengakibatkan kerugian yang besar bagi pemilik informasi
3. Kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan  
Ketergantungan pada pelayanan elektronik dapat mengakibatkan gangguan selama periode waktu, pada saat terjadi gangguan teknis maupun non-teknis, seperti aliran listrik tiba-tiba padam, atau gangguan perangkat keras.
4. Penggunaan akses oleh pihak yang tidak berhak  
Pihak luar kadang bisa mendapatkan akses informasi yang sebenarnya bukan menjadi haknya, dan menggunakannya untuk kepentingan pribadi. Misalnya, seorang hacker yang berhasil membobol sebuah system perbankan. Setelah itu, dengan seenaknya sendiri dia memindahkan sejumlah rekening orang lain kedalam rekeningnya sendiri.
5. Kehilangan kepercayaan dari para konsumen  
Melalui teknologi internet bisa membuat gangguan (hack) terhadap jaringan internet suatu lembaga, sehingga dokumen lembaga tersebut menjadi "kacau". Kekacauan dokumen ini bisa menghilangkan/mengurangi kepercayaan masyarakat terhadap lembaga yang bersangkutan.
6. Kerugian-kerugian yang tidak terduga  
Gangguan terhadap transaksi bisnis, yang disebabkan oleh gangguan dari luar yang dilakukan dengan sengaja, dan praktek bisnis yang tidak benar, dapat mengakibatkan kerugian finansial.  
Hilangnya kredibilitas dan reputasi, dan kerugian finansial yang besar merupakan risiko yang sewaktu-waktu terjadi, Risiko ini harus dikelola

(manajemen risiko) untuk menekan kerugian finansial (Purbo dan Wahyudi 2001).

Salah satu isu terbesar dalam implementasi e-commerce adalah mekanisme transaksi pembayaran via internet. Dalam bisnis konvensional sehari-hari, seseorang biasa melakukan pembayaran terhadap produk atau jasa yang dibelinya melalui berbagai cara. Cara yang paling umum adalah dengan membayar langsung dengan alat pembayaran yang sah (uang) secara tunai (cash). Cara lain adalah dengan menggunakan kartu kredit (credit card), kartu debit (debit card). Cek pribadi (personal check), atau transfer antar rekening (Kostiur dalam Indrajit, 2002).

Pada dasarnya prinsip pembayaran di dalam E-commerce sebenarnya tidak jauh berbeda dengan dunia nyata, hanya saja internet berfungsi sebagai POS yang dapat dengan mudah diakses melalui komputer atau perangkat lain yang mendukung. Langkah pertama yang biasa dilakukan konsumen adalah mencari produk atau jasa yang diinginkan di internet dengan cara melakukan browsing terhadap situs-situs yang ada.

Langkah selanjutnya adalah konsumen berhadapan dengan halaman situs yang menanyakan berbagai informasi sehubungan dengan proses pembayaran yang ingin dilakukan. Informasi yang biasa ditanyakan sehubungan dengan aktivitas ini adalah sebagai berikut.

1. Cara pembayaran yang ingin dilakukan.
2. Data atau informasi pribadi dari yang melakukan transaksi.
3. Bagi perusahaan yang memperbolehkan konsumennya untuk melakukan pembayaran beberapa kali (cicilan), biasanya akan ditanyakan pula termin pembayaran yang dikehendaki.

Menyangkut transaksi pembayaran melalui internet Indrajit (2002) menjelaskan prinsip-prinsip yang harus diperhatikan dalam mengembangkan sistem E-commerce, yaitu:

- a. Security

Data atau informasi yang berhubungan dengan hal-hal sensitif yang harus dirahasiakan.

- b. Confidentiality

Perusahaan harus dapat menjamin bahwa tidak ada pihak lain yang mengetahui terjadinya transaksi jual beli dan pembayaran, kecuali pihak-pihak yang memang secara hukum harus mengetahuinya misalnya bank.

c. Integrity

Sistem harus dapat menjamin adanya keabsahan dalam proses jual beli, yaitu harga yang tercantum dan dibayarkan hanya berlaku untuk jenis produk atau jasa yang telah dibeli dan disetujui bersama.

d. Authentication

Proses pengecekan kebenaran dimana pembeli maupun penjual merupakan mereka yang benar-benar berhak melakukan transaksi seperti yang dinyatakan oleh masing-masing pihak.

e. Authorization

Mekanisme untuk melakukan pengecekan terhadap keabsahan dan kemampuan seorang konsumen untuk melakukan pembelian (adanya dana yang diperlukan untuk melakukan transaksi jual beli

f. Assurance

Kondisi dimana konsumen yakin bahwa perusahaan E-commerce yang ada benar-benar berkompeten untuk melakukan transaksi jual beli melalui internet. Sistem pembayaran melalui internet dapat dilakukan dengan berbagai cara.

Mengingat bahwa seluruh mekanisme tersebut dilakukan di sebuah dunia maya yang penuh dengan potensi kejahatan, maka adalah merupakan suatu keharusan bagi perusahaan-perusahaan besar untuk melakukan audit terhadap kinerja sistem pembayaran perusahaan E-commerce-nya agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan bersama. Di pihak konsumen, adalah baik untuk tidak langsung percaya begitu saja terhadap perusahaan maupun “dunia maya” yang ada. Belajar berbelanja melalui internet dapat dilakukan dengan melibatkan uang dalam jumlah yang kecil dahulu. Jika benar-benar tidak diketemukakan masalah, barulah secara perlahan dapat dilakukan frekuensi dan volume jual beli dengan nilai yang lebih besar.

## **Instrumen Pasar Modal**

Pasar Modal bertindak sebagai penghubung antara para investor dengan perusahaan ataupun institusi pemerintah melalui perdagangan instrumen keuangan jangka panjang seperti obligasi, saham dan lainnya.

Produk yang diperjualbelikan di pasar modal adalah berupa efek (surat-surat berharga), seperti Saham, Obligasi, Rights, Waran, Indeks Berjangka dan Reksa dana.

### **1. Saham**

Saham adalah sertifikat yang menunjukkan bukti kepemilikan atau tanda penyertaan seseorang atau badan usaha atas suatu perusahaan tertentu. Pemilik suatu saham mempunyai hak dalam kepemilikan perusahaan tersebut sebesar persentase kepemilikan saham.

#### **Keuntungan Pembeli Saham**

Dividen merupakan pembagian keuntungan yang diberikan perusahaan dan berasal dari keuntungan yang dihasilkan perusahaan. Dividen dapat dibagikan setelah disetujui dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Dividen dapat diberikan dalam bentuk uang rupiah tunai dan juga dapat diberikan berupa saham sehingga jumlah saham yang dimiliki oleh pemilik saham dapat bertambah.

Capital Gain merupakan selisih antara harga beli dan harga jual. Capital gain terbentuk dengan adanya aktivitas perdagangan saham di pasar sekunder. Misalnya Investor membeli saham PQR dengan harga per saham Rp 5.000,-

/lembar kemudian menjualnya dengan harga Rp 5.500,-/lembar berarti pemodal tersebut mendapatkan capital gain sebesar Rp 500 untuk setiap lembar saham yang dijualnya.

#### **Risiko Saham**

Capital Loss Merupakan kebalikan dari Capital Gain, yaitu suatu kondisi dimana investor merugi karena menjual saham lebih rendah dari harga beli. Misalnya saham PT. XYZ yang di beli dengan harga Rp 3.000,-/lembar saham, harga saham tersebut terus ternyata mengalami penurunan hingga mencapai Rp 1.700,-/lembar. Karena takut harga saham tersebut akan terus turun, investor menjual pada harga Rp 1.700,- tersebut sehingga mengalami kerugian sebesar Rp 1.300,-/lembar.

Risiko Likuidasi, terjadi ketika perusahaan dinyatakan bangkrut oleh pengadilan atau perusahaan tersebut dibubarkan. Ketika hal tersebut terjadi maka perusahaan harus mendahulukan menyelesaikan seluruh kewajiban perusahaan melalui penjualan kekayaan perusahaan. Jika terdapat sisa maka dapat dibagi secara proporsional kepada para pemegang saham. Sebaliknya, jika tidak terdapat sisa maka perusahaan tidak memperoleh hasil dari likuidasi tersebut.

### 2. Obligasi

Obligasi adalah surat utang jangka menengah dan panjang yang dapat dipindahtangankan berisi janji dari pihak yang menerbitkan untuk melunasi pokok utang dan membayar imbalan berupa bunga pada waktu yang telah ditentukan kepada pihak pembeli obligasi tersebut. Obligasi memiliki beberapa jenis yang berbeda, yaitu :

#### a. Dilihat dari sisi penerbit

- 1) Corporate Bonds: obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan, baik yang berbentuk badan usahamilik negara (BUMN), atau badan usaha swasta.
- 2) Government Bonds: obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah pusat.
- 3) Municipal Bond: obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah daerah untuk membiayai proyek-proyek yang berkaitan dengan kepentingan publik (public utility).

#### b. Dilihat dari sistem pembayaran bunga

- 1) Zero Coupon Bonds: obligasi yang tidak melakukan pembayaran bunga secara periodik. Namun, bunga dan pokok dibayarkan sekaligus pada saat jatuh tempo.
- 2) Coupon Bonds: obligasi dengan kupon yang dapat diuangkan secara periodik sesuai dengan ketentuan penerbitnya.
- 3) Fixed Coupon Bonds: obligasi dengan tingkat kupon bunga yang telah ditetapkan sebelum masa penawaran di pasar perdana dan akan dibayarkan secara periodik.
- 4) Floating Coupon Bonds: obligasi dengan tingkat kupon bunga yang ditentukan sebelum jangka waktu tersebut, berdasarkan suatu acuan

(benchmark) tertentu seperti average time deposit (ATD) yaitu rata-rata tertimbang tingkat suku bunga deposito dari bank pemerintah dan swasta.

c. Dilihat dari hak penukaran / opsi

1) Convertible Bonds: obligasi yang memberikan hak kepada pemegang obligasi untuk mengkonversikan obligasi tersebut ke dalam sejumlah saham milik penerbitnya.

2) Exchangeable Bonds: obligasi yang memberikan hak kepada pemegang obligasi untuk menukar saham perusahaan ke dalam sejumlah saham perusahaan afiliasi milik penerbitnya.

3) Callable Bonds: obligasi yang memberikan hak kepada emiten untuk membeli kembali obligasi pada harga tertentu sepanjang umur obligasi tersebut.

4) Putable Bonds: obligasi yang memberikan hak kepada investor yang mengharuskan emiten untuk membeli kembali obligasi pada harga tertentu sepanjang umur obligasi tersebut.

d. Dilihat dari segi jaminan atau kolateralnya

1) Secured Bonds: obligasi yang dijamin dengan kekayaan tertentu dari penerbitnya atau dengan jaminan lain dari pihak ketiga. Dalam kelompok ini, termasuk didalamnya adalah:

2) Guaranteed Bonds: Obligasi yang pelunasan bunga dan pokoknya dijamin dengan penangguangan dari pihak ketiga

3) Mortgage Bonds: obligasi yang pelunasan bunga dan pokoknya dijamin dengan agunan hipotik atas properti atau asset tetap.

4) Collateral Trust Bonds: obligasi yang dijamin dengan efek yang dimiliki penerbit dalam portofolionya, misalnya saham-saham anak perusahaan yang dimilikinya.

5) Unsecured Bonds: obligasi yang tidak dijamin dengan kekayaan tertentu tetapi dijamin dengan kekayaan penerbitnya secara umum.

e. Dilihat dari segi nilai nominal

1) Konvensional Bonds : obligasi yang lazim diperjualbelikan dalam satu nominal, Rp 1 miliar per satu lot.

2) Retail Bonds : obligasi yang diperjual belikan dalam satuan nilai nominal yang kecil, baik corporate bonds maupun government bonds.

f. Dilihat dari segi perhitungan imbal hasil

- 1) Konvensional Bonds : obligasi yang diperhitungan dengan menggunakan sistem kupon bunga.
- 2) Syariah Bonds : obligasi yang perhitungan imbal hasil dengan menggunakan perhitungan bagi hasil. Dalam perhitungan ini dikenal dua macam obligasi syariah, yaitu:
  - a) Obligasi Syariah Mudharabah merupakan obligasi syariah yang menggunakan akad bagi hasil sedemikian sehingga pendapatan yang diperoleh investor atas obligasi tersebut diperoleh setelah mengetahui pendapatan emiten.
  - b) Obligasi Syariah Ijarah merupakan obligasi syariah yang menggunakan akad sewa sedemikian sehingga kupon (fee ijarah) bersifat tetap, dan bisa diketahui/diperhitungkan sejak awal obligasi diterbitkan

### Karakteristik Obligasi

Obligasi memiliki beberapa Karakteristik Yaitu:

- a. Nilai Nominal (Face Value) adalah nilai pokok dari suatu obligasi yang akan diterima oleh pemegang obligasi pada saat obligasi tersebut jatuh tempo.
- b. Kupon (the Interest Rate) adalah nilai bunga yang diterima pemegang obligasi secara berkala (kelaziman pembayaran kupon obligasi adalah setiap 3 atau 6 bulanan) Kupon obligasi dinyatakan dalam annual prosentase.
- c. Jatuh Tempo (Maturity) adalah tanggal dimana pemegang obligasi akan mendapatkan pembayaran kembali pokok atau Nilai Nominal obligasi yang dimilikinya. Periode jatuh tempo obligasi bervariasi mulai dari 365 hari sampai dengan diatas 5 tahun. Obligasi yang akan jatuh tempo dalam waktu 1 tahun akan lebih mudah untuk di prediksi, sehingga memiliki resiko yang lebih kecil dibandingkan dengan obligasi yang memiliki periode jatuh tempo dalam waktu 5 tahun. Secara umum, semakin panjang jatuh tempo suatu obligasi, semakin tinggi Kupon / bunga nya.
- d. Penerbit / Emiten (Issuer) Mengetahui dan mengenal penerbit obligasi merupakan faktor sangat penting dalam melakukan investasi Obligasi Ritel. Mengukur resiko / kemungkinan dari penerbit obigasi tidak dapat melakukan pembayaran kupon dan atau pokok obligasi tepat waktu (disebut default risk) dapat dilihat dari peringkat (rating) obligasi yang



dikeluarkan oleh lembaga pemeringkat seperti PEFINDO atau Kasnic Indonesia.

### 3. Reksadana

Reksada merupakan alternative investasi bagi pemodal kecil dan pemodal yang tidak memiliki banyak waktu dan keahlian untuk menghitung risiko atas investasi mereka. Reksa Dana dirancang sebagai sarana untuk menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki modal, mempunyai keinginan untuk melakukan investasi, namun hanya memiliki waktu dan pengetahuan yang terbatas. Selain itu Reksa Dana juga diharapkan dapat meningkatkan peran pemodal lokal untuk berinvestasi di pasar modal Indonesia.

Mengacu kepada Undang-Undang Pasar Modal No. 8 Tahun 1995, pasal 1 ayat (27) didefinisikan bahwa Reksa Dana adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio efek oleh manajer investasi. Ada tiga hal yang terkait dari definisi tersebut yaitu, Pertama, adanya dana dari masyarakat pemodal. Kedua, dana tersebut diinvestasikan dalam portofolio efek, dan Ketiga, dana tersebut dikelola oleh manajer investasi.

Manfaat reksadana

- a. Pemodal walaupun tidak memiliki dana yang cukup besar dapat melakukan diversifikasi investasi dalam Efek, sehingga dapat memperkecil risiko. Sebagai contoh, seorang pemodal dengan dana terbatas dapat memiliki portfolio obligasi, yang tidak mungkin dilakukan jika tidak memiliki dana besar. Dengan Reksa Dana, maka akan terkumpul dana dalam jumlah yang besar sehingga akan memudahkan diversifikasi baik untuk instrumen di pasar modal maupun pasar uang, artinya investasi dilakukan pada berbagai jenis instrumen seperti deposito, saham, obligasi.
- b. Reksa Dana mempermudah pemodal untuk melakukan investasi di pasar modal. Menentukan saham-saham yang baik untuk dibeli bukanlah pekerjaan yang mudah, namun memerlukan pengetahuan dan keahlian tersendiri, dimana tidak semua pemodal memiliki pengetahuan tersebut.
- c. Efisiensi waktu. Dengan melakukan investasi pada Reksa Dana dimana dana tersebut dikelola oleh manajer investasi profesional, maka

pemodal tidak perlu repot-repot untuk memantau kinerja investasinya karena hal tersebut telah dialihkan kepada manajer investasi tersebut.

Resiko reksadana

a. Risiko Berkurangnya Nilai Unit Penyertaan.

Risiko ini dipengaruhi oleh turunnya harga dari Efek (saham, obligasi, dan surat berharga lainnya) yang masuk dalam portfolio Reksa Dana tersebut.

b. Risiko Likuiditas

Risiko ini menyangkut kesulitan yang dihadapi oleh Manajer Investasi jika sebagian besar pemegang unit melakukan penjualan kembali (redemption) atas unit-unit yang dipegangnya. Manajer Investasi kesulitan dalam menyediakan uang tunai atas redemption tersebut.

c. Risiko Wanprestasi

Risiko ini merupakan risiko terburuk, dimana risiko ini dapat timbul ketika perusahaan asuransi yang mengasuransikan kekayaan Reksa Dana tidak segera membayar ganti rugi atau membayar lebih rendah dari nilai pertanggungan saat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, seperti wanprestasi dari pihak-pihak yang terkait dengan Reksa Dana, pialang, bank kustodian, agen pembayaran, atau bencana alam, yang dapat menyebabkan penurunan NAB (Nilai Aktiva Bersih) Reksa Dana.

Jenis Reksadana

a. Reksa Dana Pasar Uang (Money Market Funds). Reksa Dana jenis ini hanya melakukan investasi pada Efek bersifat Utang dengan jatuh tempo kurang dari 1 (satu) tahun. Tujuannya adalah untuk menjaga likuiditas dan pemeliharaan modal.

b. Reksa Dana Pendapatan Tetap (Fixed Income Funds). Reksa Dana jenis ini melakukan investasi sekurang-kurangnya 80% dari aktivasinya dalam bentuk Efek bersifat Utang. Reksa Dana ini memiliki risiko yang relatif lebih besar dari Reksa Dana Pasar Uang. Tujuannya adalah untuk menghasilkan tingkat pengembalian yang stabil.

c. Reksa Dana Saham (Equity Funds). Reksa dana yang melakukan investasi sekurang-kurangnya 80% dari aktivasinya dalam bentuk Efek bersifat Ekuitas. Karena investasinya dilakukan pada saham, maka

risikonya lebih tinggi dari dua jenis Reksa Dana sebelumnya namun menghasilkan tingkat pengembalian yang tinggi.

d. Reksa Dana Campuran. Reksa Dana jenis ini melakukan investasi dalam Efek bersifat Ekuitas dan Efek bersifat Utang.

#### 4. Derivatif

Derivatif terdiri dari efek yang diturunkan dari instrumen efek lain yang disebut "underlying". Ada beberapa macam instrumen derivatif di Indonesia, seperti Bukti Right, Waran, dan Kontrak Berjangka. Derivatif merupakan instrumen yang sangat berisiko jika tidak dipergunakan secara hati-hati. Beberapa Jenis Produk Turunan yang diperdagangkan di BEI.

##### a. Bukti Right

Sesuai dengan undang-undang Pasar Modal, Bukti Right didefinisikan sebagai hak memesan efek terlebih dahulu pada harga yang telah ditetapkan selama periode tertentu. Bukti Right diterbitkan pada penawaran umum terbatas (Right Issue), dimana saham baru ditawarkan pertama kali kepada pemegang saham lama. Bukti Right juga dapat diperdagangkan di Pasar Sekunder selama periode tertentu. Apabila pemegang saham tidak menukar Bukti Right tersebut maka akan terjadi dilusi pada kepemilikan atau jumlah saham yang dimiliki akan berkurang secara proporsional terhadap jumlah total saham yang diterbitkan perusahaan.

Manfaat dari Bukti Right:

- 1) Investor memiliki hak istimewa untuk membeli saham baru pada harga yang telah ditetapkan dengan menukarkan Bukti Right yang dimilikinya.
- 2) Bukti Right dapat diperdagangkan pada Pasar Sekunder, sehingga investor dapat menikmati Capital Gain, ketika harga jual dari Bukti Right tersebut lebih besar dari harga belinya.

Risiko memiliki Bukti Right

- 1) Jika harga saham pada periode pelaksanaan jatuh dan menjadi lebih rendah dari harga pelaksanaan, maka investor tidak akan mengkonversikan Bukti Right tersebut, sementara itu investor akan mengalami kerugian atas harga beli Right.

2) Bukti Right dapat diperdagangkan pada pasar sekunder, sehingga investor dapat mengalami kerugian (Capital Loss), ketika harga jual dari Bukti Right tersebut lebih rendah dari harga belinya.

b. Waran

Waran biasanya melekat sebagai daya tarik (sweetener) pada penawaran umum saham ataupun obligasi. Biasanya harga pelaksanaan lebih rendah dari pada harga pasar saham. Setelah saham ataupun obligasi tersebut tercatat di bursa, waran dapat diperdagangkan secara terpisah. Periode perdagangan waran lebih lama dari pada bukti right, yaitu 3 tahun sampai 5 tahun. Waran merupakan suatu pilihan (option), dimana pemilik waran mempunyai pilihan untuk menukarkan atau tidak warannya pada saat jatuh tempo. Pemilik waran dapat menukarkan waran yang dimilikinya 6 bulan setelah waran tersebut diterbitkan oleh emiten. Harga waran itu sendiri berfluktuasi selama periode perdagangan.

Manfaat dari Waran

Pemilik waran memiliki hak untuk membeli saham baru perusahaan dengan harga yang lebih rendah dari harga saham tersebut di Pasar Sekunder dengan cara menukarkan waran yang dimilikinya ketika harga saham perusahaan tersebut melebihi harga pelaksanaan.

c. Kontrak Berjangka Indeks (Lq 45 Futures)

Kontrak Berjangka atau Futures adalah kontrak untuk membeli atau menjual suatu underlying (dapat berupa indeks, saham, obligasi, dll) di masa mendatang. Kontrak indeks merupakan kontrak berjangka yang menggunakan underlying berupa indeks saham.

LQ Futures menggunakan underlying indeks LQ45, LQ45 telah dikenal sebagai benchmark saham-saham di Pasar Modal Indonesia. Di tengah perkembangan yang cepat di pasar modal Indonesia, indeks LQ45 dapat menjadi alat yang cukup efektif dalam rangka melakukan tracking secara keseluruhan dari pasar saham di Indonesia.

### D. Rangkuman

1. Manajemen sebagai seni diartikan sebagai keahlian, kemahiran, kemampuan, serta keterampilan dalam menerapkan prinsip,

metode, dan teknik dalam menggunakan sumber daya secara efektif dan efisien. Jadi, manajemen sebagai seni secara tidak langsung menunjukkan bahwa manajemen sangat bergantung pada keahlian dan sikap atau pelaksana di dalam mencapai tujuan organisasi.

2. Manajemen dikatakan sebagai ilmu karena manajemen dapat dipelajari dan tersusun atas bagian-bagian yang sistematis dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Jadi, manajemen sebagai ilmu merupakan akumulasi pengetahuan yang tersusun secara sistematis dan terorganisasi.
3. unsur-unsur manajemen adalah *Man* (manusia), *Money* (uang), *Material* (bahan-bahan material), *Machine* (mesin), *Methods* ( cara kerja ), *Market* (pasar ).
4. Fungsi manajemen diantaranya *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (penggerakan), *directing* (pengarahan), *controlling* (pengawasan).
5. Jenjang manajemen: *top management* / manajemen puncak, *middle managemen*/manajemen menengah, *lower managemen*/ manajemen pelaksana.
6. Prinsip-prinsip manajemen yang dikemukakan oleh Henry Fayol adalah: Pembagian kerja, wewenang, kesatuan perintah, disiplin, mementingkan kepentingan bersama, kesatuan arah, pemberian upah, sentralisasi, jenjang jabatan, tata tertib, persamaan, kestabilan, inisiatif dan semangat korp.
7. Bidang manajemen meliputi: manajemen produksi, pemasaran, personalia, keuangan dan administrasi.
8. Badan usaha bisa diartikan sebagai suatu kesatuan yuridis dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau memberikan layanan kepada masyarakat.
9. Perusahaan bisa diartikan sebagai suatu kesatuan faktor-faktor produksi yang melakukan kegiatan produksi untuk menghasilkan barang dan jasa.

10. Fungsi Badan Usaha
  - a. Fungsi Komersial
    - Fungsi Operasional
    - Fungsi Manajerial
  - b. Fungsi Sosial
    - Penyedia Kesempatan Kerja
    - Peningkatan Kualitas Lingkungan Hidup
11. Badan Usaha Milik Negara (BUMN) adalah suatu kesatuan yuridis ekonomis yang seluruh atau sebagian modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan negara dengan tujuan untuk mencari keuntungan.
12. BUMD adalah perusahaan yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah daerah dengan modal sebagian besar atau seluruhnya dari pemerintah daerah yang aktivitasnya selalu berusaha memenuhi kebutuhan masyarakat.
13. Badan usaha milik swasta (BUMS) adalah badan usaha yang seluruh modalnya dimiliki oleh swasta yang bertujuan untuk mencari laba
14. Bentuk – bentuk BUMS terdiri dari Perusahaan Perseorangan (Po), Firma (Fa), Commanditaire Vennootschap (CV) dan Perseroan Terbatas (PT).
15. Koperasi memiliki banyak definisi menurut para ahli, dan dapat disimpulkan bahwa koperasi adalah suatu organisasi atau suatu badan usaha yang didirikan oleh seorang atau beberapa anggota untuk mencapai tujuan bersama dan untuk mencapai keuntungan bersama yang berdasarkan asas kekeluargaan
16. Koperasi memiliki landasan, asas, tujuan, nilai dan prinsip koperasi yang telah disusun dalam rangka kesejahteraan anggota.
17. Dasar untuk menentukan jenis koperasi adalah kesamaan aktivitas, kepentingan, dan kebutuhan ekonomi anggotanya,

misalnya koperasi simpan pinjam, koperasi konsumen, koperasi pemasaran, dan koperasi jasa.

18. Perangkat organisasi koperasi terdiri atas rapat anggota, pengurus, pengawas dan pengelola.
19. Pengembangan Koperasi sangat diperlukan demi kemajuan koperasi Indonesia, diperlukan peranan pemerintah dan pihak internal koperasi yang sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan bisnis
20. Sisa hasil usaha adalah hasil dari pendapatan koperasi dalam satu periode dikurangi dengan biaya, penyusutan, dan kewajiban lain termasuk pajak pada tahun buku yang bersangkutan.
21. Koperasi sekolah atau koperasi siswa adalah koperasi yang anggota- anggotanya terdiri atas siswa-siswa sekolah dasar, sekolah menengah pertama, sekolah menengah atas, atau sekolah-sekolah yang sederajat.
22. *E-commerce* merupakan satu set dinamis teknologi, aplikasi, dan proses, bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan, dan informasi yang dilakukan secara elektronik.
23. Manfaat *e-commerce* bagi pelaku bisnis antara lain: (a) kemudahan dalam aktivitas jual beli, (b) memangkas biaya pemasaran, (c) kemudahan dalam berkomunikasi dengan konsumen dan produsen, (d) dapat menjangkau target market yang lebih luas, (e) penyebaran informasi lebih mudah dan cepat, (f) proses pembayaran menjadi lebih mudah dan cepat.
24. Manfaat *E-commerce* Bagi Konsumen antara lain: (a) konsumen dapat berbelanja dengan lebih mudah selama 24 jam sehari sepanjang tahun, (b) Konsumen dapat melihat berbagai pilihan produk yang dianggap terbaik dengan harga yang paling sesuai, (c) konsumen dapat membeli produk dan jasa dengan biaya yang

lebih mudah setelah melakukan perbandingan dengan berbagai *e-commerce*.

25. Adapun jenis-jenis transaksi *e-commerce* antara lain (a) *Collaborative Commerce (C-Commerce)*, (b) *Business to Business*, (c) *Business to Consumer (B2C)*, (d) *Consumer-to.Business (C2B)*, (e) *Customer to Customer (C2C)*.
26. Resiko *e-commerce* antara lain: (a) Kehilangan financial secara langsung karena kecurangan, (b) pencurian informasi rahasia yang berharga, (c) kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan, (d) Penggunaan akses oleh pihak yang tidak berhak, (e) kehilangan kepercayaan dari para konsumen, (f) Kerugian-kerugian yang tidak terduga.
27. Instrumen pasar modal yaitu saham, obligasi, reksadana, dan derivatif (bukti right, waran, kontrak berjangka indeks).