



# Tugas Pokok **Owner Bisnis**

**FOODIZZ**  
Belajar Bisnis Kuliner



**gofood**

# Kamu owner bisnis? Maka wajib tau mengenai hal ini

Ada anggapan ketika bisnis kita sudah punya karyawan maka kita bisa santai, dan onggang - onggang kaki dan santai menikmati hasil, itu adalah anggapan yang salah alias keliru dan salah besar, ketika kamu sudah memiliki karyawan dan tim yang mengelola pekerjaan sehari-hari, saatnya kamu fokus ke tugas kamu sebagai pemilik bisnis :

## TUGAS 1 : MEMAHAMI KEUANGAN

Keuangan adalah indikator yang sangat penting dalam perusahaan, laporan keuangan mencerminkan kondisi bisnis anda, tetapi anda tidak harus terjun langsung mengurus keseluruhan keuangan bisnis kamu, tentu nanti kamu akan memiliki bagian Accounting, tetapi alangkah baiknya jika kamu paham tentang masalah keuangan dan beberapa laporan keuangan.

Bagian keuangan dalam bisnis terbagi jadi 3 bagian besar.

### 1. Accounting

### 2. AR (Account Receivable) dan AP (Account Payable)

### 3. Finance

Ada 3 jenis laporan keuangan yang WAJIB diketahui para pebisnis, yaitu :

#### 1. Laporan Neraca

Neraca berisi potret bisnis atau kondisi bisnis secara aktual. Neraca terdiri atas nilai ekuitas (total dana dalam bisnis), berapa nilai modal dan berapa nilai piutang.

#### 2. Laporan Arus Kas

Kebanyakan pebisnis mencatat laporan ini. Laporan ini berisi dana keluar dan masuk dalam bisnis, seperti berapa uang yang dikeluarkan dalam sebulan dan berapa pula pemasukannya.

#### 3. Laporan Laba Rugi

Ini merupakan laporan yang sangat penting karena mencatat performa bisnis kita, baik atau buruknya bisnis tercermin dalam laporan ini, laporan ini mencatat jumlah penjualan, direct cost, gross profit, laba dan rugi.

Penting untuk diketahui apakah bisnis yang kita kelola mengalami keuntungan atau kerugian, jangan sampe kita sudah susah payah membangun bisnis , ujungnya malahan rugi dan ingat, ini bisnis bukan kerja bakti.

## TUGAS 2 : LEGALITAS DAN PAJAK

Bisnis itu harus legal, ini adalah prinsip wajib untuk kamu yang menjalankan bisnis, bisnis yang siap tumbuh berkembang adalah bisnis yang legal, jangan coba-coba untuk menghindari dari aturan yang ada, karena bisa jadi anda bisa mengalami kerugian, bahkan bisa jadi anda berurusan dengan pihak berwajib.

Kita hidup di negara hukum yang segala sesuatu nya diatur oleh hukum dalam undang - undang, termasuk tentang perizinan usaha.

Legalitas usaha adalah syarat wajib, terutama jika kedepannya kamu akan berhubungan dengan pihak lain (pemerintah, swasta atau pihak asing).

Berikut jenis perizinan dan pajak yang harus kamu urus untuk usaha kamu.

### 1. Izin Usaha

Izin usaha biasanya terkait dengan legalitas dan pencatatan tipe usaha kamu, misal berupa PT, CV, atau yayasan, jika orientasi kamu adalah keuntungan, maka PT adalah badan usaha yang cocok, karena jika terjadi sesuatu pada bisnis kamu, maka asset pribadi kamu tidak akan ikut ditarik.

### 2. Izin BPOM

Izin ini identik dengan bisnis makanan, minuman, kosmetik, obat herbal dan sebagainya, pengurusan di setiap departemennya harus dilakukan dengan baik, jangan sampai ada yang tertinggal. Apalagi jika produk kamu dijual secara massal, bila perizinan tidak lengkap akan sangat beresiko di pasaran, bisa jadi kekuatan produk anda melemah di mata konsumen, atau akan dimanfaatkan oleh kompetitor untuk menjatuhkan produk anda.

### 3. Sertifikat Halal

Untuk bisnis kuliner ini salah satu hal wajib, karena dengan adanya sertifikat halal, maka value produk kamu akan meningkat di mata konsumen, dan ini bisa menarik lebih banyak konsumen, terutama di Negara islam. Konsumen pun pasti tak akan ragu untuk membeli produk anda, jama sekarang banyak artikel yang mengatakan jika demand (permintaan) produk halal meningkat di seluruh dunia, maka mengantongin sertifikat ini bisa menjadi nilai lebih di masa yang akan datang.

### 4. Pajak Badan Usaha / Pajak UKM

Jika kamu sudah membuat laporan keuangan, maka cantumkanlah pembayaran pajak dan bayar lah sesuai aturan, jangan anda pikir kalau pemerintah tidak tau aktifitas kita, dan jangan coba-coba cari masalah dengan pemerintah, jika omzet anda masih dibawah 4,8 Milyar maka pajak anda hanya 1% dari omzet (konon katanya akan direvisi menjadi 0,25%).

## 5. PPN

Pajak ini sering kita temui pada bisnis restoran tapi tak semua restoran menggunakannya, PPN adalah pajak pertambahan nilai, pajak ini biasanya dibebankan pada konsumen, sehingga bisa mengurangi pajak pemasukan kamu, PPN wajib untuk bisnis-bisnis yang sudah faktor pajak.

## 6. SPT Pribadi

Sebagai Pebisnis yang mungkin belum punya badan hukum, kamu juga harus melakukan pajak tahunan (SPT pribadi) yang dapat ada pelajari caranya di google. Pelapor SPT sekarang dimudahkan dengan adanya SPT online (e-SPT).

Sebaiknya kamu perhatikan betul masalah perizinan ini, sekarang mengurus hal-hal ini sudah dipermudah, walau butuh waktu untuk proses nya tapi kamu akan mendapatkan izin yang lengkap untuk usaha kamu, makan kamu bisa lebih tenang dan aman sehingga kamu tidak perlu takut dengan pihak berwajib.

## TUGAS 3 : KUALITAS PRODUK

Tidak di pungkiri, salah satu alasan seseorang membeli produk kamu adalah karena produk kamu bisa menyelesaikan masalah / memenuhi kebutuhan customer. Dan karena kamu seorang owner pasti kamu hafal benar tentang kualitas produk kamu.,

Anda sebagai pemilik bisnis harus menjamin kualitas produk dari waktu ke waktu.

Tugas owner dalam menjaga kualitas produk kamu , ini rumus nya 5:3:1

**1. Menjamin produknya minimal memiliki 5 nilai kompetitif.** Kita ambil contoh perusahaan di bidang website .

- Banyak pilihan templatnya,
- Praktis penggunaannya,
- lengkap pilihan kategorinya,
- Lengkap pendampingannya.
- Asli buatan dalam negeri,

**2. Menjamin produk punya 3 nilai lebih dari pesaing.** Ini contohnya

- Pilihan template terbanyak
- pilihan kategori terbanyak
- jumlah varian yang lengkap.

**3. Punya 1 keunggulan yang tidak dilakukan kompetitor yang lain.**

Ini contohnya

- Satu-satunya web builder dengan jumlah template dan pilihan kategori yang lengkap.

Rumus **5:3:1** ini saya dapatkan dari pelatihan GROUNDED BISNIS COACHING dan bisa kamu terapkan dalam bisnis kamu

## TUGAS 4 : AKTIF DI FORUM-FORUM PARTNERSHIP

Menjalin silaturahmi dengan banyak pelaku bisnis untuk menambahkan sinergi dengan banyak pihak. Tujuannya untuk memperbesar bisnis dan jaringan bisnis kamu. Berikut forum-forum yang harus kamu ikuti :

### 1. Forum Pengusaha

Bisnis jaman sekarang bergerak dengan sangat cepat, dan dalam bisnis pasti masalah nya hampir sama dan terkadang solusinya pun hampir sama, terkadang akan lebih bijaksana jika kita belajar dari pengalaman pebisnis lain, dan alangkah baiknya jika kitapun bisa membantu pebisnis lain agar tak mengalami masalah yang kita alami, jadikan Forum ini baik sebagai wadah untuk saling memberikan informasi satu sama lain, ada banyak forum pengusaha yang bisa anda pilih seperti KPMI (komunitas pengusaha muslim indonesia), TDA (Tangan di Atas ), SSN (Serikat Saudagar Nusantara), GenPro, dan masih banyak komunitas baru.

### 2. Forum Keilmuannya

Bisnis itu pada dasarnya akan berjalan sesuai dengan kapasitas kita, tingkat kesuksesan suatu bisnis bisa dinilai dari pengalaman dan ilmu Owner nya, maka dari itu sebagai Owner adalah suatu kewajiban untuk selalu Update Ilmu bisnis kamu, maka jangan ragu untuk mengalokasikan dana untuk mengikuti seminar atau workshop yang berhubungan dengan bisnis, jika anda bergelut di bidang kuliner, anda bisa mengikuti workshop **"Membangun Bisnis Kuliner dari Nol"** , ingat jika anda mengikuti workshop seperti ini, bukan hanya ilmu yang anda dapat, tapi juga anda akan menambah rekan seperjuangan sesama pebisnis, siapa tau peluang bisnis mu berkembang semakin besar.

### 3. Forum Pemberdayaan

Forum ini merupakan tanggung jawab sosial yang maksudnya untuk memberdayakan orang lain.

### 4. Forum Sesuai Lini Bisnis

Gabung lah dengan forum yang sesuai dengan jenis bisnis kalian agar informasi yang kalian dapat akan sejalan dengan bisnis yang kamu jalani.

## TUGAS 5 : RISET DAN PENGOLAHAN DATA

Melihat dari market yang terus berubah yang dulunya semua dengan dengan cara manual dan sekarang dengan online, maka salah satu tugas owner yang lain adalah selalu mempertanyakan bisnisnya dengan pertanyaan-pertanyaan :

1. **Seberapa lama produk saya akan bertahan?**
2. **Apa yang akan di lakukan oleh competitor?**
3. **Apa yang di inginkan oleh market?**

Semakin anda merasa tidak aman, anda akan semakin dituntut untuk selalu mencari cara agar bisnis kamu bisa bertahan dibanding kompetitor. Data yang harus di kuasai oleh kamu owner bisnis adalah :

- **Data market** : jumlah market produktif
- **Data kompetitor** : jumlah kompetitor dan siapa kompetitor terkuat
- **Data penjualan** : siapa yang menguasai market
- **Data supply** : jumlah kebutuhan, kekurangan atau kelebihan supply produk.

Riset juga harus kamu lakukan terus-menerus terhadap bisnis kamu. Intinya jika ada penurunan di dalam bisnis kamu, kamu lah orang pertama yang harus mengetahui hal itu.

Sekian Mini Ebook dari kami **Foodizz**, semoga bermanfaat, mohon maaf jika ada salah kata. Jika ada masukan jangan sungkan untuk menghubungi kami.

***This mini ebook, inspired by Hermas Puspito Book***

The logo for FOODIZZ, with 'FOOD' in a multi-colored font (green, yellow, blue, red) and 'IZZ' in blue. Below it is the tagline 'Belajar Bisnis Kuliner'.

Belajar Bisnis Kuliner

Ikuti workshop

# MEMBANGUN BISNIS KULINER DARI NOL (16)

10-13 Maret 2021

Bisa diikuti

Online Offline

[Membangunbisniskuliner.com](http://Membangunbisniskuliner.com)



**FOODIZZ**  
Belajar Bisnis Kuliner



**gofood**