

MOH. GHOFIRIN & RIYAN SISIWAN

CARA MEMBIDIK PASAR



Cara Membidik Pasar

Penulis: Moh. Ghofirin dan Riyan Sisiawan
ISBN 978-623-92858-4-5

Editor: Rudi Umar Susanto
Penata Letak: Arohman
Desain Sampul: @arohmanmail

© Copyright 2020
xii, 146 hal, 14,8 x 21 cm
Cetakan Pertama, Januari 2020

Diterbitkan oleh
CV. PRIMA ABADI JAYA
Jl. Ketintang Nirwana 125-C Surabaya

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Undang-Undang Nomo 19 Tahun 2002

Tentang Hak Cipta

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini ke dalam bentuk apapun secara elektronik maupun mekanis, termasuk fotokopi, merekam, atau dengan teknis perekaman tanpa selzin dari penerbit.

Isi di luar tanggung jawab percetakan

KATA PENGANTAR

Bursa merupakan sebuah akronim dari Bisnis dan Keuangan Universitas NU Surabaya. Suatu rubrik yang khusus membahas tanya jawab seputar manajemen dan keuangan dari bisnis yang sedang berkembang. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan perkembangan yang menggemberikan dari segi kuantitas, namun belum begitu menggembirakan dari segi kualitas. Permasalahan seputar manajemen produksi, pemasaran, sdm, dan keuangan menjadi masalah mendasar. Untuk itu, BURSA hadir dalam rangka memberi solusi

atas permasalahan yang terjadi.

BURSA dikemas dalam sebuah tanya jawab yang ringan, praktis dan solutif. Pembaca dapat memahami isi dari permasalahan dan solusi yang diberikan dengan mudah. Bahasa yang dipilih merupakan bahasa sederhana yang biasa dipakai oleh para pelaku bisnis di sektor UMKM. Penjelasan dalam buku ini lebih banyak bersifat praktis yang disesuaikan dengan kebutuhan para pelaku bisnis.

BURSA menguraikan penjelasan yang dapat dijadikan pedoman bisnis yang digeluti oleh pelaku UMKM. Penjelasan praktis yang dilengkapi dengan ilustrasi perhitungan keuangan sangat menarik untuk disimak, dipelajari dan dipraktikkan.

Dalam sebuah kesempatan terungkap bahwa kecenderungan pelaku usaha mikro mengalami masalah yang sama. Manajemen yang lemah menyebabkan perusahaan tidak berjalan dengan baik. Kebanyakan pelaku UMKM bisa memproduksi barang/jasa, namun tidak piawai dalam menjual. Giliran mampu menjual, ternyata tidak sedikit yang kesulitan dalam penagihan, dan yang terakhir, ketika mereka mampu memproduksi, menjual, dan menagih, muncul masalah selanjutnya yaitu tidak mampu membuat laporan keuangan yang baik. Sehingga para pelaku bisnis tidak dapat mengikuti perkembangan usahanya dengan baik. Hal ini tentu bukanlah keadaan yang diharapkan oleh pelaku bisnis.

Hadirnya buku ini diharapkan dapat mengisi ruang bagi para pelaku usaha dalam mengatasi masalah usaha yang

dijalankannya. Kritik dan saran membangun dari semua pihak sangat kami harapkan. Perbaikan demi perbaikan terus kami lakukan. Semoga buku ini mampu memberi manfaat sebesar-besarnya bagi kita semua. Amin. ■

Surabaya, 2 Januari 2019

Penyusun,

M. Ghofirin, S.Pd., M.Pd.



CARA MEMBIDIK PASAR

Ada kecenderungan pelaku usaha mikro mengalami masalah yang sama, yaitu manajemen. Manajemen yang lemah menyebabkan perusahaan tidak berjalan dengan baik. Kebanyakan pelaku UMKM bisa memproduksi barang/jasa, namun tidak piawai dalam menjual. Giliran mampu menjual, ternyata tidak sedikit yang kesulitan dalam penagihan, dan yang terakhir, ketika mereka mampu memproduksi, menjual, dan menagih, muncul masalah selanjutnya yaitu tidak mampu membuat laporan keuangan yang baik. Sehingga para pelaku bisnis tidak dapat mengikuti perkembangan usahanya dengan baik. Hal ini tentu bukanlah keadaan yang diharapkan oleh pelaku bisnis.

Buku ini bagian dari solusi atas permasalahan-permasalahan para pelaku usaha dalam mengatasi bisnis yang dijalankannya.

