

# Percik Gagasan Manajemen Bisnis

Dr. Zulpahmi, S.E., M.Si. - Abdul Latif, S.Pd., M.Pd. - Zaini Hadinurahman - Tivany Nindya Ega Devintya - Sriwahyuni Panggabean - Khatama Rusli - Faisal Rifai - Liviana Chomariyyah Pratiwi - Oki Pratuti Darmayanti - Widya Anggoro - Bunga Julieta Arumsari - Nawang Wulan - Nur Hayani - Seni Destiana - Andini Nur Afifah - Syirly Maulida - Elva Kartika Dewi - Herlina - Anggi Widjayanti - Herma Rosmalia - Aulia Hanifah - Desi Safitri - Fira Meilita - Elsza Hilvawaty Rahmadani - Lusiana Ramadhanti - Syifa Izzatina - Anindita Chairunnisa - Meilani Salsyadillah - Rendy Ariyanto - Maudy Lusi Febrianti - Kishas Rahma Illawati - Mellany Nursyafitri - Herdyan Maulana Yusuf - Febrilia Sri Megawati - Anggi Bellinda - Anisah Ramadhani

Semesta Irfani Mandiri

## ***Percik Gagasan Manajemen Bisnis***

Penulis: Dr. Zulpahmi, S.E., M.Si. - Abdul Latif, S.Pd., M.Pd. - Zaini Hadinurahman - Tivany Nindya Ega Devintya - Sriwahyuni Panggabean - Khatama Rusli - Faisal Rifai - Liviana Chomariyyah Pratiwi - Oki Pratuti Darmayanti - Widya Anggoro - Bunga Julieta Arumsari - Nawang Wulan - Nur Hayani - Seni Destiana - Andini Nur Afifah - Syirly Maulida - Elva Kartika Dewi - Herlina - Anggi Widjayanti - Herma Rosmalia - Aulia Hanifah - Desi Saftiri - Fira Meilita - Elsza Hilvawaty Rahmadani - Lusiana Ramadhanti - Syifa Izzatina - Anindita Chairunnisa - Meilani Salsyadillah - Rendy Ariyanto - Maudy Lusi Febrianti - Kishas Rahma Illawati - Mellany Nursyafitri - Herdyan Maulana Yusuf - Febrilia Sri Megawati - Anggi Bellinda - Anisah Ramadhani

Editor: Edi Setiawan  
Pemeriksa Bahasa: Alvina  
Layout: Alfin Pajriarur Septian  
Desain Sampul: Ahmad Soleh

Cetakan I, April 2022  
Ukuran, tebal: 14,8x21 cm, vi + 126 halaman

ISBN: 978-623-5929-32-3

Diterbitkan oleh:

CV. Semešta Irfani Mandiri  
Jln. Al-Hukama, Gg Haji Jawahir no 15, Rangkapan Jaya Baru,  
Pancoran Mas, Kota Depok, Jawa Barat.  
E-mail: [penerbitirfani@gmail.com](mailto:penerbitirfani@gmail.com)  
Website: [www.irfanibuku.com](http://www.irfanibuku.com)  
Facebook: Penerbit Irfani  
Instagram, Twitter, & TikTok: [@penerbitirfani](https://www.instagram.com/penerbitirfani)  
WhatsApp: 0877 8927 2795

*Hak cipta dilindungi undang-undang.  
Dilarang menyalin dan menyebarluaskan sebagian atau seluruh  
isi buku tanpa izin tertulis dari penerbit.*

## KATA PENGANTAR

**A**lhamdulillah, segala puji hanya milik Allah Swt yang telah menganugerahkan dan merahmati kami sehingga tim kami dapat menuntaskan buku yang berjudul *Percik Gagasan Manajemen Bisnis* ini.

Buku ini merupakan kumpulan tulisan dosen dan mahasiswa Prodi Manajemen FEB Uhamka yang membahas teori manajemen diaplikasikan di berbagai aspek kehidupan. Baik dalam keseharian, lingkungan kerja, usahawan, dan lain sebagainya. Sesuai dengan judulnya, *Percik Gagasan Manajemen Bisnis*, kami berharap semoga kehadiran buku ini mampu memercikkan gagasan untuk kemajuan manajemen bisnis.

Meski begitu, kami menyadari masih banyak kekeliruan dan kekurangan dalam buku ini. Sebab itu, kritik dan saran yang membangun sangat kami terima. Selamat membaca.

Jakarta, April 2022

# DAFTAR ISI

**Kata Pengantar | iii**

**Daftar Isi | iv**

- Prolog | **1**
- Pengaturan (*Controlling*) Lembaga Berbasis Syariah – *Zulpahmi* | **3**
- Manajemen Pendidikan Profetik ala Muhammadiyah - *Abdul Latif* | **8**
- Pentingnya Manajemen dalam Tata Kelola Bisnis - *Zaini Hadinurahman, Tivany Nindya Ega Devintya, Sriwahyuni Panggabean* | **14**
- Cara Millenial Sukses Bisnis melalui Ilmu Manajemen - *Khatama Rusli, Faisal Rifai, Liviana Chomariyyah Pratiwi* | **18**
- Peningkatan Karyawan Beprestasi melalui Budaya dan Lingkungan Kerja yang Kondusif - *Ravina Zulfa, Mahmudah Ariani* | **25**
- Penggunaan Startup Fintech bagi Manajemen Keuangan Guna Meningkatkan Laba UMKM - *Niken Nawang Wulan, Nur Hayani, dan Seni Destiana* | **30**

- Manajemen Keuangan yang Tepat di Tengah Pandemi Covid 19 - *Andini Nur Afifah - Syirly Maulida - Elva Kartika Dewi* | **38**
- Yuk Kenali Penerapan Manajemen Strategi “Burgreens” sebagai Pionir Restoran Vegetarian - *Herlina, Anggi Widjayanti, Herma Rosmalia* | **44**
- Remunerasi Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan selama WFH - *Ajeng Rindi Rahayu, Elsza Hilwawaty R, Lusiana Ramadhanti* | **53**
- Pola Hidup Baik dengan Manajemen Waktu yang Tepat - *Anindita Chairunnisa, Meilani Salsyadillah* | **60**
- Manajemen Keuangan sebagai Sarana Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro dan Kelas Menengah - *Maudy Lusi Febrianti, Kishas Rahma Illawati, Rendy Ariyanto* | **68**
- Pentingnya Digital Marketing dalam Memasarkan Usaha UMKM dalam Era Millenial - *Mellany Nursyafitri, Herdyan Maulana Yusuf, Febrilia Sri Megawati* | **76**
- Kesuksesan Perusahaan dengan Mengaplikasikan Tata Kelola Perusahaan yang Maksimal - *Anggi Bellinda* | **81**

- Manajemen Finansial Remaja - *Anisah Ramadhani* | **84**

**Daftar Pustaka | 87**

**Indeks | 91**

**Biografi Editor | 94**

**Profil Penulis | 95**

## PROLOG

Setiap hari manusia melakukan aktivitas untuk mencapai target yang telah ditetapkan baik aktivitas di lingkungan keluarga, sosial dan lembaga yang mereka geluti. Aktivitas manusia akan mencapai target yang telah ditetapkan ketika dikelola dengan tepat. Pengelolaan tersebut masuk ke dalam lingkup ilmu manajemen. Ilmu manajemen memiliki beberapa bidang yang dikaji untuk mendukung aktivitas manusia. Bidang manajemen meliputi manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen personalia, dan manajemen administrasi.

Penerapan manajemen pada bidang tersebut sangat penting untuk diaplikasikan dalam berbagai aspek kehidupan manusia sesuai dengan porsi dan kebutuhan. Bidang manajemen dapat diaplikasikan untuk individu atau kelompok (lembaga). Proses manajemen diaplikasikan dimulai dari skala kecil, menengah atau skala besar untuk meraih tujuan secara maksimal.

Tata kelola bisnis pun memerlukan penerapan manajemen untuk mencapai kesuksesan dalam berbisnis. Selanjutnya manajemen keuangan yang diintegrasikan dengan teknologi dapat digunakan pada *startup fintech* untuk meningkatkan keuntungan UMKM sehingga pelaku UMKM semakin berkembang usahanya. Selain manajemen digunakan pada lembaga, manajemen keuangan dapat diterapkan pada keuangan pribadi di tengah kesulitan ekonomi saat Covid-19. Lalu, peningkatan finansial remaja pun menggunakan manajemen keuangan sebagai bentuk penanaman sejak dini agar sukses memmanajemen keuangan pribadi sehingga akan sukses dalam aktivitas kehidupan dan bidang manajemen lainnya.

Lebih lanjut, manajemen pemasaran dengan teknik strategi dan teknik digital menggunakan internet dapat menjadi pionier pengusaha dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Manajemen personalia untuk meningkatkan kinerja karyawan dapat diterapkan lembaga. Manajemen pun dapat diterapkan dalam mengelola waktu agar mendapat kehidupan yang berkualitas.

Selain untuk mencapai tujuan pribadi dan lembaga secara umum pada lingkup kenduniawian, tujuan amal ma-ruf nahi mungkar pun dapat diterapkan dalam manajemen pendidikan profetik yang menggemakan dan membuat kita kembali pada tujuan hidup sesungguhnya yaitu untuk beribadah kepada Allah SWT (yang masuk dalam lingkup duniawi dan akhirat).

Pembahasan fungsi manajemen yakni pengendalian (*controlling*) berbasis syariah pun dapat diterapkan pada lembaga untuk kemaslahatan umat sebagai pembuktian ibadah kepada Allah Swt dalam interaksi sosial (yang masuk dalam lingkup duniawi dan akhirat).

Akhirnya, penerapan manajemen dalam bidang manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen personalia yang diintegrasikan dengan teknologi dan syariah menjadi hal yang *urgent* agar pengelolaan aktivitas manusia dapat meraih tujuan hidup dengan mencapai kebaikan baik di duniawi dan di akhirat.

# Pengendalian (Controlling) Lembaga Berbasis Syariah

#Zulpahmi

Setiap manusia/lembaga dalam berbagai aspek kehidupan memerlukan pengendalian (*controlling*) untuk mencapai tujuan. Pengendalian tersebut berlaku tidak sekedar pada individu/lembaga yang besar melainkan lembaga kecil pun memiliki tujuan yang ingin dicapai. Namun, faktanya individu/lembaga terlalu fokus pada tujuan yang ingin dicapai dan mengabaikan manajemen pengendalian (*controlling*) sehingga mengalami ketidakmampuan mencapai tujuan atau tidak maksimal mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Pengendalian (*controlling*) merupakan aspek yang *urgent* dalam lembaga yang menjadi bagian koheren dengan tahapan kinerja lembaga yang diawali dari *planning, organizing, actuating* sampai *controlling*. Pengendalian biasa disebut pengawasan tersebut akan berdampak nyata terhadap peningkatan kinerja lembaga secara utuh. Peningkatan kinerja dalam pengendalian akan bergantung pada individu/lembaga tersebut.

Manusia/SDM merupakan faktor penentu utama dalam peningkatan kinerja lembaga karena manusia sebagai pelaku utama yang melakukan proses dalam mencapai tujuan sebuah lembaga. Dapat dikatakan, kinerja lembaga berjalan dengan lancar karena manusia saling bekerja sama untuk meraih tujuan. Selain itu, pengendalian/pengawasan sangat dibutuhkan untuk mengontrol ketercapaian tujuan yang ditetapkan oleh lembaga. Hal tersebut sesuai dengan tujuan pengendalian/pengawasan yaitu untuk beradaptasi dengan aktivitas lembaga yang dilakukan dengan tujuan, sesuai dengan rencana awal lembaga tersebut.

Lebih lanjut, secara khusus, menurut M Dale (2003) pengendalian/pengawasan dalam lembaga berfungsi sebagai berikut. (1) Meningkatkan akuntabilitas, (2) Merangsang kepatuhan pada kebijakan, rencana, prosedur, peraturan, dan ketentuan yang berlaku, (3) Melindungi aset lembaga, (4) Pencapaian kegiatan yang ekonomis dan efisien. Fungsi tersebut tercapai secara optimal jika dalam aktivitasnya berpegang pada azas (pengendalian) efektivitas, efisiensi, kejujuran, transparansi dan tindakan korektif.

Saat ini, ekonomi syariah menjadi tren yang mengubah perilaku konsumen/individu untuk memilih barang dan jasa yang syariah seperti bank syariah, asuransi syariah, perumahan syariah, kosmetik, makanan, dan minuman berlabel halal, serta hotel syariah. Hal tersebut menjadi bukti nyata bahwa ekonomi syariah berkembang dengan pesat dan berkelanjutan. Selanjutnya kajian pengendalian (*controlling*) lembaga berbasis syariah pun sepatutnya kembali di budayakan dan berkembang dengan pesat bersamaan dengan ekonomi syariah.

Selanjutnya, jika dikaji lebih lanjut terkait persamaan antara konsep pengendalian (*controlling*) konvensional dan pengendalian berbasis syariah akan tetapi tentunya ada perbedaan yang mendasar di antara keduanya. Hal tersebut dapat dipahami oleh berbagai kalangan karena pengendalian berbasis syariah tentu akan sesuai dengan konsep syariat islam.

Pengendalian (*controlling*) merupakan aspek yang sangat penting pada lembaga agar berjalan optimal dan sesuai rencana. Proses tersebut dilaksanakan saat program sedang dilaksanakan pada tahap awal sampai dengan selesai. Selanjutnya, pengendalian merupakan tahapan aktivitas yang menuju pada intervensi positif untuk mengecek ulang langkah yang dipilih dan mengevaluasi ketidaksesuaian tahapan dari perencanaan yang telah ditetapkan.

Prinsip merupakan hal yang utama untuk diterapkan, untuk mencapai pengendalian/pengawasan yang maksimal sehingga tujuan tercapai dengan optimal. Menurut Muhammad Fathurrahman dalam Badrudin (2015) pengendalian konvensional memiliki prinsip antara lain prinsip ilmiah, demokratis, kerjasama, konstruksi dan kreatif. Dimana prinsip ilmiah dilaksanakan sesuai dengan data faktual/objektif. Lalu, prinsip demokratis dilaksanakan berlandaskan dengan hubungan kemanusiaan yang akrab. Kemudian, prinsip kerjasama dilaksanakan dengan berjuang bersama menyumbangkan dukungan, arahan dan rangsangan keakraban sehingga tercipta kebersamaan akrab. Terakhir, prinsip konstruksional dan kreatif dilaksakannya pengendalian dengan mengarahkan dan mempertahankan potensi kreatif sehingga situasi kerja menjadi nyaman.

Sementara itu, pengendalian berbasis syariah tentunya akan menggunakan prinsip syariah. Budaya manajemen syariah menurut Ma'ruf Abdullah (2012) yakni mengutamakan akhlak, pembelajaran, pelayanan, silaturahmi, dan internalisasi agama dalam kehidupan seorang pemimpin. *Pertama*, mengutamakan akhlak yang telah dicontohkan oleh Rasulullah SAW dalam melaksanakan aktivitas kehidupan seperti memegang teguh kebenaran, penyabar, penyantun, penyayang dan pemaaf. Saat ini disebut *Emotional Quotient (EQ)*/kecerdasan emosional. *Kedua*, mengutamakan pembelajaran yang dipraktikan Rasulullah SAW ketika berdagang/berbisnis bersama pamannya Abu Thalib dalam empat metode (1) meniru (*copy paste*), coba dan coba lagi (*trial and error*), pengondisian (*conditioning*), berpikir (*thinking*). *Ketiga*, mengutamakan pelayanan (*costumer service*) dengan pola layanan ala Rasulullah terhadap umatnya (1) Murah senyum, (2) Ramah, (3) Menepati janji, (4) Senang memberi hadiah, (5) Adil. Keempat, mengutamakan silaturahmi-kemitraan

(*networking*) sesuai dengan sikap Rasulullah yang mempraktikkan kepemimpinan dalam setiap aspek kehidupan sehingga terbentuk kredibilitas dan kapabilitas kepemimpinannya. Untuk membentuk silaturahmi-kemitraan ada beberapa sifat yang dianjurkan oleh beliau antara lain: (1) Rendah hati, (2) Dermawan, (3) Tidak mau bergunjing, dan (4) Menghargai pendapat orang lain. (5) Internalisasi agama dalam kehidupan seorang pemimpin dengan proses melalui tiga cara yaitu pendidikan, pelatihan, dan pengembangan.

Pengendalian berbasis syariah dilakukan untuk meluruskan yang tidak lurus, mengoreksi yang salah, dan membenarkan yang hak. Teknik pengendalian yang dikembangkan pada zaman ke khalifahan Umar terhadap organisasi pemerintahan, diantaranya inspeksi, membuka diri untuk kepentingan rakyat, pengawasan *public*, dan lembaga hisbah. Pengendalian (*controlling*) lembaga berbasis syariah pun dapat memadukan antara prinsip konvensional dan prinsip syariah, tentunya nilai/budaya keislaman akan diaplikasikan secara nyata. Dimana akan menyakini bahwa kekuasaan Tuhan (Allah SWT) sebagai pengendali utama dalam setiap aktivitas pengendalian/pengawasan pada lembaga.

Singkatnya, pengendalian/pengawasan (*controlling*) berbasis syariah memiliki ciri khas sebagai berikut. (1) pengendalian tak hanya bersifat material namun bersifat spiritual, yang memonitor aktivitas dalam lembaga bukan hanya manajer/individu namun Allah SWT, dan mengutamakan pendekatan kemanusiaan. Selanjutnya, pengendalian berbasis syariah akan merujuk pada Al-Quran sebagai landasan utama yang menekankan pada introspeksi pribadi yang akan membentuk sikap simpatik dalam menyelesaikan tugas kemudian diteruskan dengan pengendalian yang humanis untuk memeriksa kerja anggotanya.

Pengendalian (*controlling*) merupakan pengendalian pada umumnya yang diintegrasikan dengan prinsip-prinsip syariat Islam sesuai dengan Al-Quran dan sunnah Rasulullah SAW. Pengendalian berbasis syariah ini dapat dipilih untuk diaplikasikan pada lembaga agar mendapatkan kemaslahatan yang banyak untuk pergerakan lembaga tersebut yang akan bernilai ibadah kepada Allah SWT. Membudayakan kembali pengendalian lembaga berbasis syariah merupakan hal yang *urgent*, berfaedah untuk kemaslahatan umat agar pelaksanaannya dapat dipertanggungjawabkan di alam dunia dan akhirat. Pada akhirnya, pengendalian lembaga berbasis syariah dapat dipahami dengan baik oleh kalangan luas baik individu muslim atau non-islam melalui sosialisasi dan himbauan yang *continue*.

# Manajemen Pendidikan Profetik Ala Muhammadiyah

*#Abdul Latif*

Pendidikan menjadi hal yang sangat penting dalam kehidupan berbangsa dan bernegara. Melalui pendidikan, bangsa belajar berproses untuk meningkatkan kualitas dan potensi SDM/Sumber Daya Manusia yang nantinya akan memberikan sumbangsih pada kemajuan suatu bangsa. Dahulu, ketika Jepang mengalami konflik bom Nagasaki dan hirosima, pemerintah Jepang menanyakan bagaimana keadaan pendidik di sana, apakah banyak pendidik yang selamat dalam bom tersebut. Hal itu menandakan bahwa Jepang sebagai Negara maju sangat yakin bahwa pendidik menjadi hal yang sangat berharga, penting dan diutamakan untuk kembali bangkit menjadi Negara maju setelah terpuruk akibat bom tersebut.

Saat ini, Indonesia pun semakin menyadari begitu pentingnya pendidikan bagi bangsanya. Pendidikan yang tidak hanya ilmu pengetahuan, teknologi namun budi pekerti (pendidikan karakter) pun kini menjadi sorotan yang sangat fokus untuk dikembangkan dalam proses pendidikan. Pendidikan karakter yang di maksud yaitu pendidikan yang difokuskan pada ajaran moral yang baik.

Pendidikan karakter dalam pandangan agama islam telah tertuang dan teraplikasikan pada ilmu akidah dan akhlak yang dibahas secara detail dan koheren sesuai dengan Al-Quran dan Sunnah Rasulullah SAW yang cocok untuk diaplikasikan setiap zaman termasuk zaman *industry* 4.0 ini. Oleh karena itu, seyogyanya pendidikan karakter yang menjadi fokus utama ini semestinya memiliki kajian sesuai dengan kajian akidah dan akhlak (pendidikan agama Islam).

Pendidikan agama Islam yang telah tertanam dan terbentuk dalam budaya bangsa muslim Indonesia telah berperan dalam pembentukan jati diri muslim. Muhammadiyah sebagai organisasi Islam terbesar di Indonesia sejak 1911 ikut berperan aktif bersama pemerintah mendukung pembentukan bangsa Indonesia melalui pendidikan guna menyiapkan bangsa Indonesia yang terdidik tidak hanya ilmu pengetahuan, teknologi namun ilmu agama yang secara langsung dan tidak langsung berkaitan erat dengan pendidikan pekerti.

Muhammadiyah mendirikan pendidikan dasar 1911 telah melakukan pembaharuan dalam sistem pendidikan di Indonesia. Pembaharuan tersebut dapat dilihat dari penyusunan kurikulum pendidikan Muhammadiyah menurut Muttaqin (2017: 26-27) yang dijabarkan sebagai berikut. (1) Mengembangkan potensi peserta didik secara optimal, (2) Menumbuh kembangkan nilai-nilai moral (akhlaq), (3) Menumbuh kembangkan kreativitas peserta didik. (4) Memperkaya khazanah budaya manusia, dan (5) Menyiapkan peserta didik untuk memiliki kecakapan hidup serta mampu dan berani menghadapi tantangan hidup sesuai dengan zamannya yang dijiwai oleh spirit Islam.

Menurut Samsul Nizar (2002: 107) pendidikan Muhammadiyah melalui pemikiran KH. Ahmad Dahlan memiliki upaya strategis untuk menyelamatkan umat Islam dari pola berpikir yang statis menuju pada pemikiran yang dinamis adalah melalui pendidikan. Pendidikan hendaknya ditempatkan pada skala prioritas utama dalam proses pembangunan umat. Upaya mengaktualisasikan gagasan tersebut maka konsep pendidikan KH. Ahmad Dahlan ini meliputi tujuan pendidikan, materi pendidikan dan model mengajar.

Pendidikan Muhammadiyah berawal dengan mengintegrasikan pendidikan agama (pesantren)

dan pendidikan umum (pendidikan sekolah model Belanda) dengan mengedepankan pembaharuan dalam pendidikan. Dengan integrasi yang seimbang antara pendidikan agama dan pendidikan umum sebagai bentuk mendukung ketidakberpisahannya antara dunia dan akhirat/material-spiritual. Hal tersebut sesuai dengan arahan KH Ahmad Dahlan dalam Toto Suharto (2006: 306) yang mengusahakan pembentukan umat muslim berbudi pekerti luhur, alim dalam agama, luas pandangan dan paham masalah ilmu keduniaan, serta berusaha berjuang untuk kemajuan masyarakat.

Pendidikan umat muslim tersebut diupayakan pada materi pendidikan KH Ahmad Dahlan dalam Samsul Nizar (2002: 204) pendidikan moral (akhlak), pendidikan individu, dan pendidikan kemasyarakatan. Melalui pendidikan moral (akhlak) yang diarahkan pada pembentukan karakter manusia yang sesuai dengan Al-Quran dan Sunah Rasul. Berlanjut dengan menanamkan pemahaman (kesadaran) individu yang kaffah dan berkesinambungan anatara keyakinan dan intelek (keilmuan). Berakhir pada tataran membina kesedian masyarakat untuk hidup bersama dengan kondusif yang dibentuk melalui pendidikan kemasyarakatan.

Selanjutnya, gerakan pembaharuan Muhammadiyah dalam bidang pendidikan yang pada akhirnya menerapkan model pendidikan nasional yang direfleksikan sebagai lembaga yang khusus dan berkemajuan dengan mengingat dan mengaplikasikan visi dan misi serta menunjukkan jati diri yang berprinsip melalui pendidikan. Muhammadiyah melalui pendidikan telah mengaplikasikan prinsip menurut Muhyidin (2019) di antaranya prinsip berdasarkan Al-Quran dan hadist, prinsip Amar Ma'ruf Nahi Mungkar, prinsip integrasi ilmu pengetahuan, prinsip keberpihakan pada kaum dhuafa, prinsip semangat pengabdian, prinsip tajdid, prinsip demokrasi.

Selanjutnya, pendidikan Muhammadiyah berimplikasi pada filsafat pendidikan Muhammadiyah. (a) Pendidikan Muhammadiyah dalam pelaksanaannya berdasarkan landasan pragmatism dengan tidak meninggalkan landasan idiologis yang merupakan ciri khasnya. (b) Kurikulum pendidikan Muhammadiyah harus dihubungkan dengan masalah sosial, politik, ekonomi dan sebagainya. (c) Peran guru sebagai penasihat.

Singkatnya, pendidikan Muhammadiyah dalam penyelenggaraan lembaga pendidikan Muhammadiyah telah mengaplikasikan ajaran humanis dan religius serta tak mengabaikan ilmu pengetahuan dan teknologi terkini. Kereligiusan yang diajarkan di Muhammadiyah masuk ke dalam dimensi profetik. Dimensi profetik menurut Abdul Rahmat dan Sriharini (2018) adalah sebuah alternatif pilihan di dalam format budaya Islam yang kita kenal dalam pilar ilmu sosial profetik, yakni humanisasi, liberasi, dan transendensi. Ketiga ranah tersebut telah teraplikasikan dalam pendidikan Muhammadiyah.

Selanjutnya Kuntowijoyo dalam Muhyidin (2019) memaparkan lebih mendalam terkait konsep humanisasi (amal makruf) itu sendiri menganjurkan pada kebaikan yang menjauhkan manusia dari dehumanisasi. Muhammadiyah mampu menerapkan konsep tersebut dengan menggunakan metode yang ramah sehingga tidak memicu konflik dan tidak menanamkan sikap saling curiga dan benci. Artinya, Muhammadiyah mampu menggunakan spirit dasar dengan terminologi yang universal sehingga dapat diterima oleh semua kalangan baik muslim atau non muslim.

Liberasi (Nahi Munkar) bermakna membebaskan manusia dari semua bentuk kegelapan dalam berbagai bentuk seperti kebodohan, kemiskinan, keterbelakangan, dan ketertindasan liberasi di sini

berlandaskan pada tauhid, dimana manusia menjadikan keimanan kepada Allah sebagai landasan dan nilai transendental yang digunakan sebagai alat transformasi sosial yang akan membebaskan manusia dari belenggu kemiskinan, kebodohan, kesenjangan, dan sebagainya yang pada akhirnya akan membuat manusia dapat mengaktualisasikan diri sebagai makhluk yang merdeka dan mulia.

Transendensi (tu'minuna billah)/iman kepada Allah yang menjadi penggerak utama dalam proses humanisasi dan liberasi. Jika merujuk akar kata transendensi memiliki makna melampaui atau menembus batas. Manusia dapat melampaui batas ketika terhubung langsung dengan Tuhan yang memberikan ilham sehingga manusia memiliki ide kreatif yang asing, bahkan aneh untuk ukuran zamannya.

Pendidikan Muhammadiyah melalui profetik epistemologi menurut Roqif Muhammad (2011) akan terorientasi terhadap *mode of thought* dan *mode of inquiry* menyatakan bahwa sumber ilmu pengetahuan itu tidak hanya dari rasio dan empiri, tapi juga dari wahyu. Wahyu Allah (Sang Pencipta) yang diturunkan kepada Nabi Muhammad SAW melalui Malaikat Jibril.

Point penting dari terminologi profetik secara sederhana adalah kenabian yakni sebuah rumusan pendidikan Islam yang mengacu pada konteks sosiologis Rasulullah SAW pada saat itu dan berusaha ditransformasikan pada konteks kini (kontekstual). Akhirnya, Muhammadiyah telah mampu mengaplikasikan nilai profetik secara utuh dan berkesinambungan yang meliputi Amal Ma'ruf, Nahi Mungkar, dan Tu'minuna Billah melalui pendidikan yang telah mencetak generasi penerus bangsa yang paham ilmu agama dan ilmu umum kemudian mampu mengaplikasikannya dalam kehidupan berbangsa dan bernegara. Eksistensi

pendidikan Muhammadiyah telah teruji kualitasnya dengan membentuk tokoh-tokoh yang mumpuni seperti Amien Rais dan Haedar Nasir. Pencapaian melalui pendidikan telah memunjukkan jati diri Muhammadiyah yang telah berperan aktif memajukan bangsa dan Negara melalui pendidikan profetiknya yang berpadu dengan pengetahuan umum dan teknologinya.

# Pentingnya Manajemen dalam Tata Kelola Bisnis

#Zaini Hadinurrahman, Tivany Nindya Ega  
Devintya, Sriwahyuni Panggabean

**D**alam memulai suatu usaha atau bisnis tentunya kita harus mengetahui dan memahami unsur apa saja yang sangat berperan dalam pengelolaan bisnis. Salah satu unsur yang penting pada saat kita ingin memulai atau mengelola bisnis yaitu adalah harus mempunyai manajemen yang baik. Karena jika kita tidak memiliki tata kelola manajemen yang baik maka akan sangat beresiko dalam menjalankan sebuah bisnis.

Manajemen menjadi hal yang familiar di telinga kita, kata manajemen secara bahasa atau etimologi berasal dari bahasa Inggris yaitu *menagement*, yang dikembangkan dari kata *to manage*, yang artinya mengelola atau mengatur. Griffin (2018) mengemukakan, fungsi manajemen sebagai pengatur dan merancang tata kelola yang sistematis. Segala hal yang belum tersusun dengan rapi akan dirancang menjadi suatu pola baru ketika menerapkan manajemen.

## Fungsi Manajemen

Dalam mengelola bisnis setidaknya manajemen memiliki beberapa fungsi, fungsi tersebut sangat membantu dalam bisnis yang akan kita jalani. Menurut Terry dalam Nawawi (2011:54), ada empat fungsi manajemen yang banyak dikenal masyarakat yaitu fungsi perencanaan (*planning*), fungsi pengorganisasian (*organizing*), fungsi pengarahan (*actuating*), dan fungsi pengendalian (*controlling*).

## **Perencanaan**

Manajemen pada aspek perencanaan berfungsi menetapkan tujuan yang akan dicapai oleh lembaga, kemudian menyusun rencana yang sesuai agar meraih tujuan yang telah ditetapkan. Lembaga memiliki kendali penuh untuk menentukan perencanaan dalam beberapa kali untuk menentukan perencanaan yang paling sesuai diaplikasikan di lembaga tersebut untuk meraih tujuan lembaga. Bisa diibaratkan perencanaan itu sebagai pondasi awal dalam memulai sebuah bisnis

## **Pengorganisasian**

Pengorganisasian/pembagian tugas dilaksanakan dengan tujuan membagi aktivitas besar menjadi beberapa aktivitas kecil untuk mempermudah manajer dalam melaksanakan pengawasan. Pembagian tugas tersebut dibagi dalam beberapa tugas dengan menetapkan tugas apa yang akan dilakukan, siapa yang layak dan memiliki potensi untuk mengerjakan, bagaimana tugas tersebut dibagikan dalam beberapa kelompok, dan pada tahap mana keputusan harus diputuskan.

## **Pengarahan**

Pengarahan sangat membutuhkan peranan nyata manajer agar anggota tim mendapatkan arahan berupa motivasi agar semakin giat dan konsisten bekerja. Pengarahan yang dilakukan melalui metode *influencing* dan *motivating*.

## **Pengendalian (*Controlling*)**

Pengendalian berperan untuk menetapkan standar prestasi, sebagai indikator prestasi, skala perbandingan pencapaian prestasi, serta merevisi penyelewengan dari standar prestasi yang ditetapkan.

## Jenis Manajemen Bisnis

Supaya bisnis dapat beroperasi sesuai tujuan yang telah direncanakan maka perlu penerapan beberapa jenis manajemen. Pada umumnya perusahaan mempunyai manajemen (divisi pengaturan) yang berbeda-beda. Secara umum manajemen bisnis terbagi menjadi beberapa jenis, yaitu manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran, manajemen operasional.

**Pertama**, manajemen keuangan sangat penting untuk membantu pendataan keuangan. Melalui, manajemen keuangan akan membuat kas masuk dan keluar seimbang dengan catatan laporan keuangan menyangkut penjualan, pembelian, utang, dan piutang. **Kedua**, manajemen sumber daya manusia (SDM) merupakan tata kelola manusia/orang dalam perusahaan (bagian yang paling krusial) yang berperang secara langsung. **Ketiga**, manajemen pemasaran berperan untuk eksistensi perusahaan, pertumbuhan perusahaan dan langkah memperoleh laba sebanyak-banyaknya. Aktivitas dalam manajemen pemasaran yaitu menganalisis pasar melalui kebutuhan konsumen dan *competitor* yang selanjutnya ditindak lanjuti untuk menetapkan strategi ampuh agar menang dalam bersaing dengan *competitor*. **Keempat**, manajemen operasional berkaitan dengan aktivitas produksi keseharian. Seperti operasional pembuatan produk yang harus diatur dengan baik agar berjalan lancar.

## Definisi Tugas Manajer

Lembaga butuh manajer yang tepat dengan akhlak yang baik agar dapat menentukan target dan merencanakan hal yang mendukung yang dapat meraih target tersebut. Maksudnya, lembaga memerlukan manusia yang mampu mengorganisasi dan mengatur berbagai hal sampai target yang ditetapkan.

Gallup Organization mengungkapkan bahwa faktor utama yang menentukan produktivitas dan kesetiaan karyawan disebuah tempat kerja bukanlah besarnya upah atau manfaat-manfaat material atau pun kondisi lingkungan kerja; melainkan kualitas-kualitas hubungan antara sang karyawan dan atasan langsungnya (*direct line manager*). Untuk itu, seorang manajer yang melakukan koordinasi dan pengawasan terhadap pekerjaan orang lain, sehingga target lembaga dapat dicapai. Pekerjaan manajer berupaya membantu orang lain menyelesaikan tugas-tugas mereka dengan baik berupa koordinasi atas pekerjaan suatu kelompok dari departemen tertentu di dalam perusahaan, dapat pula berupa mengawasi pekerjaan individu tertentu.

Tindakan manajerial dapat melibatkan aktivitas sekelompok orang dari berbagai departemen dalam perusahaan atau bahkan orang-orang dari luar organisasi, misalnya para pekerja kontrak atau para karyawan dari perusahaan-perusahaan pemasok (*supplier*). Pahami pula dengan baik bahwa para manajer boleh jadi juga memiliki tugas-tugas yang tidak berkaitan dengan pengelolaan dan pengawasan pekerjaan orang lain. Sebagai contoh, seorang penyedia bagian klaim asuransi boleh jadi juga harus mengerjakan sendiri tugas pemrosesan klaim, selain mengerjakan tugas mengawasi pekerjaan para juru catat klaim.

Oleh karena itu dalam memulai bisnis kita harus paham mengenai tata kelola manajemen yang baik. Setelah kita paham lalu kita bisa menerapkan tata kelola manajemen yang baik tersebut disebuah bisnis kita. Karena jika pengelolaan manajemen di bisnis kita berjalan dengan baik pastinya akan mendapatkan hasil yang memuaskan dari bisnis yang kita jalankan.

## **Cara Millennial Sukses Bisnis melalui Ilmu Manajemen**

*#Khatama Rusli, Faisal Rifai, Liviana  
Chomariyah Pratiwi*

**D**unia bisnis sangat di gemari oleh para generasi millennial Indonesia masa kini, tidak bisa dipungkiri bahwa bisnis telah menjadi bagian dalam kehidupan kita. “Mengapa tidak? Karena bisnis merupakan suatu alat penggerak perekonomian, dimana perekonomian menjadi paru-paru dalam roda kehidupan yang kita jalani”. Jika perekonomian hidup dalam negeri ini, maka negeri ini akan menjadi negeri yang maju. Namun sebaliknya, jika perekonomian mati dalam negeri ini, maka negeri ini akan menjadi negeri yang tidak berkembang.

Banyak sekali para pebisnis hebat lahir dari negeri ini, kemudian menjadikan motivasi kepada generasi millennial. Generasi millennial inilah yang nanti akan menjadi penerus dalam menggerakkan roda perekonomian negeri bahkan dunia. Tentu sekarang, generasi millennial tidak hanya diam saja dalam melihat situasi dan perkembangan dunia bisnis. Bahkan banyak dari generasi millennial yang kini sudah mencoba ikut terjun ke dalam dunia bisnis. Ada yang mengalami keberhasilan dan ada juga yang mengalami kegagalan.

Apalagi di era globalisasi saat ini, kita bisa dengan mudahnya memulai dan menjalankan suatu bisnis dengan memanfaatkan teknologi yang ada. Teknologi sangat membantu kita dalam menjalankan suatu bisnis dengan efektif dan efisien. Hampir di semua bidang pekerjaan teknologi hadir sebagai sarana dan prasarana suatu pekerjaan. Mulai dari bidang pertanian,

perikanan, perhutanan, apalagi perindustrian yang kini telah mengandalkan teknologi untuk membantu mempermudah, mempercepat, dan memperbaiki kinerja pekerjaan mereka.

Indonesia, dapat memanfaatkan sumber daya alam dan sumber daya manusia yang kita miliki untuk menjadikan suatu peluang bisnis. Setiap ada peluang bisnis yang ada harus kita manfaatkan dengan semaksimal mungkin, karena peluang itu bisa saja menghasilkan nilai positif yang dapat kita jadikan motivasi untuk terus tumbuh dan berkembang, dan nilai negatif yang dapat kita jadikan pelajaran untuk terus memperbaikinya.

Dalam dunia bisnis selalu ada untung dan rugi. Jika bisnis kita dalam keadaan untung, jangan pernah kita merasa besar hati karena bisa saja itu hanyalah suatu keberuntungan semata. Justru kita harus melihat darimana keuntungan itu dapat diperoleh, agar nantinya kita dapat terus mempertahankan dan terus mengembangkan bisnis yang kita miliki. Sebaliknya jika bisnis kita dalam keadaan rugi, jangan pula kita merasa kecil hati karena itu suatu tantangan dan rintangan yang harus kita hadapi dalam suatu bisnis. Justru kita harus menjadikan tantangan dan rintangan itu sebagai alat pemicu semangat kita, agar kita mendapatkan solusi dari permasalahan-permasalahan yang ada dan dapat terus bangkit dari permasalahan-permasalahan itu.

Seorang pebisnis tentu harus mempelajari dan mengetahui ilmunya agar dalam menjalankan bisnisnya dapat terealisasikan sesuai dengan tujuan bisnis yang ingin dicapai. Bisnis tidak bisa lepas dari ilmu Manajemen. Ilmu Manajemen terbagi menjadi 4 (empat) bagian, yaitu Manajemen Keuangan, Manajemen Pemasaran, Manajemen Sumber Daya Manusia, serta Manajemen Produksi dan Operasional. Keempat ilmu manajemen itu sangat penting karena berfungsi untuk mengelola,

mengatur, dan mengendalikan semua kegiatan dalam suatu bisnis, agar sesuai dengan tujuan yang akan dicapai.

### ***Mengapa manajemen keuangan itu penting ?***

Tentunya manajemen keuangan sangat penting untuk keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Dengan adanya tata kelola manajemen keuangan yang baik, maka semua dana perusahaan akan dialirkan dengan jelas sesuai fungsinya agar dana perusahaan dapat digunakan secara efektif dan efisien, sehingga tidak bisa dimanipulasi apabila adanya unsur kecurangan. Kita perlu mengetahui, bahwa dana perusahaan mempunyai daya pikat yang sangat kuat untuk semua orang. Apabila dana perusahaan jatuh ke tangan orang yang salah, maka dapat dipastikan keberlangsungan hidup perusahaan tersebut akan terancam bahkan dapat mengakibatkan kebangkrutan.

Manajemen keuangan dipimpin oleh seorang manajer keuangan, manajer keuangan harus memiliki nyali yang besar untuk menetapkan putusan terkait dana perusahaan. Keputusan-keputusan yang diambil oleh seorang manajer keuangan haruslah sesuai dengan tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan. Keputusan ini sebagai tolak ukur yang membuat dana perusahaan berhasil dikelola dan dialokasikan dengan baik, sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan (laba). Keputusan tersebut meliputi, (1) Keputusan investasi, (2) Keputusan pendanaan, dan (3) Keputusan deviden.

Oleh karena itu, fungsi manajemen keuangan dalam suatu bisnis guna mengelola dan mengalokasikan dana perusahaan agar aliran dana perusahaan dapat dicatat, dihitung, dan dilaporkan oleh perusahaan. Sehingga aliran dana perusahaan dapat terlihat oleh siapapun, baik bagi pemilik perusahaan, anggota perusahaan, maupun investor, karena telah disampaikan secara terbuka dan terang-terangan.

## **Mengapa manajemen pemasaran itu sangat penting ?**

Tentunya manajemen pemasaran sangat penting untuk keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Dengan adanya tata kelola manajemen pemasaran yang baik, maka konsumen akan tertarik dengan apa yang telah ditawarkan dan memenuhi kepuasan konsumen dengan apa yang telah dibelinya. Kepuasan konsumen inilah yang menjadi acuan nilai keberhasilan tata kelola manajemen pemasaran.

Manajemen pemasaran dipimpin oleh seorang manajer pemasaran, manajer pemasaran harus berani dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan memasarkan suatu produk. Keputusan manajer pemasaran haruslah sesuai dengan tujuan yang akan dicapai perusahaan. Keputusan inilah yang akan membuat produk perusahaan berhasil dikelola dan dipasarkan dengan baik, sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan (laba).

Fungsi manajemen pemasaran dalam suatu bisnis sangat krusial guna mengelola dan memasarkan suatu produk untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen. Sehingga produsen mendapatkan keuntungan karena produknya berhasil terjual, dan konsumen mendapatkan keuntungan karena telah mendapatkan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka.

## **Mengapa manajemen sumber daya manusia itu penting ?**

Tentunya manajemen sumber daya manusia sangat dibutuhkan untuk keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Dengan adanya tata kelola manajemen sumber daya manusia yang baik, maka akan terjalin hubungan kerja yang baik antara satu dengan yang lainnya (atasan dengan atasan, atasan dengan bawahan,

bawahan dengan atasan, dan bawahan dengan bawahan). Sehingga membantu memudahkan kinerja perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya.

Manajemen sumber daya manusia dipimpin oleh seorang manajer sumber daya manusia, manajer sumber daya manusia harus berani dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan tenaga kerja (karyawan). Keputusan manajer sumber daya manusia haruslah sesuai dengan tujuan yang akan dicapai perusahaan. Keputusan inilah yang akan membuat tenaga kerja dapat diarahkan untuk bekerja sesuai dengan tugasnya, dan loyalitas tenaga kerja terhadap perusahaan akan terbentuk.

Ada beberapa fungsi yang harus diperhatikan dalam manajemen sumber daya manusia, yaitu (1) Perencanaan, (2) Pengorganisasian, (3) Pengarahan, (4) Pengendalian, (5) Pengembangan, (6) Pemberian motivasi, (7) Pemberian evaluasi.

Oleh karena itu, fungsi manajemen sumber daya manusia dalam suatu bisnis guna merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, mengendalikan, mengembangkan, memberikan motivasi, dan memberikan evaluasi terhadap kinerja karyawan. Sehingga mampu menciptakan tenaga kerja (karyawan) yang unggul, berkualitas, dan loyalitas tinggi sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan.

### **Mengapa manajemen produksi dan operasional itu penting ?**

Tentunya manajemen produksi dan operasional itu sangat dibutuhkan untuk keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Dengan adanya tata kelola manajemen produksi dan operasional yang baik, maka sumber dana, alat dan bahan, serta sumber daya manusia dapat digunakan secara efektif dan efisien.

Manajemen produksi dan operasional dipimpin oleh seorang manajer produksi dan operasional, manajer produksi dan operasional harus berani dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan sumber-sumber daya. Keputusan manajer produksi dan operasional haruslah sesuai dengan tujuan yang akan dicapai perusahaan. Keputusan inilah yang akan menciptakan dan menambah kegunaan suatu barang atau jasa. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh manajer produksi; (1) Produk (kualitas), desain, fitur, variasi, merek, ukuran dan garansi), (2) Proses, proses diartikan bahwa dalam memproduksi suatu produk, (3) Kapasitas, (4) Persediaan, persediaan diartikan mengenai produk apa yang tersedia, (5) Tenaga kerja, (6) Mutu.

Oleh karena itu, fungsi manajemen produksi dan operasional dalam suatu bisnis guna membuat, memproses, dan menghasilkan suatu produk berupa barang atau jasa. Sehingga mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Tanpa adanya proses produksi dan operasional, maka kita tidak akan mendapatkan barang atau jasa yang kita butuh dan kita inginkan.

### **Lalu, bagaimana dalam menciptakan bisnis yang berhasil ?**

Keberhasilan bisnis dapat tercapai oleh adanya kerjasama yang baik dari semua pihak yang terlibat dalam bisnis tersebut. Namun perlu diingat, suatu bisnis yang berhasil dipimpin oleh adanya pemimpin yang berkualitas, karena hanya pemimpin yang berkualitas yang dapat mengarahkan arahnya menuju kemenangan. Begitu juga dengan adanya partner dan rekan bisnis yang mempunyai loyalitas tinggi, karena hanya partner dan rekan bisnis yang mempunyai loyalitas tinggi yang akan melaksanakan kinerjanya dengan mengerahkan semua kemampuan yang dimilikinya untuk tujuan bisnis yang ingin dicapai.

Seorang pebisnis hebat, pasti pandai dalam mengelola dan mengembangkan bisnisnya dengan selalu berpikir menciptakan inovasi dan mengandalkan kreativitas. Dalam suatu bisnis bukan hanya mengedepankan keuntungan belaka, tetapi menciptakan inovasi dan mengandalkan kreativitas adalah hal yang paling utama dalam menjalankan suatu bisnis. Dengan selalu menciptakan inovasi, suatu bisnis akan terus mengalami perubahan-perubahan baru yang lebih maju dari masa ke masa. Begitu juga dengan selalu mengandalkan kreativitas, suatu bisnis akan terus memiliki kinerja yang unggul dan memiliki nilai dari semua aspek pekerjaan.

Ketika anda benar-benar ingin terjun ke dalam dunia bisnis, ada tiga hal penting yang harus anda ketahui. Yang pertama, mulailah bisnis dengan rasa cinta. Yang kedua, melakukan bisnis dengan rasa optimis dan percaya diri. Yang terakhir, menjatuhkan harapan bisnis dengan kehendak Tuhan Yang Maha Esa. Semoga anda bisa menjadi seorang pebisnis yang hebat dan berhasil, serta berakhlak yang baik.

# Peningkatan Karyawan Berprestasi melalui Budaya dan Lingkungan Kerja yang Kondusif

# Ravina Zulfa, Mahmudah Ariani

**A**ktivitas manajemen pada lembaga baik lembaga besar atau kecil perlu ditata agar berjalan kondusif sehingga tujuan yang ditetapkan tercapai. A. Anwar Prabu Mangkunegara (2004) menyatakan istilah manajemen terdapat tiga penafsiran, yaitu (1) Manajemen sebagai proses. (2) Manajemen sebagai kolektivitas orang-orang yang melaksanakan aktivitas manajemen. (3) Manajemen sebagai suatu seni dan ilmu.

Manajemen sebagai suatu proses, dimana manajemen melakukan aktivitas-aktivitas tertentu yang saling berhubungan dalam meraih tujuan. Sementara itu, manajemen sebagai kolektivitas berkaitan dengan pelaksanaan aktivitas manajemen individu-individu yang bekerja sama secara kolektif.

Manajemen sebagai seni menggunakan aktivitas orang lain menjadi indikator untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Selanjutnya, manajemen sebagai ilmu yang berupaya dengan keilmuannya secara sistematis untuk menjawab pertanyaan mengapa dan bagaimana dalam aktivitas bekerja sama untuk meraih tujuan, untuk selanjutnya mengidentifikasi setiap kejadian-kejadian dalam bentuk penjelasan. Sebagai ilmu, manajemen membutuhkan ilmu lain agar *performance* penerapan ilmu manajemen maksimal.

Karyawan berprestasi dalam sebuah perusahaan membutuhkan ilmu manajemen untuk mencapai tujuan. Penerapan manajemen dalam memaksimalkan potensi

karyawan agar berprestasi berkaitan dengan penerapan manajemen sumber daya manusia (SDM). Dalam SDM tersebut memiliki fungsi operasional yakni pengadaan, pengembangan dan pemeliharaan SDM.

Ketiga fungsi operasional SDM tersebut merupakan sebuah upaya untuk mencapai potensi karyawan yang berprestasi sehingga terbentuk kemampuan kerja karyawan dalam perusahaan.

Selain itu, penerapan budaya kerja yang kondusif dapat dibiasakan kepada SDM perusahaan sesuai dengan ciri khas perusahaan. Menurut Robbins (dalam Djokosantoso :2003) mendefinisikan bahwa:

*“Budaya perusahaan adalah suatu sistem nilai-nilai yang dirasakan maknanya oleh seluruh orang dalam organisasi. Selain dipahami, seluruh jajaran meyakini sistem-sistem nilai tersebut sebagai landasan gerak organisasi”.*

Menurut Djokosantoso (2003 :21) mendefinisikan:

*“Budaya perusahaan adalah sistem nilai-nilai yang diyakini oleh semua anggota organisasi dan yang dipelajari, diterapkan, serta dikembangkan secara berkesinambungan, berfungsi sebagai sistem paket, dan dapat dijadikan acuan berperilaku dalam organisasi untuk menciptakan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan”.*

Budaya perusahaan yang kondusif dan khas dapat meningkatkan kinerja karyawan untuk itu perlu ditumbuh kembangkan di kalangan SDM pada perusahaan. Budaya perusahaan akan berkaitan dengan sistem nilai yang akan menjadi tolak ukur bersikap pada perusahaan untuk meraih tujuan perusahaan.

Lebih lanjut, lingkungan kerja karyawan sangat krusial untuk dilihat lebih mendalam. Lingkungan kerja secara tidak langsung atau pun langsung akan berpengaruh terhadap karyawan di perusahaan. Lingkungan kerja dapat mendukung karyawan untuk berprestasi mencapai tujuan perusahaan. Sebaliknya lingkungan kerja yang tidak memadai akan dapat menurunkan prestasi karyawan dan menghambat perusahaan mencapai tujuan.

Lingkungan kerja merupakan segala sesuatu yang ada di sekitar karyawan pada saat bekerja, baik yang berbentuk fisik ataupun non fisik, langsung atau tidak langsung, yang dapat mempengaruhi dirinya dan pekerjaannya saat bekerja. Lingkungan kerja terbagi menjadi dua, yaitu lingkungan kerja fisik dan lingkungan kerja non fisik.

Lingkungan kerja fisik adalah semua keadaan berbentuk fisik yang terdapat di sekitar tempat kerja yang dapat mempengaruhi karyawan baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Sementara itu, lingkungan non fisik ini juga merupakan kelompok lingkungan kerja yang tidak bisa diabaikan. Segala situasi yang terjadi berhubungan dengan kerja meliputi hubungan dengan atasan maupun hubungan dengan sesama rekan kerja, atau hubungan dengan bawahan.

Alex Nitisemito (2000:171-173) menyatakan perusahaan sepatutnya dapat merefleksikan situasi yang kondusif dalam bentuk kerja sama antara tingkat atasan, bawahan maupun yang memiliki status jabatan yang sama di perusahaan. Situasi yang kondusif seyogyanya mengkondisikan situasi kekeluargaan, komunikasi yang baik, dan pengendalian diri.

Situasi lingkungan kerja yang kondusif dapat mempengaruhi karyawan dalam menyelesaikan target

yang diberikan dengan hasil yang maksimal. Indikator situasi lingkungan kerja dinyatakan kondusif yaitu dilihat dari kinerja manusia dapat melaksanakan kegiatannya secara maksimal, sehat, aman, dan nyaman. Ketidak kondusifan situasi lingkungan kerja berdampak pada penyelesaian target kerja yang relative memiliki jangka waktu yang lama. Selain itu, situasi kerja yang kurang kondusif akan menghabiskan tenaga sehingga rancangan sistem kerja tidak efektif dan efisien.

Banyak faktor yang mempengaruhi terbentuknya suatu kondisi lingkungan kerja. Faustino Cardoso Gomes (2001) menjabarkan beberapa faktor yang mempengaruhi terbentuknya suatu situasi lingkungan kerja yang berhubungan dengan kemampuan karyawan, diantaranya adalah:

- a. Penerangan/cahaya di tempat kerja
- b. Temperatur/suhu udara di tempat kerja
- c. Kelembaban di tempat kerja
- d. Sirkulasi udara di tempat kerja
- e. Kebisingan di tempat kerja
- f. Getaran mekanis di tempat kerja
- g. Bau tidak sedap ditempat kerja
- h. Tata warna di tempat kerja
- i. Dekorasi di tempat kerja
- j. Musik di tempat kerja
- k. Keamanan di tempat kerja

Kesebelas faktor tersebut dapat dijadikan sebagai tolak ukur mengkondisikan lingkungan kerja yang kondusif untuk meningkatkan prestasi kerja karyawan.

Prestasi karyawan dapat diukur sesuai dengan teori dan kriteria yang dipaparkan para ahli. Menurut Anwar Prabu Mangkunegara (2000:67) mengemukakan pengertian kinerja sebagai berikut, kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh

seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikanya.

Berdasarkan penjabaran tersebut kinerja karyawan dapat diukur dari capaian kerja yang telah selesai melalui pencapaian target selama periode waktu yang dicapai organisasi.

Kemudian, Kotter dan Heskett dalam Taliziduhu Ndraha (2003:114) memaparkan:

*"Teori IV menunjukkan bahwa perusahaan mampu meningkatkan kinerja jangka panjangnya jika ia memperhatikan sungguh-sungguh kepentingan pelanggan, pemegang saham dan karyawan, dan juga kepemimpinan yang membawa perubahan terus-menerus".*

Untuk itu budaya perusahaan dan lingkungan kerja sebagai dua faktor yang mendukung untuk meningkatkan karyawan berprestasi. Karyawan yang berprestasi akan mendukung kemajuan perusahaan karena karyawan akan maksimal dalam menyelesaikan target perusahaan. Karyawan berprestasi akan mendukung kemajuan perusahaan di masa kini dan masa yang akan datang sehingga perusahaan dapat meraih tujuan dan produktivitas yang tinggi dan bagi karyawan akan memperoleh kinerja yang tinggi.

# Penggunaan Startup Fintech bagi Manajemen Keuangan guna Meningkatkan Laba UMKM

#Niken Nawang Wulan, Nur Hayani, dan Seni  
Destiana

Saat ini perkembangan perekonomian global sudah memasuki revolusi industri 4.0. Di era revolusi industri 4.0 ini, dunia digitalisasi terus menerus melakukan perkembangan teknologi yang cukup pesat. Salah satu aspek perkembangan teknologi yang sangat meningkat dapat kita lihat dari seberapa sering masyarakat menggunakan teknologi tersebut dalam kehidupan sehari-harinya, seperti internet. Dampak perkembangan teknologi yang semakin maju ini, diharapkan dapat memberikan kemudahan dalam berbagai urusan masyarakat salah satunya adalah dibidang ekonomi keuangan.

Perkembangan teknologi yang sangat luas dan tidak terbatas di era digital mengakibatkan banyak sekali *startup* yang terus bermunculan, seperti *startup fintech*. Istilah fintech merupakan sebuah layanan keuangan melalui digital. Semua kegiatan layanan keuangan lebih efisien, akurat, disertai biaya layanan yang murah. Saat ini, fintech tidak hanya dikenal dikalangan wirausaha saja tetapi juga sudah dikenal oleh kalangan masyarakat pada umumnya.

Dengan kehadirannya fintech membuat para praktisi jasa keuangan tradisional harus memutar otak dan strategi agar tetap bertahan. Kehadiran fintech juga membuat Manajemen Keuangan terhadap laba UMKM meningkat. Dimana pengguna *smartphone* di Indonesia sendiri mencapai 177,9 juta orang (Meningkat 49%

dikuartal ke-3, 2020). Pada tahun 2020 sebanyak 175,4 merupakan pengguna internet, dan yang aktif di media sosial mencapai 160 juta pengguna.

Fintech memiliki fungsi yang sangat bervariasi, yaitu mampu berkembang dengan sangat cepat melayani *virtual account, electronic money, lending, agregator, crowdfunding* dan transaksi keuangan online lainnya. Adapun fintech yang telah beroperasi, sebagian ada yang didirikan oleh perusahaan berbasis konvensional, tetapi tidak sedikit pula yang merupakan perusahaan rintisan atau *startup*.

Transaksi yang dilakukan oleh fintech meliputi transfer, investasi, pembayaran, rencana keuangan, peminjaman uang, dan pembandingan produk keuangan. Sektor inilah yang kemudian paling diharapkan oleh pemerintah dan masyarakat untuk mendorong peningkatan laba dalam mengatur manajemen keuangan mereka.

Jenis Fintech, yaitu *Wealth Management*, Manajemen Risiko Investasi, Dompet Digital (*Digital Wallet*), *Payment Gateway*, dan *Crowdfunding* dan *Peer-to-Peer (P2P) Lending*. Penjelasan lebih lanjut terkait jenis fintech. **Pertama**, *Wealth Management*, yaitu tata kelola jasa keuangan dan kekayaan yang bisa bertindak sebagai manajer keuangan pribadi. **Kedua**, Manajemen Risiko Investasi, yaitu dengan mengakses melalui *smartphone* untuk memantau dan mengelola keuangan dengan efektif dan efisien. **Ketiga**, Dompet Digital (*Digital Wallet*) yang dapat memudahkan pengguna untuk bertransaksi dan menyimpan keuangan. **Keempat**, *Payment Gateway* yang terhubung *e-commerce* dengan berbagai bank yang dapat menyelamatkan proses transaksi. **Kelima**, *Crowdfunding* dan *Peer-to-Peer (P2P) Lending* merupakan sebuah platform yang mempertemukan pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memberikan dana sebagai modal atau investasinya.

Perkembangan fintech dimulai dari tahun 2014–2018. Berawal dari pembahasan tentang peluang dengan model baru, bagaimana cara nilai-nilai yang baru dibuat, serta membahas rencana model bisnis inovatif dalam ekonomi digital. (Liebenau et al., 2014).

Pengelola keuangan juga harus bersiap untuk pengembangan strategi organisasi yang lebih efektif dalam pelayanan keuangan dengan cara memanfaatkan terobosan inovasi-inovasi yang ada di fintech sekarang. (Gomber et al., 2018).

*Startup fintech* mendorong para inklusi keuangan dan literasi keuangan dengan meningkatkan efisiensi dan memberikan layanan yang sangat cepat dan tepat serta rendah biaya kepada masyarakat. Fintech juga fokus pada kebutuhan masyarakat dengan memberikan bantuan.

Dengan adanya *Financial Technology* (Fintech) mampu meningkatkan taraf hidup beserta daya beli dari masyarakat suatu bangsa. Selain itu peran fintech dalam perekonomian dapat merangsang pertumbuhan bitcoin, setidaknya 2,5 milyar dari pengguna bitcoin tidak menggunakan akun bank dan malah memilih untuk mempercayakan uangnya dalam wadah fintech.

Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech) menyatakan bahwa penggunaan layanan fintech terbesar adalah para milenial yang berusia 25-35 tahun, kemudian untuk para kelas menengah yang sudah terbiasa dengan layanan teknologi dengan gaji Rp. 5 juta hingga Rp. 15 juta per bulan. Sementara itu menurut data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) jumlah pinjaman di perusahaan fintech hingga saat ini kurang-lebih 3 juta orang, maka dari itu membuat fintech di juluki menjadi primadona.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerbitkan peraturan Nomor 77//POJK.01/2016 tentang Layanan

Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi atau *Peer-to-peer (P2P) Lending*, yang akan di susul dengan ketentuan terkait *fintech* agar regulasi kian jelas dan lengkap sehingga di harapkan dapat berkontribusi lebih terhadap prekonomian nasional.

Bank Indonesia mendirikan *Fintech Office* yang di gunakan untuk membuat *regulatory sandbox* untuk memberikan keleluasaan kepada para *startup fintech* agar tetap beroperasi dalam pengawasan mereka. Dengan hal tersebut perusahaan-perusahaan *fintech* dalam menjalankan usahanya dan menjalankan kegiatan oprasionalnya diatur serta awasi oleh regulasi pemerintah.

*Startup* di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat. *Startup* di bedakan menjadi dua, yaitu *e-commerce* dan *fintech*. *E-commerce* merupakan perusahaan yang menyediakan jual beli online, sedangkan *fintech* merupakan perusahaan yang melakukan inovasi di bidang jasa keuangan yang telah menggunakan sistem teknologi modern. Seperti cara pembayaran dapat lebih mudah dengan bantuan *fintech* karena melakukan terobosan baru.

Keberadaan *fintech* menjadi primadona saat ini memberikan manfaat kepada masyarakat sebagai berikut: (1) Membantu perkembangan baru di bidang *startup* teknologi yang tengah menjamur. (2) Menjangkau masyarakat yang tidak dapat di jangkau oleh perbankan konvensional dan juga meningkatkan ekonomi secara makro. (3) Membantu masyarakat menyelesaikan masalah penurunan pada bunga pinjaman.

Saat ini dinamika teknologi dapat menjadi peluang sekaligus menjadi tantangan bagi setiap perusahaan jasa keuangan. Namun patut disayangkan kehadiran *fintech* yang seharusnya untuk mempermudah akses keuangan masyarakat tetapi ternoda dengan praktik- praktik yang tak beretika.

Untuk itu jadilah masyarakat yang cerdas dengan dapat memahami fintech maupun risikonya serta tidak melakukan praktik- praktik fintech ilegal. Mari kelola uang kita dengan bijak dan cerdas karena berdampak untuk masa depan yang lebih sejahtera.

Manajemen keuangan merupakan analisis perencanaan dan pengendalian dalam kegiatan keuangan. Keputusan dalam manajemen keuangan terbagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut : (1) Keputusan Investasi, (2) Keputusan Pendanaan , dan (3) Kebijakan Deviden.

Melihat perkembangan yang dialami *startup* fintech di Indonesia yang kian hari kian berkembang pesat, *startup* fintech saat ini menerapkan *platform peer to peer lending* (P2PL). P2PL sendiri merupakan salah satu *platform* fintech dimana tugas *platform* tersebut menawarkan berbagai pembiayaan secara *online* sampai menawarkan pinjaman modal.

Dengan kebutuhan akan dana yang sangat besar di Indonesia terutama untuk para pengusaha, baik para pengusaha besar maupun pengusaha UMKM, platform P2PL ini berkembang sangat pesat melebihi *platform* fintech yang lainnya. Berikut ini adalah beberapa contoh fintech yang menerapkan platform P2PL dan mendominasi di Indonesia :

## **1. Modalku**

Merupakan sebuah pinjaman *online* yang menerapkan *platform peer to peer lending* (P2PL) pada *startup* yang mereka jalani. Dengan berbasis pada *platform* P2PL, Modalku menjadi sebuah *platform* yang menyediakan bantuan pembiayaan kepada UMKM yang mengalami permasalahan keuangan pada usahanya.

## 2. Investree

Merupakan sebuah *market place* dimana tugas Investree hanya mengolah dana dari para investor. Investree memfasilitasi para investornya untuk bertemu langsung dengan para peminjam di dalam platform tersebut, kemudian nantinya sang investor lah yang memilih sendiri peminjam yang ingin didanai.

## 3. Amartha

Sama halnya dengan Investree, Amartha juga merupakan sebuah tempat yang mempertemukan para investor dengan para pengusaha UMKM. Amartha memfasilitasi peminjaman dana mulai dari Rp. 3.000.000 sampai Rp. 10.000.000.

### **Lalu Apakah Sebuah Startup Fintech Memiliki Peran yang Penting Terhadap Pembiayaan UMKM yang Ada di Indonesia?**

Di masa yang maju dengan digitalisasi yang canggih pada saat ini membuat segala kegiatan mulai menggunakan kecanggihan teknologi untuk mengefisienkan biaya, serta mengefektifkan waktu. Salah satunya terjadi pada sektor keuangan, dimana sektor keuangan pada saat ini juga memanfaatkan sistem digitalisasi dalam aktivitasnya. Karena hal ini, membuat berbagai lembaga pada sektor keuangan berlomba-lomba untuk mengembangkan inovasi teknologi keuangan demi meningkatkan keefisienan dan pangsa pasarnya.

Dengan kemunculan fintech sekarang yang dibarengi oleh perubahan gaya hidup masyarakat yang didominasi oleh penggunaan teknologi informasi, membuat fintech dapat membantu berbagai permasalahan yang terjadi. Contohnya saja, dengan adanya fintech dapat membantu permasalahan transaksi jual-beli maupun pembayaran tanpa harus pergi ke

tempatnya langsung. Fintech membuat transaksi jual-beli dan pembayaran menjadi lebih efisien dan efektif.

Tidak dapat dibantah bahwa kemunculan fintech mampu menggerakkan perekonomian Indonesia. Keuntungan yang dirasakan dari penggunaan fintech pun dapat dirasakan oleh berbagai kalangan. Bagi seorang konsumen, kehadiran fintech mampu memberikan manfaat seperti layanan yang lebih memuaskan dibanding sebelumnya, pilihan yang bervariasi, serta harga yang lebih murah. Kalau bagi seorang pengusaha, kehadiran fintech membuat rantai transaksi bisnis mereka menjadi lebih sederhana, tidak hanya itu dengan penggunaan fintech juga membuat biaya modal dan operasional perusahaan ditekan sehingga perusahaan tidak mengeluarkan banyak biaya. Sedangkan bagi pemerintah, hadirnya fintech menjadi sebuah dorongan atas transmisi kebijakan ekonomi, menggerakkan Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI), serta fintech juga membuat kecepatan perputaran uang meningkat sehingga ekonomi masyarakat pun ikut meningkat.

### **Menilik Kehadiran Fintech bagi Para Pelaku UMKM di Indonesia**

Kehadiran fintech di mata para pelaku UMKM bagaikan sebuah harapan baru, salah satunya dalam hal akses pembiayaan. Fintech P2PL mampu mengatasi UMKM yang sebelumnya tidak memiliki akses bank menjadi terakses. Kehadiran fintech pun mampu membuat sebuah usaha UMKM mengalami peningkatan.

Sebenarnya pemerintah memiliki berbagai program untuk mendukung dan menyokong pelaku UMKM. Salah satu programnya yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). Tetapi, dalam mengakses KUR pelaku UMKM perlu memiliki agunan. Imbas dari tidak adanya agunan membuat para pelaku UMKM sulit dalam memperoleh modal dari pemerintah.

Kini, dengan kemajuan teknologi segala layanan keuangan menjadi lebih mudah, cepat dan pastinya murah. Ini merupakan peran dari fintech yang hadir untuk menjadi solusi bagi para pelaku UMKM yang ingin mengembakan usahanya.

## **Manajemen Keuangan yang Tepat Di Tengah Pandemi Covid – 19**

*#Andini Nur Afifah, Syirly Maulida, Elva Kartika  
Dewi*

**P**andemi Covid-19 berdampak besar pada perekonomian seluruh dunia termasuk juga Indonesia. Efek yang akan kita rasakan adalah menurunnya daya beli, meningkatnya jumlah pengangguran dan hutang yang tak terbayar. Untuk itu kita harus mampu mengatur keuangan dengan komposisi tabungan lebih dari 30%, investasi sebesar 30% dan biaya proteksi 30%. Jadi di masa pandemi ini kita di haruskan mampu menekan pengeluaran dan mampu membaca peluang secara inovatif dan kreatif.

Pengelolaan keuangan dikenal dengan manajemen keuangan, yakni sebuah kegiatan menyangkut dari kegiatan perencanaan, analisis, dan pengendalian kegiatan keuangan. Sehingga terdapat dua keputusan utama dalam manajemen keuangan, yakni bagaimana menggunakan dana tersebut dan bagaimana mencari pendanaan. Adapun fungsi dari manajemen keuangan terbagi menjadi tiga, yaitu keputusan investasi, fungsi pendanaan dan keputusan deviden.

Pandemik Covid-19, kita perlu memanajemen keuangan dengan baik untuk mencermati dan melihat setiap pengeluaran yang kita keluarkan. Kita harus pertimbangkan modal yang dikeluarkan untuk membeli produk tersebut sebanding dengan apa yang akan dihasilkannya atau tidak. Mengatur arus kas juga harus diperhatikan karena manajemen keuangan yang baik bila kita selalu mempunyai kas yang cukup untuk membeli kebutuhan sehari-hari, membeli peralatan kerja, membayar telepon, internet dan tagihan lainnya.

Semua biaya dapat dibayar tepat waktu, jika kita tidak mengalami kesulitan keuangan. Kita harus menekankan biaya pengeluaran agar bisa menghemat pengeluaran untuk kepentingan lainnya. Ada beberapa cara mengelola keuangan di tengah pandemi Covid-19 ini:

**Pertama,** Mengevaluasi Sumber Pendapatan. Bagi yang sudah bekerja dan juga sudah memiliki sumber penghasilan maka kita perlu meninjau dan memperhatikan beberapa hal. Sumber penghasilan yang kita miliki sebaiknya memenuhi beberapa kriteria seperti:

Pendapatan yang stabil dan rutin. Pendapatan yang stabil dan rutin merupakan syarat yang paling penting dalam mengidentifikasi seberapa bagus sumber penghasilan yang kita miliki saat ini. Pendapatan yang rutin artinya adalah sumber penghasilan kita mampu menghasilkan pendapatan secara tertata. Sedangkan pendapatan yang stabil, kita akan menerima besaran penghasilan yang cenderung tidak berfluktuatif, sehingga pendapatan yang akan kita dapat lebih mengukur jumlah uang yang akan kita terima dan pengeluaran yang akan kita terima. Jika pendapatan tidak diterima secara rutin dan stabil maka sangat disarankan untuk mencari sumber pendapatan tambahan.

Pertumbuhan pendapatan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan *income* penting dan harus diperhatikan, sebab kita mengetahui bahwa setiap tahun kita merasakan dampak dari inflasi harga, namun tidak semua orang merasakan derajat dampak sama. Yang berarti kita berekspektasi pengeluaran untuk konsumsi akan meningkat seiring berjalannya waktu. Pendapatan seharusnya mengalami pertumbuhan minimal sama atau lebih dari tingkat kenaikan harga atau pengeluaran kita dari waktu ke waktu.

Pekerjaan berada pada jalur yang tepat untuk bertumbuh. Kita mengetahui bahwa setiap usaha memiliki performa yang berbeda-beda, dan misalnya pada masa pandemi seperti saat ini, kita melihat bahwa industri telekomunikasi dan farmasi meningkat pesat sedangkan industri manufaktur dan ritel sempat mengalami penurunan, semakin banyak orang yang mengubah pola bekerja dengan bantuan digital atau dengan menggunakan *online*. Misalnya jika kita mempunyai sebuah toko ritel, maka kemungkinan akan lebih baik jika kita juga menyediakan fasilitas transaksi jual beli melalui *platform* digital seperti *online shop* yang memungkinkan untuk meningkatkan omzet.

Efisiensi perbandingan waktu kerja dan hasil pendapatan. Pekerjaan yang memakan waktu banyak akan tetapi tidak menghasilkan adalah pekerjaan yang tidak efisien dari segi penghasilan. Di karenakan bisa saja kita melewatkan alternatif lain, dimana kita bisa bekerja dengan waktu lebih singkat tetapi menghasilkan sesuatu yang lebih. Di Masa pandemi ini mengajarkan kita bahwa ternyata masih banyak prosedur kerja yang memakan waktu dan bisa diminimalkan dengan adanya bantuan teknologi dan selain itu banyak alternatif usaha yang sudah bergelut bidang IT atau setidaknya memanfaatkan pemakaian teknologi digital.

**Kedua,** Bijaksana Mengelolah Pengeluaran dan Budget keuangan. Selain pemasukan, pengeluaran juga bisa diperhatikan di masa pandemi Covid-19 kita harus berhemat sehingga harus lebih bijaksana dalam pengeluaran. Bijaksana dalam mengelolah pengeluaran berarti mengidentifikasi komponen pengeluaran dan menetapkan prioritas ketersediaan dana untuk biaya yang memang diperlukan misalnya biaya listrik dan air, biaya kebutuhan pokok sehari-hari, menentukan budget untuk pengeluaran yang sifatnya sekedar hiburan, bahkan bila perlu menekan pengeluaran yang tidak diperlukan dan meningkatkan tabungan uang pribadi.

**Ketiga, Dana Darurat.** Pada kondisi normal saat belum adanya virus Corona, memang menyisihkan dana darurat itu terkesan remeh, tetapi ketika kondisi krisis seperti masa pandemi ini maka sebenarnya dana darurat ini akan sangat membantu karena ketika ada kondisi buruk terjadi seperti terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) ataupun kecelakaan ringan. Maka dana darurat ini yang akan bisa menolong kita untuk meng-*cover* biaya apa saja yang diperlukan. Misalnya pada masa pandemi seperti sekarang ini kita juga mengetahui banyak tenaga kerja yang di PHK atau pemotongan gaji. Namun kita harus menyiapkan berapa jumlah dana darurat.

**Keempat, Berinvestasi.** Cara lain menyiasati peningkatan tingkat tabungan anda dan mengakumulasi kekayaan anda juga bisa dengan menyisihkan beberapa persen dari dana tabungan anda untuk budget investasi jika anda memiliki uang tabungan sebesar 1 juta rupiah mungkin anda bisa menyisihkan 300 ribu untuk investasi di *platform* keuangan lain semisal melalui pasar modal dan lain-lain namun kemudian perlu ada strategi perencanaan dana investasi untuk memaksimalkan *return* dan meminimalkan kerugian. Tetapi sangat dianjurkan untuk terlebih dahulu mempelajari *platform* investasi yang cocok untuk modal anda dan profil resiko pribadi anda, dan konsultasikan rencana investasi anda dengan orang yang tepat.

Di masa pandemi ini beberapa produk untuk berinvestasi, salah satunya adalah Reksadana. Beberapa keuntungan berinvestasi Reksadana antara lain :

1. Mudah, saat pandemi seperti sekarang calon investor cukup membuka akun dengan reksadana online [www.bareksa.com](http://www.bareksa.com) dan mulai berinvestasi, seluruh investasi reksadana akan dikelola oleh orang-orang profesional yaitu Manajer Investasi (MI).

2. Waktu yang fleksibel, investasi di reksadana relatif membutuhkan waktu yang lebih sedikit untuk dikelola, karena kita cukup mengontrol setiap bulannya.
3. Pencairannya cepat, kita dapat mencairkan reksadana dan menerima dana rekening maksimal 7 hari sejak melakukan permintaan pencairan.
4. Bukan objek pajak, jika kita memperoleh keuntungan sebesar 10 juta rupiah, maka tidak perlu membayar pajak atas penghasilan tersebut.
5. Harga transparan, tidak ada perbedaan harga untuk investor besar maupun kecil, asalkan hari transaksinya sama.

**Kelima,** Pentingnya Asuransi Jiwa dan juga Kesehatan. Kita semua tahu akan mahalnya biaya perawatan Covid-19 dan bahkan sebelum pandemi kita pasti sadar bahwa biaya kesehatan yang standar juga sangat mahal tidak terkecuali obat-obat farmasi. Oleh sebab itu sangat penting mengetahui bahwa asuransi adalah upaya mencicil untuk biayaantisipasi dan sebagai bentuk minimalisir resiko. Tentu kita tidak ingin penyakit serius ada ditubuh kita. Tetapi pesan moral di masa pandemi ini adalah kesehatan, karena kesehatan adalah aset terpenting. Tidak hanya kesehatan, tetapi produktivitas yang maksimal, mencegah biaya besar yang bisa terjadi. Karena itulah keputusan untuk membeli program asuransi ini harus benar-benar di pertimbangkan. Jika kita bisa jujur pada diri sendiri, kita secara ekonomi akan rentan.

**Keenam,** Menghindari Hutang yang Tidak Produktif atau Menghindari Pemakaian Hutang yang Konsumtif. Pandemi Covid-19 memang musibah, tidak ada yang tau akan terjadi seperti sekarang ini sebelumnya. Namun kita tahu juga banyak orang yang mengalami kesulitan membayar pinjaman, kredit motor, dan lain sebagainya. Sedangkan keadaan perekonomian

sudah begitu suram, walau dengan segala kemudahan yang ada dan diberikan bantuan oleh pemerintah tetap terjebak dalam cicilan hutang adalah malapetaka yang akan membuat pusing semua orang. Agar mencegah hal serupa terjadi pada kita di masa yang akan datang, maka ada baiknya kita bisa mengubah perilaku dan sikap kita dalam berhutang dan tidak baik bagi kita menjadi trauma terhadap hutang.

Selain mempunyai gambaran untuk apa hutang yang kita pinjam digunakan. Pertama kita wajib menghitung berapa jumlah ideal hutang yang akan kita pinjam nantinya. Yang berarti nantinya kita tidak memiliki hutang berlebih, karena jika kita memiliki hutang berlebihan maka bunga pinjaman juga menjadi besar secara nominal, sehingga berpotensi menjadi biaya yang kita tidak diperlukan agar dapat memaksimalkan pemakaian hutang seperlunya. Kita juga harus mempertimbangkan kemampuan kita untuk membayar kembali hutang yang sudah dipinjam. Salah satu caranya adalah dengan kita bisa menilainya dari bagaimana kita mengelolah modal atau dana kita selama ini. Kebanyakan berhutang untuk tujuan konsumtif dinilai tidak akan menghasilkan *return* ekonomis. Sedangkan kebanyakan hutang pinjaman akan menambah kewajiban kita membayar dalam jangka pendek dan bisa jadi menengah.

Masa pandemi adalah masa dimana kita seharusnya menjadi lebih berhati-hati dengan penggunaan uang yang kita miliki. Pandemi saat ini telah mengajarkan kita bahwa pentingnya untuk kita menjaga keamanan dan pertumbuhan aset kita. Pandemi Covid-19 adalah bentuk perwujudan dari salah satu skenario terburuk yang bisa dialami oleh setiap orang. Ekonomi terpuruk dan akan membaik tetapi bukan berarti kita sebaiknya duduk menunggu kesempatan datang saja, namun adanya beberapa perubahan-perubahan kecil yang kita lakukan dapat dimulai dari detik ini.

# Yuk Kenali Penerapan Manajemen Strategis “Burgreens” sebagai Pionir Restoran Vegetarian

# Herlina, Anggi Widjayanti, Herma Rosmalia

Suatu bisnis dalam perusahaan maupun organisasi lainnya merupakan suatu gerakan usaha yang menawarkan dan menyediakan suatu produk atau jasa yang dibutuhkan serta diinginkan konsumen. Mengingat hal tersebut, setiap perusahaan tentu dituntut untuk lebih meningkatkan kemampuan dan daya saing yang mereka miliki agar perusahaan yang dijalankan dapat tumbuh dan bertahan seiring dengan ketatnya persaingan yang semakin marak. Hal inilah yang menjadi landasan bagi perusahaan untuk senantiasa mampu membuat berbagai strategi guna menjadi kekuatan dari perusahaan tersebut, dengan tak terkecuali yang dilakukan oleh perusahaan *startup* bisnis “Burgreens”.

Dalam penerapannya, manajemen strategis sangat penting untuk dilakukan perusahaan dalam rangka meningkatkan kinerja dari segala aspek untuk mencapai tujuan perusahaan. Menurut pengertian seorang ahli bernama Fred R. David, ia mendefinisikan pengertian manajemen strategi sebagai “ilmu tentang perumusan, pelaksanaan, dan evaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya”.

Tanpa berlama-lama, mari kita pahami implementasi manajemen strategi atau program yang diterapkan perusahaan *startup* bisnis Burgreens, untuk dapat mengeksplorasi dan mengevaluasi sejauh mana keefektifan strategi yang dirancang oleh perusahaan tersebut, dengan melingkup beberapa dasar pokok yakni aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek sumber daya manusia dan aspek keuangan.

Sebelumnya, apa itu perusahaan *startup* bisnis Burgreens?

Burgreens merupakan restoran makanan vegan dengan penggunaan bahan organik lokal yang didirikan pada bulan November 2013 dan dirancang secara khas untuk lidah orang Asia. Kata “Burgreens” sendiri diambil dari kata “*burger*” dan “*green*”. *Burger* dikenal sebagai cemilan yang penyajiannya cepat, enak, dan cocok untuk masyarakat urban. Sedangkan kata *greens* sangat identik dengan alam dan banyak melambangkan sesuatu yang berbasis nabati, sehat, sayuran, ramah lingkungan, dan sebagainya. Jadi, jika digabungkan kedua kata ini akan memiliki arti bisnis resto yang menyediakan makanan cepat saji, sehat dan terbuat dari nabati (Ilham, 2020: 7).

Dari pengalaman pribadi dan orang yang lebih tua, sejak dulu memang untuk menemukan restoran khusus makanan vegan di Indonesia masih sulit, bahkan di kota Jakarta sekalipun. Menciptakan *taste* adalah salah satu masalah yang timbul pada ide makanan sehat. Dari kesulitan yang didukung oleh hobi tersebut pada akhirnya menginspirasi Helga Angelina Tjahjadi dan Max Mandias sebagai pasangan muda vegetarian, untuk mendirikan bisnis restoran Burgreens yang menyajikan menu konsumsi sehat dengan rasa yang enak.

Oke setelah kita mengetahui gambaran umum dari perusahaan *startup* bisnis Burgreens, maka selanjutnya kita akan masuk kedalam rancangan manajemen strategis yang diterapkan, diantaranya yaitu:

#### a. Aspek Pasar dan Pemasaran

Sebelum membuka Burgreens, Helga dan Max beserta beberapa tim menjalankan survey kecil sebagai riset pasar. Hasilnya menunjukkan masih banyak orang Indonesia yang tidak suka menyantap sayur mayur karena dianggap memiliki rasa yang pahit dan merupakan

masakan yang membosankan. Setelah melihat survey tersebut, dari situlah konsep utama bisnis Burgreens dirancang untuk menyediakan makanan dan minuman sehat yang diolah dengan resep lezat dan terbuat dari bahan-bahan alami tanpa daging serta jauh dari kata membosankan.

Dalam strategi pemasarannya, Burgreens memikat dan menetapkan segmen pasar produk yakni orang-orang yang perhatian pada gaya hidup sehat. Oleh karena itulah, Burgreens selalu berupaya untuk menjadi wadah atau penyambung banyak komunitas untuk memperkuat *engagement* perusahaan dengan masyarakat. Komunitas tersebut diantaranya seperti komunitas organik, gaya hidup sehat, gaya hidup berkesadaran, dan juga komunitas anak muda yang peduli terhadap lingkungan.

Dalam era yang sudah semakin maju ini, Burgreens juga menggunakan media sosial seperti Twitter dan Instagram sebagai bagian dari pemasaran dan edukasi yang berupa kampanye atau promosi produk. Hal ini bertujuan agar *awareness dan positioning* Burgreens semakin kokoh ditangkap oleh konsumen hingga semakin memperluas pangsa pasar atas produknya. Pertanyaannya, kalian sudah *follow* kan?

Lanjut strategi pemasaran Burgreens yang paling utama yaitu terletak pada kualitas produknya, hal itulah yang ditanamkan Helga selaku pendiri perusahaan. Seperti yang kita tahu dan rasakan, pemasarannya yang sebagus apa pun, tempat yang seindah apa pun, apabila produk yang ditawarkan tidak enak dan berkualitas, maka konsumen tidak akan kembali apalagi menjadi pelanggan *loyalty*. Ketika semua sisi yang dimulai dari produk sudah berkualitas, serta ditambah dengan pelayanan tempat yang nyaman, maka konsumen pun akan lebih dan selalu tertarik berkunjung ke Burgreens.

## b. Aspek Operasional

Untuk menikmati makanan enak di Indonesia memang banyak, tetapi untuk menemukan makanan enak dan juga sehat saat ini masih terbilang cukup sulit. Apalagi kalau diantara kita ada yang mengidap penyakit atau alergi dengan beberapa makanan. Namun jangan khawatir, kini kita bisa menemukan paket komplet yang tersaji di Burgreens. Ya, restoran yang kini tersebar dalam 10 gerai di Jakarta, Bandung, dan Tangerang tersebut menyajikan makanan dan minuman sehat serta lezat dengan design yang menggoda. Kisaran harga yang ditawarkan pada produknya juga terjangkau, yakni mulai dari Rp. 35.000 sampai Rp. 188.000 untuk satu porsi cemilan dan paket makanan berat, serta Rp. 20.000 sampai Rp. 70.000 untuk menu produk minumannya.

Pendiri dari Burgreens yakni Helga dan Max mengambil bahan baku produknya langsung dari kebun sayur milik mereka, serta menjalin kerjasama dengan 20 komunitas petani lokal untuk menyediakan bahan bakunya. Hal ini bertujuan untuk memecah mata rantai distribusi bahan mentah, karena dengan sistem tersebut, para petani dapat mengambil keuntungan lebih secara langsung dibandingkan menjual hasil taninya ke pihak kedua. Salah satu komunitas petani yang bekerjasama dengan Burgreens yaitu Yayasan Usaha Mulia (Ilham, 2020: 7).

Burgreens juga memiliki komitmen dalam mengurangi limbah sampah industri yang dihasilkan setiap harinya. Untuk mengurangi *food waste tersebut*, Burgreens selalu melakukan inovasi resep dan proses cara memasak dengan memanfaatkan semua bagian dari bahan baku yang digunakan, semisalnya ubi yang diolah menjadi keripik, kemudian sisanya dimasak menjadi olahan *dessert*. Adapun sampah operasional yang masih dihasilkan Burgreens ini akan diolah menjadi kompos, lalu

kompos tersebut dibuat menjadi pupuk yang digunakan untuk perkebunan, dan hasil panen kebunnya itu dijadikan bahan baku untuk menu produk di Burgreens (Oktavianie, 2017: 14). Sangat menarik!

Konsep aktivitas operasional *Burgreens* juga mengusung prinsip manajemen strategi *eco-friendly* (ramah lingkungan). Sesuai dengan pengalaman makan di Burgreens, penerapan strategi ini dilakukan dengan tanpa menggunakan plastik di resto dan diganti dengan penggunaan sedotan dari bambu atau stainless untuk produk minuman, serta penggunaan plastik yang terbuat dari singkong untuk layanan pesan antar.

Dalam segi teknologi, saat ini Burgreens baru memanfaatkan keberadaan teknologi digital yang disediakan oleh mitra logistik untuk mengirim pesanan ke konsumen. Namun, bisnis Burgreens ini berencana akan merilis secara resmi aplikasinya sendiri, dan di dalamnya akan tersedia berbagai pilihan menu dan akan dikirim oleh kurir internal Burgreens.

### c. Aspek Sumber Daya Manusia

Dari segi pekerja, Burgreens memiliki manajemen strategi dalam mempekerjakan karyawannya, yaitu dengan menerapkan strategi bahwa lebih dari 50 persen staf yang Burgreens rekrut itu harus perempuan. Hal ini Burgreens lakukan sebagai upaya menyeimbangkan jumlah perempuan dan laki-laki di lapangan kerja. Karena jika dilihat secara statistik, di lapangan kerja Indonesia sedikit sekali perempuan-perempuan yang duduk di posisi strategis pekerjaan (Maulina, 2020). Dengan demikian, para pendiri Burgreens ini ingin bermisi sosial dengan lebih mensejahterakan eksistensi perempuan dalam berbagai posisi.

Para pekerja perempuan yang direkrut Burgreens juga tidak hanya berasal kalangan muda saja, melainkan

juga para Ibu yang berasal dari *low social economy* dan tidak mengenyam pendidikan tinggi untuk berkesempatan kerja di bagian *kitchen* atau produksi, dan akan diberikan upah yang layak serta fasilitas edukasi berupa *technical training* dan *managerial training* (Dwijayanti & Kusumastuti, 2018: 188-189). Tujuan dari pemberian edukasi ini tentunya agar para karyawan bisa menjaga kualitas produk dan layanan. Apalagi jika para karyawan tersebut mampu menunjukkan performa yang baik saat bekerja, mereka akan dipromosikan untuk dapat menempuh jenjang karir yang lebih tinggi. Sangat menginspirasi bukan?

Kemudian, Burgreens menerapkan layanan yang fokus pada *real & hearty service*, yaitu sebuah cara yang ditanamkan oleh Helga agar mendorong tim operasionalnya untuk tetap *happy* dan menjadi diri sendiri dengan tetap menjaga kesopanan dan *attitude*. Maka dengan strategi ini, Burgreens tidak memiliki SOP layaknya bisnis lain yang dianggap kaku hingga dapat membuat karyawannya jenuh dalam mengemban tugasnya.

Kemudian, Helga sebagai *co-founder* Burgreens pun memiliki prinsip yang juga diturunkan kepada tim manajemennya, yakni “**BITAS**” yang mana **B** adalah *balance*, **I** untuk *integrity*, **T** itu *team work*, **A** itu *achieving and above the line*, dan **S** adalah *sustainability* (Oktavianie, 2017: 7). Hal ini tentu akan terus menjadi *pedoman bagi* Burgreens untuk selalu berkembang secara finansial dan sekaligus memberi dampak positif pada lingkungan serta sumber daya manusianya.

#### d. Aspek Keuangan

Usaha yang dilakukan Helga dan Max dalam membangun *startup* Burgreens mengeluarkan modal yang cukup besar yakni 200 juta dari dana pribadi yang berasal dari tabungan mereka. Menurut Helga, bisnis burgreens

mengalami 3 tahun terberat dengan sistem manajemen yang belum berjalan sesuai standar karena belum melaksanakan pencatatan *accounting*, tidak adanya *cost salary* untuk *Founder* dan *Co-Founder* serta sebagian besar alokasi dana untuk *capital expenditure* bukan *working capital* (modal kerja) yang digunakan untuk pembelian bahan baku dan lain sebagainya (Maulina, 2020).

Berdasarkan wawancara yang dilansir dari *womanpreneur* di tahun 2019, sejak tahun ke-4 pada masa perkembangannya, Burgreens pernah memiliki kasus pengeluaran dana internal oleh salah satu *store leadernya* dan membuat Burgreens kehilangan uang sampai 500 juta. Helga mengungkapkan bahwa dalam waktu satu tahun, *store leader* itu mencuri pemasukan Burgreens setiap harinya.

*Akan tetapi, Helga dan Max tidak menyerah begitu saja. Mereka pun terus mengembangkan Burgreens dengan salah satunya menarik para investor untuk bekerjasama dalam memperbesar skala bisnisnya. Burgreens telah menerima sumber dana investasi dari "Angin" sebanyak dua kali pada tahun 2016 dan 2017 dengan nominal yang dirahasiakan. Burgreens pun akhirnya berkembang pesat hingga membuat beberapa investorpun tertarik untuk terjun dalam putaran perusahaan Burgreens (Haryanti et al., 2020:107).*

## **Evaluasi Penerapan Manajemen Strategis Burgreens**

Setelah mengetahui dan memahami beberapa strategi yang diterapkan perusahaan *startup* bisnis Burgreens. Maka selanjutnya kita akan menelaah dan mengevaluasi apa-apa saja yang sebaiknya diterapkan perusahaan Burgreens, untuk senantiasa dapat dijadikan masukan agar tetap berjaya serta menjadi pembelajaran bagi kita semua.

Pertama adalah mengevaluasi penerapan manajemen strategi perusahaan Burgreens berkaitan pada sebagian besar alokasi dana awal yang digunakan untuk *capital expenditure* bukan *working capital* (modal kerja) yang digunakan untuk pembelian bahan baku dan lain sebagainya. Maka sebetulnya hal ini “kurang benar” menurut kami, karena jika sebagian besar dana awal digunakan untuk kepentingan *capital expenditure*, maka biaya-biaya untuk perjalanan bisnis kedepannya terkait bahan baku, marketing, *salary* dan sebagainya tentu akan terbatas bahkan bisa terhambat, sehingga perusahaan harus memutar otak kembali untuk berupaya lagi mencari dana tambahan untuk hal-hal tersebut.

Berikutnya, evaluasi mengenai tidak adanya pencatatan pembukuan *accounting* pada tiga tahun perusahaan berdiri. Hal inilah yang sebenarnya juga menjadi salah satu kelemahan atau kekurangan dari perusahaan Burgreens hingga pada saat itu belum mampu mengontrol sistem keuangan dengan baik, sampai pada akhirnya dapat dikorupsi oleh pegawainya sendiri sebesar Rp. 500 juta. Padahal apabila pada saat awal berdiri perusahaan ini telah melakukan persiapan yang matang serta menyeluruh, termasuk diterapkannya pencatatan *accounting* dengan baik dan benar. Maka, keuangan perusahaan akan terhindar dari penipuan, pengeluaran anggaran dapat diminimalkan secara nyata dengan terukur dan tertulis dengan jelas.

Terakhir, dalam keberhasilannya menjadi resto vegetarian dan sudah banyak digemari konsumen, diharapkan perusahaan Burgreens tidak akan bersikap arogansi atau merasa puas diri terhadap prestasi yang telah dicapai. Terus kembangkan dan tularkan gaya hidup dengan pola makan dan minum yang sehat, menarik, enak dan berkualitas serta peduli akan lingkungan. Burgreens juga bisa membuat manajemen strategi dengan pengadaan edukasi untuk *goes to campus* dalam

rangka mengadakan seminar atau *workshop* bertema *Get healthy with organic food* atau lainnya sebagai salah satu teknik pemasaran dalam menjangkau kalangan yang lebih luas.

## **Remunerasi Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan Selama WFH**

*# Ajeng Rindi Rahayu, Elsza Hilvawaty R,  
Lusiana Ramadhanti*

**P**ada manajemen kerja terdapat beberapa definisi dari kata “Kinerja” salah satunya adalah kata kinerja bisa digunakan untuk menyatakan prestasi kerja, efektivitas kerja, hasil kerja, pencapaian tujuan kerja dan produktivitas kerja. Kinerja karyawan bisa dilihat dalam sebuah organisasi, untuk mencapai suatu tujuan dalam organisasi wajib memiliki kinerja sumber daya manusia (SDM) yang efektif serta efisien karena organisasi merupakan akumulasi kinerja individu dan kelompok.

Di dalam organisasi harus memiliki tujuan yang jelas dan tujuan yang sama antar perusahaan dan karyawan, jika di dalam organisasi tersebut terdapat perbedaan pendapat antar karyawan dengan karyawan lainnya atau antar atasan itu akan mempengaruhi kinerja dan lingkungan dalam organisasi tersebut. Jika di dalam organisasi ada permasalahan antar karyawan akan sangat berpengaruh kepada perusahaan karena jika karyawan mempunyai masalah dengan atasan, karyawan tersebut akan menjadi malas dan mengerjakan tugasnya tidak sesuai dengan apa yang telah diperintahkan.

Maka dari itu pendapat antar karyawan dengan atasan harus digabungkan dan menjadi pendapat yang sama, pendapat yang berbeda harus diselesaikan dengan opininya masing-masing. Kinerja individu ditambah dengan kinerja kelompok akan membuahkan hasil kinerja organisasi dan menjadikan perusahaan tersebut terus maju karena kinerja dari masing-masing karyawannya berjalan sesuai tujuan perusahaan tersebut. Kinerja

individu adalah hasil kerja seseorang yang dipengaruhi oleh kompetensi individu, dukungan organisasi dan dukungan manajemen. Yang dimaksud pada kinerja individu adalah pengetahuan dasar seseorang seperti kebutuhan pengetahuan baik berupa informasi, data yang handal, riset serta analisa merupakan suatu hal yang mutlak bagi perusahaan untuk menjamin kelangsungan hidupnya.

Menurut Bernadin dan Russel dalam Sutrisno (2010) terdapat enam bagian yang digunakan untuk mengukur kinerja karyawan, sebagai berikut:

1. *Quality*, merupakan hasil kerja keras yang sudah dicapai untuk menuju tujuan bersama.
2. *Quantity*, merupakan jumlah nominal yang diraih atas hasil kerja keras.
3. *Cost Effectiveness*, merupakan penelitian terhadap apa yang menyebabkan terjadinya peningkatan dari suatu kinerja. Contohnya: Karena teknologi yang mendukung manusia untuk menjalankan tugas dengan sangat mudah maka inilah yang menyebabkan peningkatan atas terjadinya suatu kinerja.
4. *Need For Supervision*, merupakan tingkat seorang karyawan melakukan pekerjaannya tanpa memerlukan arahan dari seorang *supervisor* untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

Indonesia saat ini sedang berada didalam situasi yang sangat memprihatinkan yaitu adanya wabah penyakit virus COVID-19 dimana penyakit tersebut sangat mempengaruhi kinerja karyawan di berbagai perusahaan. Para karyawan menjadi kelompok masyarakat yang paling terpukul akibat wabah Covid-19 ini. Mereka menggantungkan hidupnya pada pendapatan harian, menurunnya aktivitas ekonomi saat ini yang tidak lagi stabil seperti biasanya sudah

jelas akan berpengaruh pada perekonomian Indonesia khususnya untuk pendapatan dan kualitas hidup mereka. Berada didalam situasi yang cukup sulit ini membuat mereka sangat cemas dan khawatir, pasalnya pandemi COVID-19 ini berlangsung cukup lama.

Menangani permasalahan ini, perusahaan menggantikan pertemuan tatap muka yang biasanya para karyawan bekerja langsung ke kantor dan berkomunikasi tatap muka pada rekan kerja. Saat ini digantikan, para karyawan hanya bisa berkomunikasi melalui sosial media dan melakukan pertemuan tatap muka melalui aplikasi saja. Seperti Zoom, Gmeet, Skype, Whatsapp, dll.

Dalam situasi pandemi COVID-19 para karyawan menjalani berbagai aktivitas dan menyelesaikan pekerjaan dirumah dengan istilah *Work From Home*. Sistem *Work From Home* akan dijelaskan langsung oleh manajemen SDM di beberapa perusahaan dengan ketentuan yang berbeda-beda, mereka akan dijelaskan tentang pekerjaan apa saja yang harus mereka selesaikan serta *deadline* pengumpulannya. Disisi lain ada perusahaan yang sudah menetapkan bahwa karyawannya sudah boleh melakukan aktivitasnya kembali untuk bekerja di kantor seperti biasa tetapi harus mengikuti protokol kesehatan seperti memakai masker, selalu sedia *hand sanitizer*, cek suhu tubuh sebelum masuk kantor, cek *rapid test*, dll.

Ruang lingkup kerja akan sangat berpengaruh pada kinerja seorang karyawan, dengan adanya kebijakan pemerintah mengenai *Work From Home* yang mengharuskan para karyawannya bekerja di rumah sulit untuk berkonsentrasi karena ruang lingkup yang biasanya bekerja di kantor sekarang harus mengerjakannya di rumah dan lebih sulit berkomunikasi dengan divisi lain serta atasan.

Ruang lingkup manajemen kinerja juga mengenai permasalahan input dan nilai-nilai organisasi. Input organisasi berupa ilmu pengetahuan, keterampilan dan perilaku yang diperlukan untuk menghasilkan kinerja yang diharapkan.

Tujuan dari manajemen kinerja karyawan selama WFH ini yaitu agar tetap membangun perusahaan mencapai tujuan meskipun tidak berlangsung secara tatap muka yaitu sebagai berikut:

1. Memotivasi dan menghargai seberapa besar karyawan dalam menjalankan tugas yang telah diberikan oleh atasan selama WFH.
2. Menyediakan kebutuhan karyawan selama WFH seperti menyediakan masker dan *hand sanitizer*.
3. Melakukan *meeting online* untuk seluruh karyawan agar memahami apa saja yang harus dicapai untuk meningkatkan standard kinerja dan memberikan penghargaan atas hasil yang dicapai untuk divisi yang bekerja secara maksimal.
4. Karyawan memaksimalkan hasil kerja mereka untuk mencapai tujuan dari divisi tersebut.

Lingkungan kerja merupakan suatu tempat yang di dalamnya terdapat orang-orang yang bekerja berdasarkan tujuan bersama di dalam sebuah perusahaan. Lingkungan kerja inilah sebagai tempat karyawan mulai mengembangkan seluruh keahlian yang mereka punya dengan bekerja semaksimal mungkin, meningkatkan kinerja masing-masing individu untuk menjadi lebih kompetitif dan produktif demi keberlangsungan perusahaan tersebut.

Adapun lingkungan kerja dibagi menjadi dua bagian yaitu:

1. Lingkungan Kerja Fisik

Lingkungan kerja fisik merupakan tempat untuk memulai hubungan sosial serta kesehatan antar karyawan dan kepuasan karyawan atas apa yang terjadi disekitar mereka baik secara langsung atau tidak langsung. Seperti suasana sebelum terjadinya wabah COVID-19 antar karyawan dapat merasakan hubungan yang baik seperti saling tegur sapa, pencahayaan dalam ruangan, suhu udara, tingkat kebisingan, dll.

## 2. Lingkungan Kerja Non Fisik

Lingkungan kerja non fisik ini berupa hubungan yang harmonis dalam bekerja, komunikasi antar karyawan dengan atasan atau karyawan dengan karyawan. Ini yang menjadi masalah yang terjadi di perusahaan karena terhambatnya komunikasi serta tidak dapat merasakan keharmonisan dalam bekerja karena diadakannya sistem *Work From Home*.

Pada situasi pandemi COVID-19 lingkungan kerja tidak seperti bekerja saat *offline*, komunikasi antar organisasi yang biasanya berkomunikasi langsung sekarang hanya melalui komunikasi melalui *online*, dan ini sangat berdampak pada komunikasi organisasi. Terkadang komunikasi melalui *online* kurang jelas tidak seperti komunikasi saat tatap muka, sehingga ketika berkomunikasi melalui *online* akan ada kesalahpahaman antar anggota dan mengakibatkan permasalahan antar individu lalu diakibatkan kurangnya kinerja karyawan tersebut dan akan mempengaruhi perusahaan.

Akibat dari bekerja di rumah mengakibatkan penurunan kinerja terhadap karyawan maka dari itu para manager harus memperbaiki kinerja karyawannya agar lebih baik lagi walaupun bekerja di rumah, alasan diharuskannya perbaikan kinerja karyawan adalah untuk mendapatkan hal-hal yang lebih fokus dalam

membuat pertimbangan dalam penentuan tujuan kinerja, permasalahan motivasi dan pengembangan kinerja. Perbaikan kinerja memperhatikan apa yang seharusnya dilakukan di waktu yang akan datang, namun juga memperhatikan hasil kerja di masa lampau.

Tujuan dari perbaikan kinerja adalah:

1. Perencanaan, menyiapkan perencanaan dan pengembangan kinerja.
2. Motivasi, untuk mendapatkan *feedback* yang positif, pengakuan dan kesempatan karyawan untuk maju.
3. Komunikasi, untuk mendapatkan saluran komunikasi dua arah tentang peran, hubungan, harapan dan permasalahan kinerja.
4. Penilaian kinerja, mempersiapkan dasar-dasar untuk penilaian kinerja jika hasil penilaian kinerja menjadi acuan untuk penentuan sistem imbalan.

Selain adanya dampak COVID-19 yang mengharuskan karyawan untuk bekerja di rumah (WFH), dampak lainnya juga dialami oleh sebagian besar karyawan yang terkena PHK jadi mereka terpaksa untuk diberhentikan dari pekerjaannya karena adanya pengurangan karyawan. Perusahaan melakukan pengurangan karyawan karena adanya penerapan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di sebagian kota Indonesia, perusahaan tidak mampu membayar gaji para karyawan karena kurangnya pemasukan keuangan pada saat pandemi COVID-19. Dengan pengurangan karyawan yang diberlakukan di beberapa perusahaan akan menimbulkan tingkat pengangguran di Indonesia semakin tinggi. Banyaknya perusahaan yang mengalami kerugian yang besar serta pemasokan yang terus berkurang juga akan mengakibatkan orang-orang mengalami kesulitan dalam mencari pekerjaan, hal ini akan berdampak pada pendapatan mereka yang kurang dan pada akhirnya

mereka tidak bisa mencukupi kebutuhan kehidupan sehari-harinya.

Akibat dari pemasokan yang perusahaan akan melakukan kebijakan dengan cara nya mengurangi gaji para karyawan atau penundaan upah. Kebijakan yang dilakukan ini akan berdampak pada penurunan kinerja karyawan. Karyawan akan bermalas-malasan dalam bekerja dan menjadi tidak efektif. Jika hal ini terus terjadi dalam jangka waktu yang panjang akan sangat berpengaruh pada perusahaan tersebut, kemungkinan besar yang terjadi adalah perusahaan akan mengalami kebangkrutan dan hutang yang banyak.

Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang diberlakukan di Indonesia ini bertujuan untuk memutus rantai penularan virus COVID-19. Karena kebijakan yang dilakukan memberikan dampak kepada jadwal penerbangan, para pelanggan banyak yang meng-*cancel* tiket penerbangan dikarenakan semakin mewabahnya sebaran COVID-19. Karena meningkatnya orang yang terinfeksi hingga menyebabkan kematian ini berakibatkan penurunan jumlah pelanggan pada transportasi udara.

## **Pola Hidup Baik dengan Manajemen Waktu yang Tepat**

*#Anindita Chairunnisa, Meilani Salsyadillah*

**M**anusia adalah makhluk yang memiliki tanggung jawab besar sebagai agen pembawa perubahan baik untuk diri sendiri maupun lingkungan. Manusia merupakan sumber utama yang memegang peranan penting dari keberhasilan pencapaian tujuan yang dimiliki secara individu maupun organisasi yang diikuti. Manusia sebagai sumber kekuatan atau lebih lanjut disebut dengan sumber daya manusia, tentu dalam melakukan seluruh aktivitasnya menggunakan prinsip Manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan untuk mencapai tujuannya. Terdapat beberapa tujuan dalam mengelola kegiatan atau aktivitas manusia agar lebih efektif, tujuan tersebut pada umumnya terbagi atas dasar ruang lingkup yang akan dicapai, seperti halnya tujuan sosial, tujuan organisasional, tujuan fungsional, bahkan tujuan individual.

Produktivitas manusia sebagai sumber daya manusia sangat berpengaruh pada kontribusinya bagi dirinya ataupun sebuah organisasi. Untuk melaksanakan seluruh tugas dan tanggung jawabnya, manusia dituntut untuk memiliki manajemen waktu yang baik dan dapat menggunakan waktu yang dimilikinya dengan efisien. Tidak hanya sebagai individu manusia, manajemen waktu juga dibutuhkan dalam kinerja sumber daya manusia perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Namun kenyataannya, pada 2019 berdasarkan *Work Economic Forum* kinerja sumber daya manusia Indonesia berada pada peringkat 67 dari 130 negara. Salah satunya dikarenakan sebagian sumber daya manusia memiliki perilaku yang tidak dapat

memanfaatkan waktu secara efektif atau menunda-nunda dalam mengerjakan suatu pekerjaannya.

Pada konsepnya, memahami manajemen waktu berarti menanamkan sikap tanggung jawab dan disiplin dalam menyelesaikan tugas sesuai jadwal yang ditentukan. Menurut Macan dkk (dalam Nisa dkk, 2019) manajemen waktu dibagi menjadi empat aspek, yaitu:

1. Menetapkan tujuan dan prioritas (*setting goals dan priority*)
2. Perencanaan dan penjadwalan (*planning and scheduling*)
3. Kemampuan mengendalikan waktu (*preceived control of time*)
4. Preferensi untuk terorganisasi (*preference for organizing*)

Dari 4 (empat) aspek yang telah disebutkan, mungkin sebagian dari kita merasa bahwa waktu yang dimiliki dalam sehari yaitu 24 jam masih kurang banyak untuk menyelesaikan segala aktivitas yang ada. Rasa kurangnya waktu yang dimiliki dapat disebabkan adanya kesalahan dalam memanajemen waktu yang ada. Berikut ini adalah beberapa kesalahan yang tanpa sadar dilakukan sehingga manajemen waktu menjadi tidak maksimal.

1. Tidak menyadari bahwa punya masalah dalam mengatur waktu.

Jika waktu 24 jam yang ada itu tidak cukup, artinya jelas ada kesalahan dalam mengatur waktu. Bisa jadi karena terlalu lama untuk melakukan suatu aktivitas yang ujungnya tidak ada hasilnya dan kita sudah menghabiskan waktu.

2. Tidak memiliki rencana.

Ketika akan melakukan suatu kegiatan alangkah baiknya jika kita menyusun rencana, begitu

pula dengan mengatur waktu. Maka disarankan untuk membuat rencana harian mengenai bagaimana kita akan menghabiskan waktu sehingga dapat menggunakan waktu yang dimiliki secara maksimal dan dapat akhirnya mengurangi keluhan kalian mengenai waktu yang kurang.

### 3. Menjadi perfeksionis.

Sempurna dalam melakukan sesuatu memang tidak ada salahnya. Namun menjadi salah ketika kita menghabiskan waktu demi mengerjakan satu kegiatan sehingga menjadi sempurna karena ketika ada sedikit yang tidak pas seorang perfeksionis akan mengabaikan pekerjaannya dari awal sehingga mengabaikan kegiatan lainnya yang juga harus diselesaikan.

### **Mindset mengenai manajemen waktu**

Seringkali kaum muda bersenang-senang menghabiskan waktu dengan alasan menikmati masa muda. *Mindset* seperti “selagi masih muda kita tidak terikat tanggung jawab apapun” banyak digunakan oleh kaum muda. Namun seiring berjalannya waktu, setiap manusia akan dipaksa untuk mengikuti keadaan dan mengubah cara pandang mengenai kehidupan.

Mengubah cara berpikir mengenai manajemen waktu sangat diperlukan jika ingin memiliki hidup yang sukses dan terarah. Jika tidak pandai mengatur dan menghargai waktu akan sulit bagi kita untuk mengembangkan diri. Banyak orang yang gagal dalam mengubah cara berpikir ini dalam beberapa aspek kehidupan karena masih terbawa keyakinan negatif pada masa kecil.

Untuk mengubah *mindset* mengenai manajemen waktu, hal pertama yang dapat dilakukan adalah mengubah cara berpikir terlebih dahulu. Berikut beberapa cara efektif untuk mengubah cara pandang mengenai konsep manajemen waktu ialah:

1. Melatih berpikir sadar.

Dengan sadar waktu dapat membantu kita mencapai atau menyelesaikan suatu kegiatan. Kita akan lebih semangat mengerjakan tugas atau menyelesaikan suatu kegiatan karena kita tahu kita akan mencapai hal yang sudah direncanakan.

2. Melatih berpikir tekun.

Dengan ketekunan kita dapat menghadapi kegagalan yang menimpa. Kegagalan tidak bisa dihindarkan, maka dari itu dengan pola berpikir tekun kita dapat mengubah kegagalan tersebut menjadi tujuan yang besar yang harus dicapai.

3. Melatih cara berpikir dengan tindakan.

Jika kita memiliki rencana tentu saja rencana tersebut harus tercapai, bagaimana cara mencapainya? Maka kita perlu memberikan tindakan agar rencana tersebut dapat tercapai. Karena sebegus apapun rencana kita apabila kita tidak memberikan nilai pada tindakan kita maka rencana tersebut tidak akan tercapai. Dengan melihat hasilnya kita dapat memotivasi diri untuk menyelesaikan apa yang sudah kita mulai.

Setiap individu memiliki manajemen waktu yang tidak sama karena dipengaruhi oleh beberapa faktor, berikut faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen waktu tiap individu:

1. Menurut Macan dkk (1990, hal.71)

- Jenis kelamin
- Usia

2. Menurut Hofer dkk (2007, hal.17-28)

- Pengaturan diri

- Motivasi
- Pencapaian tujuan

Setelah mengetahui mengenai konsep manajemen waktu dan faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen waktu, selanjutnya ialah memahami strategi dalam memajemen waktu, diantaranya ialah:

1. Terbiasa untuk membuat daftar kebutuhan atau kegiatan. Daftar ini dapat membantu melakukan dan memprioritaskan menurut tingkatnya kepentingannya.
2. Membuat rencana kegiatan tertentu yang dilakukan pada waktu yang sudah ditentukan.
3. Mempunyai waktu bekerja yang optimal. Waktu tersebut dapat digunakan untuk menyelesaikan tugas-tugas secara maksimal.
4. Pengorganisasian.

### **Lalu, apa hubungan manajemen waktu yang baik dengan pola hidup yang baik?**

Manajemen waktu merupakan salah satu hal yang sangat diperlukan bagi kehidupan manusia. Pasaribu, 2019 menyatakan Manajemen waktu sebagai pengelolaan waktu dimana individu menetapkan terlebih dahulu kebutuhan dan keinginan kemudian menyusunnya berdasarkan segi urutan kepentingan. Manajemen waktu yang baik adalah penggerak dan pendorong setiap individu manusia melakukan aktivitasnya dengan efisien. Hal tersebut tidak berlaku jika manusia atau sumber daya manusia yang dibutuhkan tidak memiliki pemahaman yang cukup mengenai pentingnya manajemen waktu.

Pemahaman akan manajemen waktu ditekankan pada pembentukan pribadi manusia yang terlatih dalam mengatur dan mengalokasikan waktu yang terbatas. Pemahaman manajemen waktu yang baik berpengaruh terhadap perencanaan agar berjalan sesuai tujuan, terorganisir, jelas, dan tepat waktu. Salah satu cara

untuk memahami manajemen waktu ialah menanamkan sikap tanggung jawab dalam tugas dan fungsi sesuai waktu atau jadwal yang telah ditentukan. Dengan begitu akan terciptanya sebuah pola hidup baru yang dapat menghargai waktu sebaik mungkin.

Pola hidup adalah suatu kebiasaan yang berulang pada diri seorang individu atau manusia dalam menjalani kehidupan. Pola hidup seringkali disamakan dengan gaya hidup. Gaya hidup atau *lifestyle* menurut Alfred Alder (dalam Kusnandar & Kurniawan, 2018) adalah sekumpulan perilaku yang mempunyai arti bagi individu maupun orang lain pada suatu saat di suatu tempat, termasuk di dalam hubungan sosial, konsumsi barang, *entertainment* dan berbusana. Perilaku-perilaku yang nampak di dalam gaya hidup merupakan campuran dari kebiasaan, cara-cara yang disepakati bersama dalam melakukan sesuatu, dan perilaku berencana. Pola hidup baik dikatakan sebagai suatu pola kehidupan yang memberikan manfaat bagi individu yang menjalankannya. Salah satu cara menjalankan pola hidup yang baik ialah dengan menjadikan disiplin sebagai sebuah kebiasaan.

Harahap & Tirtayasa, 2020, disiplin merupakan suatu yang membuat orang akan menjadi lebih baik di dalam pelaksanaannya. Disiplin atau kedisiplinan pada umumnya muncul ketika manusia sebagai sumber daya manusia menghargai peraturan yang ada di sekelilingnya, dalam hal ini ialah batasan waktu yang telah diberikan untuk menyelesaikan sebuah tugas. Dengan begitu, disiplin dapat membentuk pribadi manusia menjadi lebih terarah dengan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan yang lebih baik.

Disiplin memiliki kaitan erat dengan manajemen waktu. Disiplin merupakan salah satu bentuk wujud seseorang memiliki manajemen waktu yang baik. Tidak hanya sebagai individu namun juga sebagai sumber daya

manusia bagi organisasi untuk mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan. Banyak manfaat yang ditimbulkan dari pola hidup disiplin waktu bagi diri sendiri maupun organisasi, diantaranya seperti :

1. Memiliki tujuan hidup yang terarah.
2. Mencapai target yang telah ditentukan.
3. Lebih dihargai orang sekitar.
4. Membantu diri untuk lebih fokus pada tugas.
5. Meningkatkan produktivitas dan kinerja.
6. Meningkatkan peluang kepuasan kerja.
7. Mengurangi kadar stress.
8. Membuat tubuh lebih sehat, dll.

Disiplin dalam manajemen waktu merupakan salah satu faktor internal yang mempengaruhi kinerja seorang sumber daya manusia di lingkungannya. Keterampilan manajemen waktu dalam diri sumber daya manusia sebuah organisasi merupakan hal yang penting untuk menyeimbangkan berbagai tuntutan yang dihadapi, seperti hal yang berkaitan dengan pekerjaan, kehidupan sosial, keluarga, minat, dan hobi dengan waktu yang terbatas. Keterampilan dalam manajemen waktu telah menjadi kebutuhan dasar dalam setiap pengembangan diri. Hal ini dikarenakan kemampuan seorang manusia dalam mengatur waktunya secara efektif dan efisien akan membawa peningkatan produktivitas dirinya maupun organisasi yang dilibatkan.

Dengan keterampilan dan pemahaman akan manajemen waktu yang baik, maka setiap individu manusia akan memiliki panduan hidup yang terencana dan dapat terorganisir untuk menggunakan waktu dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Pengorganisasian waktu akan membuat individu sebagai sumber daya manusia yang memiliki tanggung jawab pada tugas pekerjaan dan fungsinya dapat meningkatkan kreativitas. Sehingga sumber daya manusia yang dimiliki akan meningkatkan

keterlibatannya dalam suatu pekerjaan yang mampu mengarahkan pada pencapaian tujuan utama diri dan organisasi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, jika manajemen waktu dari setiap sumber daya manusia sudah dilaksanakan dengan baik, maka kinerja sumber daya manusia akan menunjukkan produktivitas yang maksimal bagi dirinya, organisasi, ataupun perusahaan. Dimana manajemen waktu yang baik dapat tercermin dari pola hidup yang teratur, efektif, dan efisien. Sehingga hal tersebut dapat bersama-sama membantu untuk mencapai target dan tujuan yang ditetapkan.

# **Manajemen Keuangan sebagai Sarana Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro dan Kelas Menengah**

*# Maudy Lusi Febrianti, Kishas Rahma Illawati,  
Rendy Ariyanto*

**P**enggunaan teknologi sederhana, tingkat modal dan akses terhadap kredit yang sedikit, serta berorientasi pada pasar lokal sebagai ciri khas usaha mikro tergolong pada jenis usaha marginal. Walaupun demikian, kajian di beberapa Negara menyatakan bahwa usaha mikro memiliki peranan yang cukup besar bagi perkembangan ekonomi dengan menyerap tenaga kerja melalui penciptaan lapangan pekerjaan, menyediakan barang dan jasa dengan harga murah, serta mengatasi masalah kemiskinan.

Dalam hal ini, penelitian ini dinilai dari 4 indikator yaitu indikator penggunaan anggaran, pencatatan keuangan, pelaporan keuangan dan pengendalian keuangan.

1. Penggunaan anggaran, pemilik usaha mengenai perolehan modal yang dimiliki oleh perusahaan, didapatkan dari tabungan pribadi dan pinjaman. Setelah memiliki cukup modal, maka keputusan investasi mengenai modal yang telah dimilikinya adalah menggunakan sebagian modal untuk pembelian aset tetap seperti membangun tempat produksi yang lebih layak dan sebagian lagi untuk modal kerja seperti pembelian bahan baku dan gaji karyawan. Menurut Layinna dan Waode (2017:91) setiap bisnis mutlak perlu memiliki pengelolaan manajemen modal kerja yang baik. Manajemen modal kerja itu sendiri memiliki fungsi sebagai

pembiayaan operasional perusahaan sehari-hari seperti pembayaran gaji dan upah bagi karyawan, pembelian bahan baku, pembayaran ongkos angkutan, pembayaran hutang yang telah jatuh tempo, dan lain sebagainya. Modal kerja yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam waktu yang singkat melalui hasil penjualan produksinya. Modal kerja yang berasal dari penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai kegiatan operasional selanjutnya. Modal kerja ini akan terus berputar setiap periodenya di dalam perusahaan. Dalam penggunaan anggaran pemilik usaha juga memisahkan uang pribadi dengan modal usaha, dalam perputaran kas perusahaan sangat baik untuk memisahkan uang pribadi dengan modal usaha kedalam masing-masing *post* atau rekening berbeda, agar pemilik usaha dapat mengetahui dengan baik keuangan perusahaan sebenarnya.

2. Pencatatan keuangan, pemilik usaha mengatakan bahwa hanya melakukan pencatatan sederhana secara manual kas masuk dan kas keluar karena keterbatasan pengetahuan pemilik usaha mengenai pencatatan keuangan SAK namun pemilik merasa catatan sederhana tersebut sudah cukup karena catatan hanya akan digunakan oleh pemilik saja. Pencatatan yang rutin dan rapi akan membuat pemilik bisa mengevaluasi keuangan perusahaannya sehingga pemilik bisa mengendalikan, mengambil keputusan juga merancang perencanaan kedepan untuk perusahaannya. Untuk mengefektifkan berbagai fungsi dalam manajemen keuangan terdapat tugas administrasi yang perlu dilaksanakan oleh pelaku UMKM. Ketertiban pencatatan administrasi dan keuangan juga bermanfaat sebagai alat perencanaan pengembangan usaha. Pencatatan keuangan umumnya mengacu pada standar akuntansi.

Pencatatan yang bisa dilakukan selain mencatat secara manual kas masuk dan keluar adalah membuat jurnal umum dan buku besar.

3. Pelaporan keuangan, kinerja sebuah UMKM dapat dinilai berdasarkan laporan yang dibuat secara periodik. Pengertian laporan keuangan berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) adalah sebagai berikut: Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan keuangan merupakan alat yang digunakan untuk mengkomunikasikan informasi keuangan dari suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dengan eksistensi perusahaan.
4. Pengendalian, yang dilakukan oleh pemilik usaha adalah mengarsipkan nota penjualan, memiliki prosedur penagihan kredit dan memiliki prosedur pengembalian barang, namun pengarsipan nota keluar (kas keluar) tidak dijalankan oleh pemilik dikarenakan sebagian kas keluar mengandalkan ingatan pemilik usaha dan berujung lupa.

Setelah para pelaku UMKM menerapkan ke-4 prinsip di atas diharapkan nantinya akan ada peningkatan pendapatan.

Dalam beberapa waktu kemungkinan peningkatan pendapatan terjadi dan laba yang diperoleh perbulannya yang didapatkan para pelaku usaha mungkin mulai bisa memikirkan beberapa pilihan untuk meningkatkan kembali pendapatan kedepannya diantaranya:

1. Mengembangkan dan memperbesar usaha yang telah dimiliki.
2. Membuka jenis usaha yang baru.
3. Menginvestasikan dana yang dimiliki.

Berikut adalah penjelasannya:

## 1. Mengembangkan dan memperbesar usaha yang telah dimiliki.

Dari usaha yang sebelumnya sudah dimiliki pelaku UMKM bisa memfokuskan kepada usaha yang telah dimiliki sebelumnya dengan memperluas jaringan pemasaran, membuka tempat produksi yang baru ataupun membuat inovasi dari produk yang ada.

Kelebihan mengembangkan usaha ini adalah tingkat risiko gagalnya bisa di bilang rendah dikarenakan sudah tahu tentang seluk-beluk usaha yang dimiliki dan akan lebih mudah untuk mencari konsumen yang baru. Kekurangannya adalah apabila hasil produksi dari UMKM tersebut sudah tidak diminati lagi dan pemilik UMKM tersebut tidak mampu melakukan sebuah inovasi untuk produknya maka kemungkinan besar usaha yang dimiliki akan gulung tikar atau bangkrut.

## 2. Membuka jenis usaha yang baru.

Para pelaku UMKM apabila mendapatkan keuntungan yang lebih dan dapat membuka jenis usaha yang baru dan benar-benar berbeda dari usaha yang dimiliki sebelumnya, maka usaha yang baru dibuka ini diharapkan dapat menjadi sumber keuntungan yang baru untuk kedepannya.

Dalam membuka usaha yang baru ini pengusaha dapat memilih jenis usaha apa yang diinginkan dan terdapat 2 jenis pemilihan pasar yaitu:

- a. *Market driven*, pelaku UMKM dapat membuka jenis usaha baru yang pasarnya sudah ramai dan jenis barangnya sudah jelas. Kekurangan dari memilih pasar *driven* adalah persaingannya sangat ketat.
- b. *Market driving*, jenis usaha masih belum memiliki pasar dan orang-orang belum mengetahui jenis barang atau produk yang akan dijajahkan. Kelebihan

dari pasar *driving* adalah kita akan menjadi yang pertama dan tingkat persaingannya lebih sedikit.

Pelaku UMKM dapat memilih kedua orientasi pasar tersebut untuk menciptakan usaha yang baru, dalam kedua orientasi tersebut memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Dalam menciptakan usaha ini pun sudah pasti ada kelebihan dan kekurangannya. Kelebihannya adalah pelaku UMKM akan mendapatkan jenis usaha baru dan pendapatan yang baru selain itu apabila usaha yang sebelumnya mengalami penurunan dalam tingkat pendapatan maka masih ada sumber dana lainnya. Kekurangan dari membuka usaha baru adalah para pelaku UMKM harus merintis dari awal dan resikonya tinggi.

#### 1. Menginvestasikan dana yang dimiliki

Apabila pelaku UMKM memiliki dana yang cukup mereka dapat menginvestasikan uangnya, terdapat berbagai jenis investasi dari yang paling berisiko sampai yang paling aman. Berikut beberapa jenis investasi yang mungkin dapat dilakukan oleh pelaku UMKM:

##### a. Investasi saham.

Jenis investasi ini sangat berisiko dan perlu belajar serta pengalaman yang cukup dalam menganalisa pasar. Namun dari tingginya risiko tersebut tingkat pendapatan yang didapatkan kemungkinan besar.

##### b. Investasi emas dan lahan.

Jenis investasi ini bisa dibilang cukup aman dan mendapatkan keuntungan cukup besar tetapi perlu waktu yang lama. Jenis investasi ini dapat dilakukan apabila seseorang ingin melakukan investasi jangka panjang.

c. Menginvestasikan dana kepada calon UMKM baru.

Dengan menginvestasikan dana kepada seseorang yang ingin membuka usaha baru, tetapi tidak memiliki modal kita dapat membantu menciptakan lapangan pekerjaan yang baru dan dalam memilih orang yang akan kita beri dana harus berhati-hati, harus orang yang dapat dipercaya dan memiliki integritas tinggi karena jenis investasi ini sangat berisiko, apabila usaha yang mereka jalani gagal maka seluruh uang yang telah diberikan akan hilang tetapi sebaliknya bila berhasil kita akan menerima bagian dari keuntungannya.

Dari ketiga pilihan tersebut diharapkan seorang pelaku UMKM dapat meningkatkan lagi pendapatan yang diterimanya dan mengembangkan usahanya lagi.

Berbicara tentang UMKM sangat berdampak dengan adanya *Covid-19* ini dikarenakan pendapatan disetiap penduduk berkurang sehingga para UMKM juga pendapatannya berkurang. Bagaimana cara agar UMKM dapat bertahan dan berkembang di era pandemi ini, karena dengan pandemi ini harus menyesuaikan diri agar dapat bertahan dan berkembang dan Para UMKM bisa menghasilkan laba.

Contohnya saja dengan memanfaatkan teknologi *online*, karena teknologi sangat berperan penting dalam era pandemi sekarang ini dalam meningkatkan penjualan dan promosi dalam UMKM.

Melakukan inovasi terhadap usaha yang di jalani, seperti menjual masker, *hand sanitizer* dan lain sebagainya agar usaha yang kita bangun dapat menyesuaikan diri dengan keadaan sekarang. Dan tak lupa pula untuk selalu memperhatikan standar protokol kesehatan, agar para pembeli tidak ragu untuk membeli produk kita.

Apabila pelaksanaan protokol kesehatan sudah dilakukan dengan baik dan pelanggan tidak ragu untuk membeli barang atau produk yang kita miliki setidaknya perusahaan atau usaha yang kita jalankan dapat bertahan di era *Covid-19* ini.

Selain itu pada tahap awal memulai UMKM ataupun ketika sedang masa pertumbuhan bisnis, bijaksana untuk tetap menjaga biaya atau pengeluaran bisnis tetap serendah mungkin. Karena dengan begitu pendapatan dan para UMKM juga bisa berinvestasi jika tabungannya sudah cukup.

Langkah terakhir yang dapat dilakukan apabila usaha yang kita jalankan tidak mampu menutupi biaya operasional maka kita dapat melakukan beberapa langkah sebagai berikut:

- a. Mengurangi jam kerja karyawan, langkah ini dilakukan dengan cara membagi waktu atau hari kerja dari karyawan dengan sebelumnya melakukan kesepakatan di mana pembayaran atau upah dibayarkan hanya ketika karyawan tersebut bekerja hal ini dapat dilakukan apabila kedua belah pihak telah setuju dan tidak ada yang merasa dirugikan atau keberatan.
- b. Mengurangi jumlah karyawan, langkah ini dilakukan apabila usaha benar-benar sudah tidak mampu menutupi biaya operasional dan selalu merugi. Apalagi saat *Covid-19* seperti ini laba yang didapatkan tidak seperti biasanya dan pengeluaran terus bertambah. Dengan adanya pengurangan jumlah karyawan akan mengurangi biaya operasional.
- c. Meniadakan hasil produksi yang tidak diminati oleh pasar, hasil produksi yang kurang laku pada saat ini sebaiknya ditiadakan untuk mengurangi biaya operasional, misalkan pada sebuah restoran

ada menu yang kurang diminati maka sebaiknya menu tersebut ditiadakan karena bahan-bahan yang digunakan untuk membuat menu tersebut dapat rusak atau busuk dan akan menyebabkan kerugian.

Ketiga langkah tersebut mungkin dapat dilakukan pada era *Covid-19* yang dimana tingkat daya beli masyarakat menurun tajam. Apabila langkah-langkah tersebut sudah dilakukan tetapi masih tidak mampu untuk bertahan, maka sebaiknya pemilik usaha berhenti usaha yang lama dan mengamankan dana yang tersisa. Dalam kondisi seperti ini pemilik usaha harus pintar-pintar dalam membuka usaha yang baru agar usaha tersebut dapat bertahan dan berkembang.

# Pentingnya Digital Marketing dalam Memasarkan Usaha Umkm pada Era Millennial

# Mellany Nursyafitri, Herdyan Maulana Yusuf,  
Febrilia Sri Megawati

**D**igital *marketing* secara sederhana merupakan konsep pemasaran modern yang memanfaatkan internet dan fasilitas digital. Menurut Ridwan Sanjaya dan Josua Tarigan, digital *marketing* sebagai aktivitas pemasaran berupa branding yang memanfaatkan berbagai media berbasis web seperti *adword*, *blog*, *e-mail*, *website*, ataupun jejaring sosial. Digital *marketing* adalah kegiatan pemasaran produk atau jasa dengan menggunakan internet dan berbagai macam media berbasis *web* untuk mengembangkan dan mencapai pasar yang lebih luas.

Di Era Millennial, digital *marketing* menjadi strategi yang efektif dalam memasarkan produk atau jasa. Produk atau jasa akan menjangkau pasar yang luas sebab terjadinya peningkatan pengguna internet pada saat pandemi ini. Pelaku UMKM harus memilih media sosial yang paling berpotensi membantu dan mendukung pemasaran produk atau jasa bisnisnya. Tentunya setiap media sosial memiliki kekurangan dan kelebihan tersendiri. Setelah memilih media sosial, pelaku UMKM menentukan strategi apa yang tepat digunakan dalam digital marketing bisnis yang dijalani.

Pada generasi millennial ini sudah melalui perkembangan teknologi dan infomasi yang cukup pesat. Dengan kita yang sudah berada pada era yang terbilang serba gampang dan mudah untuk di akses, maka segilintir orang tercetus untuk melakukan promosi

dengan hal-hal yang unik. Dengan mempromosikan suatu barang/jasa yang unik nantinya akan memberikan kesan dan menarik bagi calon konsumen untuk membeli atau menggunakannya.

Maka sebagai bagian dari generasi millennial ini, kita turut ikut serta bagaimana mengetahui dan memahami dengan baik siapa nantinya yang akan menjadi target pasar. Biasanya generasi millennial tidak begitu mudah tertarik dengan iklan-iklan yang kesannya hanya biasa saja. Para generasi millennial biasa mengacu pada testimoni atau *review* yang dilakukan oleh orang-orang yang telah menggunakan atau membeli barang itu terlebih dahulu. Terlebih lagi peran teknologi pada era sekarang ini yang sudah memudahkan pekerjaan manusia dalam kehidupan sehari-hari. Dengan teknologi yang sudah mengalami perkembangan dari waktu ke waktu, maka bisnis maupun pemasaran tidak lepas dari teknologi.

Dengan adanya penggunaan *smartphone* biaya melakukan komunikasi jarak jauh juga menghemat biaya. Maka dari itu, melakukan komunikasi antar pemasok barang dan juga calon konsumen akan menjadi lebih mudah dan hemat biaya. Teknologi komunikasi memungkinkan bisnis melakukan penyesuaian dengan preferensi konsumen sehingga bisa membantu dalam menyusun produk atau jasa yang berkualitas dan memuaskan. Salah satu potensi yang bisa dipilih dalam memasarkan produk atau jasa yang nantinya akan kita pasarkan adalah melalui media sosial atau *marketplace*.

Usaha untuk meraih perhatian dan mempertahankan pelanggan merupakan satu hal yang sangat krusial di tengah dunia bisnis yang semakin kompetitif. Seluruh pelaku bisnis berusaha untuk meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pemenuhan atas harapan dan kebutuhan demi mendapatkan

penambahan profitabilitas usaha. Satu langkah bijak yang dapat dilakukan guna mampu bersaing dengan *competitor* yaitu dengan menggunakan media sosial. Hal tersebut dilatarbelakangi dari kegemaran masyarakat menggunakan media sosial. Era milenial yang semakin dekat dengan penggunaan *handphone* android pun semakin mendukung untuk menyediakan fitur-fitur yang dapat dinikmati oleh masyarakat dalam waktu singkat dengan memanfaatkan akses Internet. Kemudahan tersebut, dapat membuat masyarakat mengakses media sosialnya dengan singkat dan mudah.

Memasarkan produk atau jasa melalui media sosial terbilang sangat mudah. Apalagi pada era millennial ini, para target pasar yang kebanyakan kaum muda-mudi senang melihat-lihat apa saja yang ada di media sosial. Maka dari itu, pemasaran melalui media sosial seperti : *Facebook, Instagram, Twitter dan Whatshapp* untuk memberikan info terkait produk atau jasa yang akan kita pasarkan kepada calon konsumen. Promosi yang singkat namun informatif bagi pembaca nantinya akan semakin menarik banyak peluang calon konsumen.

Dan juga melalui *market place* yang sekarang juga suka menjadi *platfrom* paling banyak digunakan di era millennial ini, yaitu seperti: Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Blibli, OLX dan masih banyak lagi. Dengan kemudahan memasarkan prosuk melalui media *market place* menawarkan produk ke seluruh kota di Indonesia, yang sebelumnya tidak terjangkau.

*Market place* bisa melakukan itu karena dukungan dari kurir paket seperti JNE dan JNT yang bisa mengirimkan paket hingga ke berbagai kota dengan biaya yang terjangkau. Lalu selanjutnya peran iklan dalam pemasaran era millennium ini berperan penting juga. Media sosial yang praktis, murah dan penggunaanya bayak dapat dimanfaatkan sebagai sarana pemasaran.

Menurut Gunelius (2011:59-62) terdapat empat elemen yang dijadikan sebagai variabel kesuksesan *social media marketing*:

1. *Content Creation*
2. *Content Sharing*
3. *Connecting*
4. *Community Building Web Social*

Lalu media sosial ini selalu berhubungan dengan digital marketing. Digital *marketing* itu sendiri memiliki definisi yaitu Digital *marketing* menurut Urban (2004:2) adalah menggunakan internet dan teknologi informasi untuk memperluas dan meningkatkan fungsi *marketing* tradisional. Definisi ini berkonsentrasi pada seluruh *marketing* tradisional. Kita juga dapat menyatakan bahwa pendapat seperti "*interactive marketing*", *one-to-one marketing* dan "*e-marketing*" erat kaitannya dengan "*digital marketing*".

Lalu prinsip dasar yang harus di perhatikan dalam Digital *marketing*. Yaitu ada :

1. Membangun *Traffic*
2. Membangun data
3. Membangun bisnis

Lalu selain hal-hal di atas yang penting ditinjau dari digital *marketing* ada satu hal yang sangat amat penting yaitu iklan. Iklan yang menarik, singkat, padat namun jelas dengan informasi yang diberikan sudah bisa menarik calon konsumen.

Karena kaum millennial sebagai target pasar kita terbilang malas dalam membaca, maka penyampaian iklan haruslah secara singkat namun masuk pada point produk atau jasa apa yang akan dipasarkan. Iklan yang searah dan jelas namun singkat juga dapat membangun citra perusahaan yang terbentuk atas penyampaian

iklan yang baik kepada konsumen. Sebagai generasi millennial yang dapat ikut memasarkan produk atau jasa mempunyai aspirasi lebih kuat dibanding generasi sebelumnya.

Dengan begitu persaingan dalam dunia usaha meningkat. Karena dapat memasarkan secara *online*, yang membuat kita berlomba-lomba adu keterampilan dan strategi. Persaingan ketat ini memicu penggunaan daya tarik pada iklan dan perbaikan kemasan produk. Promosi melalui media sosial lebih menargetkan pesannya untuk pengguna awal. Pemasaran melalui media sosial lebih menonjolkan informasi yang telah melewati persetujuan pengguna media sosial tersebut, sehingga informasi yang disampaikan relevan.

Lalu menjual produk yang unik juga menarik perhatian calon konsumen yang kita tuju yaitu kaum millennial. Memasarkan produk makanan yang digabung dengan minuman menjadi inovasi baru di dalam dunia bisnis. Contohnya ada *mango sticky rice* atau bisa disebut sebagai mangga dengan ketan putih. Makanan ini cukup *hits* dimana perpaduan buah dengan ketan yang tidak umum terdapat pada kuliner Indonesia ini sempat viral, karena gabungan yang unik sehingga para calon konsumen tertarik untuk mencoba makanan satu ini.

# Kesuksesan Perusahaan dengan Mengaplikasikan Tata Kelola Perusahaan yang Optimal

*# Anggi Bellinda*

Persaingan dalam dunia usaha, membuat setiap perusahaan semakin meningkatkan kinerjanya agar tujuan perusahaan tercapai yaitu mendapatkan keuntungan yang sebesar besarnya. Perusahaan harus meningkatkan laba yang diperolehnya dengan optimal. Profitabilitas adalah salah satu tolak ukur krusial bagi investor ketika mengevaluasi dan memberi penilaian perusahaan. Profitabilitas pun dapat memprediksi *performance* perusahaan agar investor memperoleh keuntungan. Dengan kata lain, profitabilitas merupakan sebuah gambaran peluang atau prospek perusahaan bagus untuk kedepannya. Semakin tinggi profitabilitas suatu perusahaan akan terus bertahan dalam persaingan didunia bisnis.

Profitabilitas ini dipakai sebagai alat ukur kinerja manajemen perusahaan selama periode tertentu yang secara umumnya menjadi perhatian pihak tertentu untuk menafsirkan kinerja atas pertanggung jawaban manajemen dalam pengelolaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka, serta untuk memperkirakan prospek dari perusahaan terkait di masa yang akan datang. Profitabilitas suatu perusahaan dapat dilihat dari *Return on Riset* (ROA), *Return on Equity* (ROE), dan *Net Profit Margin*(NPM) dengan itu kita bisa mengetahui Kinerja perusahaan dari suatu perusahaan.

Selain itu, perusahaan yang maju dapat dikondisikan dengan penerapan tata kelola perusahaan. Dengan tata kelola yang baik sehingga akan meningkatkan

profitabilitas perusahaan. Selanjutnya, penerapan *corporate governance* dapat dipilih sebagai ikhtiar untuk meraih keuntungan dan mendapat keseimbangan dalam keberlangsungan pengkondisian tata kelola perusahaan.

Peningkatan kinerja perusahaan melalui monitoring kinerja manajemen dan menjamin akuntabilitas manajemen terhadap pemegang saham yang merupakan penerapan *corporate governance* yang dinyatakan oleh Nugroho (2014). Bila kita melihat lebih jauh terkait sejarah *corporate governance* di Indonesia yang muncul 1997-1998. Pada tahun 1997-1998 Indonesia mengalami krisis ekonomi yang membuat perekonomian di Indonesia menjadi terpuruk. Akibat yang disebabkan dari hal tersebut adalah tumbangannya berbagai perusahaan pada saat itu. Salah satu penyebabnya adalah *bad governance* atau buruknya tata kelola perusahaan.

Selanjutnya, keefektivitasan penerapan *corporate governance* dilihat dari keselarasan dari ketiga aspek *governance system* yaitu *governance structure*, *governance process* dan *governance outcome*. *Governance structure* terkait dengan kecukupan struktur dan infrastruktur tata kelola agar proses penerapan prinsip tata kelola yang baik menghasilkan *outcome* yang sesuai dengan harapan pemangku kepentingan (*stakeholders*).

Terkait struktur tata kelola perusahaan antara lain adalah Direksi, Dewan komisaris, Komite-komite dan satuan kerja perseroan. Adapun yang termasuk infrastruktur tata kelola antara lain kebijakan dan prosedur, sistem informasi manajemen serta tugas pokok fungsi masing-masing struktur organisasi

Perusahaan yang maju akan memaksimalkan satu aspek dalam mengukur *good corporate governance* melalui dewan direksi, dewan komisaris dan juga ukuran

komite audit. Ketika ketiga aspek tersebut ditata kelola sebagai mana fungsi dan peranan masing-masing maka perusahaan akan mendapat dukungan untuk meraih tujuan yang optimal.

Ditinjau lebih lanjut terkait fungsi dan perana dewan direksi, dewan komisaris dan komite audit yaitu sebagai berikut. Dewan direksi merupakan satu pihak dalam perusahaan yang melakukan pengawasan operasi dan kepengurusan perusahaan. Dewan komisaris bertugas sebagai pengawas dalam suatu perusahaan sedangkan komisaris independen sebagai kekuatan penyeimbang dalam pengambilan keputusan. Komite audit bertugas sebagai penelaah atas laporan keuangan dan mengenai informasi keuangan perusahaan yang akan di sampaikan kepada publik dan mengawasi jalannya suatu perusahaan.

Keberhasilan *good corporate governance* tercapai ketika peranan dewan komisaris dan komisaris independen berjalan sebagaimana mestinya. Selain itu, peranan infrastruktur tata kelola menjadi penting dan mendukung keberhasilan *good corporate governance* pula melalui kebijakan dan prosedur yang tepat, sistem informasi manajemen yang sesuai dengan zaman serta tugas pokok fungsi masing-masing struktur organisasi yang berjalan sesuai dengan pembagian tugas yang diberikan.

# Perencanaan Finansial Remaja

*# Anisah Ramadhani*

Keuangan merupakan hal yang sangat penting bagi semua orang. Semua kalangan dari muda sampai tua, bahkan untuk semua profesi, sudah bekerja ataupun tidak. Pengetahuan mendalam tentang literasi keuangan untuk merencanakan finansial remaja sangat penting.

Literasi keuangan menurut Ulfatun (2016) merupakan hal yang seharusnya menjadi kebutuhan dasar setiap orang dalam mengelola keuangan hal tersebut karena jika terjadi kesalahan dalam tata kelola keuangan akan menimbulkan masalah dalam keuangan, salah satu contohnya adalah terjadinya kesulitan ekonomi.

Selanjutnya, Ahmad (2010) dan Cude dkk (2006). Menyatakan literasi keuangan sebagai kemampuan untuk mengerti keuangan atau melek finansial. Sementara itu, OJK menyatakan literasi keuangan sebagai pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan yang mempengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan dalam mencapai kesejahteraan (OJK, 2016). Menurut Andrew V dan Linawati N (2014) menyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara pengetahuan keuangan dengan perilaku keuangan dimana semakin tinggi pengetahuan keuangan seseorang yang dimiliki akan cenderung lebih bijak dalam pengelolaan keuangannya. Senduk (2009) menyatakan bahwa perencanaan keuangan didefinisikan sebagai proses merencanakan keuangan untuk mencapai tujuan-tujuan keuangan jangka pendek maupun jangka panjang.

Kuangan seseorang jika tidak direncanakan pembelanjannya, akan terjadi kekacauan dan pengeluarannya yang bisa saja akan lebih besar daripada pendapatannya. Tidak jarang pula, banyak orang yang memiliki keinginan untuk membeli sesuatu yang diinginkan tetapi tidak memiliki dana yang cukup untuk membelinya dan berakhir dengan memilih berhutang. Pola pikir seperti ini yang harus dihilangkan dan tidak dianggap suatu hal yang biasa. Hal seperti ini biasanya dipengaruhi tren yang ada sehingga timbul hasrat untuk memiliki barang itu juga dengan alasan tidak ingin ketinggalan zaman.

Penjabaran sebelumnya tentang bahayanya keuangan yang tidak diatur menunjukkan bahwa hal tersebut janganlah lagi menjadi hal yang dianggap biasa oleh kaum muda sekarang. Anak zaman muda perlu membiasakan diri akan budaya *financial planning* agar menurun ke generasi-generasi dibawahnya sehingga *mindset* akan melek finansial adalah hal yang harus diketahui oleh semua orang mengingat betapa pentingnya hal tersebut berguna untuk kehidupan.

Pengetahuan akan pengelolaan keuangan harus ditanamkan sejak dini agar kebiasaan baik akan keuangan terbawa sampai dewasa. Masa remaja merupakan masa-masa dimana tingkat konsumsi yang sangat besar. Pernyataan tersebut, sesuai dengan pernyataan Ali dkk (2014), remaja adalah konsumen aktif dengan jumlah mereka yang banyak.

Saat ini, remaja masuk ke era globalisasi digital yang mendatangkan informasi secara cepat dengan kompleksitas dan memudahkan transaksi (secara online). Era yang serba instan dalam dunia informasi melalui dunia maya dapat berdampak *negative* jika tidak diikuti dengan pemahaman keuangan yang baik (Grohmann et al, 2015).

Faktanya, remaja yang belum memahami literasi keuangan dengan benar akan menjadi sasaran produsen sebagai target pasar. Artinya, remaja dijadikan sebagai target konsumen bagi pasar karena remaja sangat konsumtif. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Ulfi (2017) yang mengemukakan, kelompok usia remaja adalah salah satu pasar yang potensial bagi produsen. Pada masa remaja pola konsumtif terbentuk karena remaja cenderung mudah terbuju rayuan iklan, mudah terpengaruh teman dan cenderung boros.

Berdasarkan keadaan tersebut, remaja masuk pada usia yang lebih dapat terpengaruh pada pembiasaan belanja hanya sekedar keinginan bukan kebutuhan. Remaja merupakan sasaran empuk bagi para produsen karena sebagian besar remaja memiliki sifat yang sangat konsumtif, sehingga hal tersebut menjadi kesempatan untuk menarik perhatian agar membelanjakan uang mereka untuk produk mereka.

Banyaknya remaja yang mempunyai kebiasaan yang buruk ini, haruslah dikurangi dengan cara mengedukasi mereka dengan mengatur keuangan mereka entah itu uang saku, ataupun lainnya. Akan sangat bagus jika sejak dini telah mampu mengatur keuangan sendiri untuk kebutuhan hidupnya, yang berarti bahwa ia telah mengerti antara kebutuhan dan keinginan. Kemampuan seseorang untuk mengelola keuangan menjadi salah satu faktor penting untuk mencapai sukses dalam hidup, sehingga pengetahuan akan pengelolaan keuangan yang baik dan benar menjadi penting bagi anggota masyarakat khususnya individu (Cummins M, Haskel J.H dan Jenkins S, 2009).

## Daftar Pustaka

- Abdullah, Ma'ruf. 2012. *Manajemen Berbasis Syariah*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Anshori, Mochammad Isa. *Peran Pemasaran Media Sosial dalam Menciptakan Keputusan Pembelian Melalui Kesadaran Merek*. Jurnal Ekonomi, vol. 14, No. 2, 2018, p. 15 : Tirtayasa Ekonomika (Di akses 21 Januari 2020)
- Arifin, Samsul. 2019. *Pemasaran Era Milenium*. Yogyakarta : Deepublish
- Assauri, S. 2008. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Badrudin. 2015. *Dasar-Dasar Manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Dale, M. 2003. *Developing Management Skill*. Jakarta: Gramedia. Terjemahan.
- Gomes, Faustino Cardoso. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Griffin, R. W. 2018. *Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Harahap & Tirtayasa. 2020. *Pengaruh Motivasi, Disiplin, dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Angkasa Pura (Persero) Kantor Cabang Kualanamu*. *Maneggio : Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*. 3 (1). 120 – 1335.
- Haryono, Siswoyo. 2018. *Manajemen Kinerja SDM Teori & Aplikasi*. Jakarta : Luxima Metro Media
- Hasibuan, Malayu S.P. 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia: dasar kunci keberhasilan*. Jakarta: Haji Masagung.
- Helianthusonfri, Jefferly. 2019. *Belajar Social Media Marketing*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo
- Hery. 2018. *Perencanaan Bisnis*. E-book edition. Jakarta: Grasindo.
- Husnan. Suad. 2000. *Managemen Keuangan Teori Dan Penerapan (Keputusan Jangka Panjang)*. BPFE. Yogyakarta.

- Keller, P. K. 2016. *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall Published.
- Larasati, Sri. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Deepublish,
- Latief, Abdul, Nurlina Nurlina, Eko Medagri, & Agung Suharyanto. 2019. *Pengaruh Manajemen Pengetahuan, Keterampilan Dan Sikap Terhadap Kinerja Karyawan*. JUPIIS: Jurnal Pendidikan Ilmu-ilmu Sosial, 11(2).
- Lembaga Penelitian SMERU & Kementrian Pemberdayaan Perempuan. 2003. *Buku II: Upaya Penguatan Usaha Mikro dalam Rangka Peningkatan Ekonomi Perempuan (Sukabumi, Bantul, Kebumen, Padang, Surabaya, Makassar)*. Desember 2003.
- Mangkunegara, A. Anwar Prabu. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mileva, Lubiana dan Achmad Fauzi DH. *Pengaruh Social Media Marketing Terhadap Keputusan Pembelian* Jurnal Administrasi Bisnis, vol. 18, No. 1, 2018, p. 10 : [administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id](http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id) (Di akses 22 Januari 2020)
- Muhyidin. 2019. *Kepemimpinan Profetik dalam Pengembangan Perguruan Muhammadiyah di Pedesaan*. Yogyakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga.
- Mulyana, Dedy. 2007. *Ilmu Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nizar, Samsul. 2002. *Filsafat pendidikan Islam: Pendidikan Historis, Teoritis*. Jakarta: Ciputat Pers.
- Pasaribu, V.L.D., dkk. 2019. *Penggunaan Manajemen Waktu Terhadap Peningkatan Pretasi Belajar di SMP Araisyah*. Jurnal ABDIMAS. 1 (1). 84 – 91.
- Pranoto, Raina. 2020. *Digital Marketing untuk BUMDES*. Yogyakarta: Hijaz Pustaka
- Pratama, Rheza dan Anfas. 2020. *Financial Issues Sebuah Catatan Akademika*. Bandung: Widina Bhakti

- Persada Bandung.
- Rahmat, Abdul. 2018. *Manajemen Profetik*. Gorontalo: Ideas Publishing.
- Roqib, Moh. 2011. *Prophetic Education : Kontekstualisasi Filsafat dan Budaya Profetik dalam Pendidikan*. Jogjakarta: Buku Litera.
- Sabrina, Eka Ayu. Mohammad Zainul, Prihatini Ade Mayvita. 2020. *Analisis Manajemen Keuangan Pada Usaha Kecil Menengah Kacang Jaruk Hj. Ati Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah Kalimantan Selatan*.
- Setyawati & Nugrohoseno. 2019. *Praktik SDM, Job Crafting dan Work Engagement Terhadap Kinerja Karyawan. Jurnal Ilmu Manajemen*. 7 (3).
- Siswanto.2010. *Pengantar Manajemen*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Suharto, Toto. 2006. *Filsafat Pendidikan Islam*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Suryono, R. R. 2019. *Financial Technology (Fintech) Dalam Perspektif Aksiologi. Masyarakat Telematika Dan Informasi : Jurnal Penelitian Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 10(1), 52.
- Sutrisno. 2013. *Manajemen Keuangan Teori Konsep & Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Syahbani, L.A, dkk. 2021. Aplikasi Manajemen Pola Hidup Sehat Berbasis Android. *Seminar Nasional Riset dan Teknologi (SEMNAS RISTEK)*. 5 (1).
- Syafrida dan Hartati, Ralang. 2020. *Jurnal Sosial dan Budaya Syar-i : Bersama Melawan Virus Covid 19 di Indonesia*. Vol. 7 No. 6, pp. 495-508, DOI: 10.15408/sjsbs.v7i6.15325 (Online)
- S. Nitisemito, Alex. 2000. *Manajemen Personalia: Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Tertius dan Christiawan. 2015. *Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Sektor Keuangan*.

- Jurnal Akuntansi. Universitas Kristen Petra. Vol. 3, NO. 1.
- Triani, Ania, Hari Mulyadi. 2019. *Peningkatan pengalaman keuangan remaja untuk literasi keuangan syariah yang lebih baik*. I-Finance. 05 (01)
- Ulfa. 2017. *Pengaruh Good Corporate Governance Karakteristik Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening*. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Vicar, M. L. A. Mac, & Program, O. 2018. *Fintech AS One Of The Financing Solutions For SMEs*. 74(4), 55–61.
- Wisudaningsih, Endah Tri. *Controlling Organisasi dalam Perspektif Alquran dan Hadits*. Fakultas Tarbiyah: INZAH Genggong Kraksaan Porbolinggo.
- Wardhana, A. 2015. *Strategi Digital Marketing dan Implikasinya Pada Keunggulan Bersaing UKM di Indonesia*. In Universitas Telkom, Forum Keuangan dan Bisnis IV.
- Worang, Angela dan Roy F. Runtuwene, 2019. *Pengaruh Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PDAM Kota Tomohon*. Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 8. No. 2, 2019 (p-ISSN 2338-9605; e-2655-2069)
- Yunus, Eddy. 2016. *Manajemen Strategis*. E-book Edition; Edisi Satu. Yogyakarta: Andi

# Indeks

## A

*actuating* 10, 24

akuntabilitas 11, 102

akurat 42

aspek kehidupan 6, 7, 10, 13, 80

## B

budaya perusahaan 37, 38, 41,

## D

*digital marketing* 95, 98, 99

## E

Efektif 29, 30, 33, 39, 44, 69, 78, 80, 84, 95

efisien 49, 54, 69, 84

ekonomi syariah 11

eksistensi 21, 65, 88

## F

fitur 34, 97

## G

Garansi 34

getaran mekanis 40

## H

Humanisasi 20, 21

## I

Inklusif 49

Inovasi 35, 44, 46, 48, 63, 89, 92, 100

Integrasi 7, 9, 14, 18, 19

## K

kapasitas 34

kebutuhan konsumen 26

kinerja 8, 10, 29, 32, 33, 35, 38, 41, 59, 69, 70, 72, 73, 78, 84, 85, 88, 101, 102

kinerja individu 69, 70

kinerja karyawan 8, 38, 41, 69, 74

kinerja kelompok 70

kinerja lembaga 10

kinerja pekerjaan 29

kinerja perusahaan 32, 102

kinerja sumber daya manusia 69, 77, 78, 85

klaim asuransi 27

kolektif 36

kontinu 15

koordinasi 26

kualitas 8, 16, 22, 26, 33, 34, 40, 62, 65, 68, 71, 97, 105

## L

landasan idiologis 19

lembaga 7, 8, 10, 11, 14, 15, 24, 26, 36, 48, 110

liberasi 20, 21

lingkungan kerja 36, 38, 39, 40, 41, 69, 73, 74

lingkungan non fisik 39

literasi keuangan 44, 105, 107, 112

loyalitas 33, 35

## M

*mode of inquiry* 21

*mode of thought* 21

*management* 43

manajemen keuangan 7, 8, 25, 30, 31, 42, 43, 47, 51, 52,

86, 87

manajemen waktu 77, 78, 80, 81, 82, 83, 84, 85

manajemen operasional 26

manajemen produksi 30, 33, 34

manajemen sdm 72

metode *influencing* 25

*O*

Operasional 26, 33, 34, 37, 49, 63, 64, 87, 93

optimal 11, 12, 17, 81, 101, 103

*P*

Partner 34, 35

Pemasaran 7, 8, 9, 25, 31, 32, 60, 61, 62, 68, 89, 95, 96, 97

*planning* 78, 106

produktivitas 26, 41, 69, 77, 84, 85

profetik 7, 8, 16, 20, 22

profitabilitas 97, 101, 112

*S*

Sosiologis 21

sumber daya manusia 16, 25, 29, 32, 33, 37, 60, 69, 77, 78, 82, 83, 84

syariah 7, 9, 11, 12

*T*

tenaga kerja 33, 55, 86

transparasi 9

transformasi sosial 16

*U*

usaha mikro 86, 110

## Biografi Editor

**E**di Setiawan, Lahir di Bogor, 25 Agustus 1985, sebagai anak kedua dari tujuh bersaudara. Menamatkan pendidikan di SMAN 1 Jasinga, Bogor, dan memperoleh gelar sarjana dari Fakultas Ekonomi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta 2008. Meraih gelar Magister Manajemen dari Sekolah Tinggi Manajemen IMMI Jakarta 2015. Aktivitas sekarang menjabat menjadi Wakil Dekan III FEB UHAMKA. Pernah menjabat sebagai Ketua Umum PK. Distekpertum IMM Ciputat (2005-2006), Sekretaris Umum PC. IMM Ciputat (2007-2008), Sekretaris Umum PC. Muhammadiyah Ciputat (2008-2010), Ketua Bidang Keilmuan DPD IMM DKI Jakarta (2009-2011), Ketua Bidang SBO Dewan Pimpinan Pusat Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (DPP IMM). Saat ini menjabat Ketua Majelis Pendidikan Kader PD. Muhammadiyah Kabupaten Bekasi. Pernah juga aktif di Lembaga Lingkar Kajian Ekonomi Islam (LingKEI) Jakarta. Beberapa tulisannya sudah tersebar di media massa nasional dan lokal seperti Republika, Jurnas, Pelita, Radar Banten, Tangsel Pos dll.

## Biografi Penulis

**D**r. Zulpahmi, S.E., M.Si. lahir di Jakarta 08 September 1974. Ijazah terakhir telah diraih beliau yaitu S2 & S3 Ekonomi Islam. Beliau tinggal di Jalan Lenteng Agung, No. 92, Rt. 002/ 001, Lenteng Agung, Jagakarsa, Jakarta Selatan.

Beliau mengenyam pendidikan tinggi diantaranya meraih gelar S3 Ekonomi Islam pada tahun 2019 di Trisakti Jakarta. Sementara itu, gelar S2 Ekonomi Islam pada tahun 2014 di STIEAD Jakarta dan S2 Akuntansi pada tahun 2005 di Universitas Muhammadiyah Jakarta. Selanjutnya, gelar S1 Akuntansi pada tahun 2001 di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka.

Beliau mengenyam pendidikan sekolah menengah atas di Pondok Modern Gontor Jawa Timur selesai pada tahun 1997 kemudian menamatkan Pendidikan SMP RPI Jakarta tahun 1990 dan menyelesaikan pendidikan dasar tahun 1987 di SDI RPI Jakarta.

Pengalaman organisasi beliau diantaranya (1) Dewan Pengawas Lazismu UHAMKA. (2) Asosiasi Program Studi Ekonomi Islam Perguruan Tinggi Muhammadiyah. (3) Assesor Teknisi Akuntansi Badan Nasional Sertifikasi Profesi. (4) Dewan Pengawas Syariah Unit Simpan Pinjam Koperasi Al-Urban Lazismu UHAMKA.

Selain itu, jabatan di Instansi yang pernah diduduki diantaranya (1) Kaprodi S1 Ekonomi Islam FEB UHAMKA, (2) Kaprodi S1 Akuntansi FEB UHAMKA, (3) Wakil Dekan II & III FEB UHAMKA, (4) Wakil Dekan I FEB UHAMKA.

**A**bdul Latif, S.Pd., M.Pd. lahir di Bogor, 08 Agustus 1992. Beliau bisa di sapa Alief seorang pria yang sudah menikah dan saat ini mencintai tiga orang wanita selain istrinya, yaitu Uminya serta Ibu mertuanya. Saat ini, dia beraktivitas sebagai tenaga pendidikan, pengabdian, dan penelitian atau biasa juga dikatakan sebagai dosen di UHAMKA yang berada di Kota Jakarta. Selain dosen, ia juga aktif dalam kegiatan kepenulisan baik tulisan sastra berupa puisi, cerpen, maupun opini yang telah dipublikasi dalam bentuk buku ber-ISBN maupun media massa, seperti Radar Bekasi .

**Z**aini Hadinurrahman, lahir di Jakarta, 16 Mei 1996. Lahir dari pasangan yang bernama Abdul Rahman dan Raden Rahmawati. Ia saat ini tinggal perumahan Graha Prima blok H7 RT 02/RW 14, Jonggol, Kabupaten Bogor.

Ketika berumur 5 tahun ia memulai pendidikan di TK Kartika – XVIII Cijantung. Saat ia berusia 6 tahun ia melanjutkan pendidikannya di SDN Kalisari 03 Jakarta Timur, kemudian setelah lulus SD ia melanjutkan pendidikannya di SMPN 35 JAKARTA TIMUR, lalu setelah lulus ia melanjutkan pendidikan di MAN 14 jakarta Timur dan lulus tahun 2014. Saat ini ia tercatat sebagai mahasiswa semester 5 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA (UHAMKA) Jakarta.

Ia melanjutkan studi di UHAMKA karena ia melihat kampus ini sangat baik dalam hal pendidikannya dan juga nilai religius didalamnya, ditambah dengan kampus ini berasal dari salah satu organisasi islam terbesar di Indonesia yaitu organisasi Muhammadiyah.

Email : zainihadinurrahman@gmail.com  
Instagram : @zainihadinurrahman  
No. HP : 0813-2164-1950

**T**ivany Nindya Ega Devintya biasa disapa Tivany. Ia perempuan berdarah Jawa yang lahir di Jakarta pada tanggal 14 Agustus 2000. Ia anak ke-1 dari 3 bersaudara, dari pasangan yaitu Ayahnya yang bernama Suprianto seorang wiraswasta dan Ibu nya bernama Murtini seorang Ibu rumah tangga.

Ia sebelumnya menempuh pendidikan di Taman Kanak-Kanak An-Nuriyah Pinang Ranti, lalu melanjutkan ke SDN Pinang Ranti 05, kemudian melanjutkan pendidikan ke SMPN 281 Jakarta dan SMA 24 Jakarta. Dan ia sekarang melanjutkan kuliah di Universitas Muhammadiyah Prof. DR. Hamka, mengambil program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Dan sekarang ia sudah semester 5.

Sedari dulu, ia memang sudah minat untuk mengambil program studi manajemen karena ia ingin meneruskan usaha ayah nya. Karena itu ia ingin belajar tentang bisnis dari program studi manajemen yang ia ambil sekarang.

Email : tivanynindya@gmail.com  
Instagram : @tivanynindya  
No. Hp : 0895-1224-7375\

**S**riwahyuni Panggabean lahir di Sibolga, Sumatra Utara tanggal 09 September 1999, ia perempuan keturunan Batak Melayu. Yuni adalah anak pertama dari empat bersaudara. Adik kedua perempuan, Adik ketiga laki-laki, dan Adik terakhir perempuan, dari pasangan Edwin Panggabean dan Dumaria Naibaho. Terlahir dari keluarga yang sederhana, Ayahnya seorang supir solar di sebuah perusahaan keluarga, sedangkan Ibunya membuka usaha di rumah. Sejak umur 2 tahun yuni dan keluarga sudah merantau ke jakarta.

Ia pertama kali masuk sekolah pada tahun 2006–2012 di SDN 03 Cipayung. Kemudian setelah lulus melanjutkannya ke SMP PGRI 9 Cipayung dari tahun 2012-2015. Dan kemudian melanjutkan sekolah lagi ke SMK Bina Dharma Di Ciracas tahun 2015-2018. Di SMK kelas 11 yuni melaksanakan PKL selama 4 Bulan di Markar Besar Tentara Nasional Indonesia, di Kantor Pusinfolahta Mabes TNI AD. Dan melanjutkan kuliah di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr, Hamka, Fakultas Ekonomi Bisnis, Prodi Manajemen S1.

Dalam hidup ini ia memiliki prinsip hidup yaitu ia harus selalu berusaha dan selalu berdoa untuk mewujudkan cita-cita yang ia inginkan, ia yakin dan selalu optimis bahwa di balik ini semua ALLAH SWT mempunyai rencana lain. Sampai sekarang ia mempunyai cita-cita yang masih ingin ia wujudkan yaitu jadi orang sukses, menaikan kedua orang tua ia naik haji dan membahagiakan orang-orang yang ia sayangi. Aamiin allahumma aamiin.

Sebelum kisah cerita sederhana ini ditutup, ia ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada keluarga, sahabat dan teman-teman yang telah membantu dan mensupport ia, baik berupa materi maupun moral sehingga semua dapat berjalan dengan baik.

E-mail : yunipanggabean@gmail.com  
Instagram : @yuniipanggabean  
Line : yunni\_wahyuni  
No. HP : 0821-1304-0734

**K**hatama Rusli, lahir di Brebes, 8 Juli 2000. Ia adalah seorang anak kedua, dari dua bersaudara. Teman-temannya memanggil Ucle sebagai panggilan akrabnya. Selama menempuh pendidikan di bangku sekolah, ia tercatat sebagai salah satu siswa yang berhasil lulus sebagai lulusan terbaik. Ia menempuh pendidikan

Sekolah Dasar (SD) di SDN DUKUHTURI 04, kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN 2 TONJONG, lalu melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA) di MAN 3 BOGOR. Tak hanya itu, ia juga pernah menempuh pendidikan agama di TPA AL-IKHLAS dan berhasil lulus sebagai wisudawan terbaik. Semasa kecilnya, ia aktif mengikuti berbagai kompetisi sekolah dan berhasil meraih beberapa gelar juara untuk sekolahnya. Kini ia adalah seorang mahasiswa jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka (UHAMKA). Ia harus mempunyai ilmu pengetahuan yang mumpuni mengenai ekonomi dan bisnis, untuk meraih mimpinya menjadi seorang pengusaha.

**F**aisal Rifai, tempat tanggal lahir Tegal, 21 April 2001. Ia adalah seorang anak pertama, dari empat bersaudara. Teman-temannya biasa memanggilnya Faisal. Ia menempuh pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SDN SINGASARI 03, kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN 02 JONGGOL, lalu melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA) di MAN 3 BOGOR. Semasa kecilnya, ia sering mengikuti lomba adzan di sekolah dasarnya dan pernah mendapatkan peringkat juara 2, bahkan di perumahannya ia pernah diberikan predikat dan hadiah karena suara melantunkan adzannya yang merdu di usia dini. Kini ia adalah seorang mahasiswa jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka (UHAMKA). Ia mempelajari ilmu pengetahuan tentang bisnis dan kepemimpinan, untuk meraih mimpinya membuat usaha dan menjadi Pemimpin di Perusahaan.

**L**iviana Chomariyyah Pratiwi, anak keempat dari lima bersaudara. Dilahirkan 21 tahun yang lalu, tepatnya pada tanggal 22 Maret 1998 di Jl. Tanah Merdeka, Kec. Ciracas, Jakarta Timur. Saya biasa dikenal oleh teman-teman dengan nama Via sebagai panggilan akrabnya. Masa pendidikan saya dimulai di Taman Kanak-Kanak Khadul Ulum yang tepatnya di dekat rumah. Dikarenakan urusan kerja ayah, saya pindah rumah dan melanjutkan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri 02 Cibarusah, Kab. Bekasi. Lalu, untuk sekolah menengah pertama di SMP Negeri 1 Cibarusah. Kemudian, saya memilih SMA Negeri 1 Jonggol sebagai tempat saya mencari ilmu setelah dinyatakan lulus sebagai alumni di sekolah menengah pertama. Lulus sekolah menengah atas pada tahun 2016, saya memutuskan untuk kuliah di salah satu lembaga pendidikan di daerah Gatot Subroto dengan jurusan Perhotelan. Di kampus tersebut saya hanya mengenyam pendidikan selama satu tahun saja. Setelah dari kampus sebelumnya, saya mendaftar di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka. Alhamdulillah, saya tercatat sebagai mahasiswa Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka di Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan Manajemen hingga sekarang. Saya berharap dengan ilmu yang sedang saya jalankan ini, bisa bermanfaat bagi saya dan semoga pendidikan yang saya pilih itu yang terbaik untuk di masa depan.

**O**ki Pratuti Darmayanti, lahir di Grobogan, 13 September 2000. Ia adalah anak pertama dari dua bersaudara, buah hati dari pasangan Sudarmaji dan Nuryanti. Ia terlahir dari keluarga yang sederhana. Ketika berumur 5 tahun, ia memulai pendidikan di TK An-Nahl Kota Bekasi. Saat ia menginjak umur 6 tahun ia melanjutkan pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah Al Ishlah Center di Kota Bekasi, pada saat itu ia aktif di organisasi PRAMUKA. Kemudian setelah lulus SD ia

melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 24 Bekasi, di SMP ia cukup aktif di beberapa organisasi seperti PASKIBRA dan PMR. Selepas lulu SMP, ia melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 7 Kota Bekasi. Ketika duduk dibangku SMA ia aktif organisasi PRAMUKA sebagai anggota dan Tari Tradisional sebagai ketua organisasi. Saat ini ia masih melaksanakan kuliah di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis program studi S1 Manajemen dan akan menyelesaikan kuliahnya pada tahun 2022.

Email : okipratutidarmayanti@gmail.com  
Instagram : @kayprtt  
Nomor HP : 082127945414

**W**idya Anggoro, kelahiran Jakarta, 11 Juli 1999. Widya adalah anak pertama dari dua bersaudara. Saat ini Widya mahasiswa aktif semester lima jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Jakarta.

Widya menjalankan karirnya sebagai mahasiswa dengan mengikuti kegiatan dan aktif beberapa organisasi yang diselenggarakan oleh kampusnya, di antaranya adalah, saat semester dua hingga tiga Widya aktif berorganisasi di lembaga Himpunan Mahasiswa Manajemen sebagai anggota bidang 2, di semester tiga hingga semester empat Widya juga menjadi anggota dari koperasi mahasiswa, selanjutnya Widya pernah aktif sebagai relawan mahasiswa tanggap Covid-19 yang di amanahkan oleh Universitas pada tahun 2020 di Desa Tapos Kota Depok, saat ini Widya merupakan salah satu anggota aktif LKSFI Uhamka sebagai manajer program.

Email : widyaanggororeal@gmail.com  
Intagram : @wdyanggooro  
Whatsapp : 082111765974

**B**unga Julieta Arumsari, lahir di Bekasi, 4 Juli 2000. Ia adalah anak kedua dari 4 bersaudara, buah hati dari pasangan Cecep Karnadi dan Umi Rofiah. Bunga adalah panggilan akrabnya, ia terlahir dari keluarga yang sederhana.

Ketika berumur 6 tahun, ia memulai pendidikan di SD Negeri 1 Bantar Gebang, kemudian setelah lulus SD ia melanjutkan pendidikannya di SMP Negeri 8 Kota Bekasi. Selepas lulus SMP, ia melanjutkan pendidikannya di SMA Negeri 15 Kota Bekasi.

Ketika ia menginjak kelas 7 SMP tersebut, ia cukup aktif mengikuti kegiatan ekstrakurikuler Paskibra. Saat ini ia masih melaksanakan kuliahnya di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi S1 Manajemen dan akan menyelesaikan kuliahnya pada tahun 2022.

E-mail : bngjlta@gmail.com  
Instagram : @bngjlta  
Line : bngjlta  
Nomor HP : 082123738726

**N**awang Wulan, ia lahir di Bekasi, pada 22 Desember 2000. Saat ini, ia tercatat sebagai mahasiswa semester 5 Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka, Jakarta. Niken anak terakhir dari 2 bersaudara, buah dari pasangan Sadi dan Sukarsih. Ia terlahir dari keluarga yang sederhana. Ayahnya bekerja sebagai karyawan swasta sementara Ibunya berjualan warung sembako.

Saat berumur 5 tahun ia bersekolah di SD Negeri 02 Telaga Murni, Cikarang Barat. Setelah lulus ia melanjutkan pendidikan di SMP Negeri Cikarang Barat,

Lalu selepas lulus SMP di tahun 2015 ia masuk ke SMA Negeri 1 Cikarang Barat lulus pada tahun 2018. Dirinya berkuliah di Universitas Prof.Dr. Hamka (UHAMKA) untuk melanjutkan jenjang pendidikan S1 di Jakarta.

Hobbynya adalah membaca novel dan menulis, karena ia suka sekali menuangkan apa yang dipikirkan. Ia juga suka menulis hanya untuk bersenang-senang saja, bahkan ia melakukannya hampir setiap hari sembari mendengarkan alunan musik, didalam lirik-lirik lagu itu juga dirinya dapat termotivasi bahwa hidup ini penuh dengan kejutan.

Email : nikennawangwulan033@gmail.com  
Instagram : nikenwulan22  
Blog : Menggenggam Cahaya  
Nomor HP atau WA : 0895959025305

**N**ur Hayani, biasa di panggil Ani. Nama Nur memiliki arti cahaya sedangkan Hayani memiliki arti hidupku, maka makna keseluruhan dari nama saya adalah cahaya hidupku. Saya lahir di Kota Depok, pada 27 Mei 2000. Saya lulusan dari SMA PKP JAKARTA ISLAMIC SCHOOL, yaitu salah satu SMA swasta di Jakarta timur. Jurusan saya di SMA yaitu Matematika Pengetahuan Ilmu Alam atau yang biasa disingkat menjadi MIPA. Setelah saya lulus dari SMA, saya melanjutkan studi saya di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi S1 Manajemen.

Saya memiliki motto hidup “Sukses dunia akhirat” artinya bahwa di dalam kehidupan saya, tidak hanya mengejar dunia dan sibuk dengan urusan dunia, tetapi saya mengejar dunia sekaligus mengejar akhirat hingga

mencapai kesuksesan, maksudnya di sini adalah semua aktivitas apapun yang saya lakukan saya berniat semata-mata mengharap ridha Allah, karena hanya dengan ridha Allah lah saya bisa sukses dalam dunia maupun Akhirat. Salah satunya dengan menjauhi larangan Allah dan menjalankan perintah Allah. Hal yang saya lakukan untuk mencapai kesuksesan dalam dalam dunia salah satunya seperti saya menimba ilmu sebanyak-banyaknya agar kelak saya dapat menjadi bermanfaat kepada orang banyak.

Hobi saya yaitu membaca buku-buku motivasi, buku novel, maupun buku-buku Islami, mengedit video-video, menonton film, membuat karangan seperti fiksi, novel maupun cerpen. Saya juga memiliki hobi menggambar maupun melukis, dan juga menari. Saya memiliki cita-cita ingin menjadi orang yang sukses dan bermanfaat bagi banyak orang. Yaitu saya ingin menjadi seorang Dosen beserta wirausahaan yang sukses sebagai sambilan saya.

Saat ini saya menggeluti dunia menulis di *blog*, yang di dalamnya terdapat tema-tema yang menarik. Saya juga menggeluti dunia editor video, *Youtube education*, *Instagram education*, yang di dalamnya terdapat konten-konten edukasi mengenai Bahasa Inggris maupun motivasi, juga permasalahan lainnya. jika anda ingin melihat boleh mengunjungi:

Blog : Sedetik\_bermakna  
Link Blog : <https://nurhayani05.blogspot.com/2020/11/analisis-penggunaan-kalimat-efektif.html>  
Youtube : Nur Hayani  
Link Youtube : <https://youtu.be/Qjb2hXxDtCk>

Demikian pemaparan singkat mengenai biografi diri saya. Semoga anda semua selalu diberikan keberkahan dan kesehatan oleh Allah SWT, serta selalu diberikan rahmat dan hidayah-Nya. Saya sangat berterima kasih kepada anda semua yang telah membaca artikel kelompok kami, semoga bermanfaat bagi yang membaca, khususnya saya dan saya mohon maaf apabila ada tulisan yang tidak tepat dan tidak berkenan di hati, karena kesempurnaan hanya milik Allah SWT dan semoga kita semua selalu di jalan Allah.

Seni Destiana, atau lebih akrab disapa Seni. Saya lahir di Garut, Jawa Barat. Tepatnya yaitu pada tanggal 5 Desember tahun 2000 silam. Saya adalah anak pertama dari 3 bersaudara, dan merupakan anak perempuan satu-satunya. Saat ini saya sedang menempuh pendidikan di bangku kuliah, tepatnya di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan mengambil program studi Manajemen.

Sebelumnya, saya pernah menuntut ilmu di TK Bhayangkari 61. Kemudian dilanjutkan dengan masuk SDN Pasir Gunung Selatan II Depok. Setelah lulus dari Sekolah Dasar, saya lanjutkan pendidikan saya di SMPN 8 Depok. Dan setelah lulus dari sana, saya masuk ke SMAN 13 Depok yang dimana pada saat itu sekolah saya masih sangat baru serta hanya mempunyai satu angkatan dan saat saya masuk di tahun itu, saya menjadi angkatan kedua di sekolah itu.

Saya senang menonton film dan mendengarkan musik. Selain itu saya memiliki cita-cita untuk memiliki perusahaan kosmetik suatu saat nanti. Sekian dari biografi yang bisa saya ceritakan, kritik serta saran sangat diperlukan untuk perkembangan tulisan saya sebagai penulis di masa depan.:

Email : senidestiana12@gmail.com  
Instagram : senidestn  
Blog : Jurnal Kecil Seni

**A**ndini Nur Afifah, lahir di Jakarta, tepatnya pada hari Sabtu tanggal 11 November 2000. Panggilan akrabnya Dini, anak tunggal dari pasangan Eko Hery Sarsono dan Rodiyah. Beralamat di Jalan Nusa 1 Rt 008 Rw 04, Kelurahan Kramat Jati, Kecamatan Kramat Jati, Jakarta Timur.

Saat umur 5 tahun, ia memulai pendidikan di TK Bina Insani Kota Jakarta. Lalu saat umur 6 tahun melanjutkan pendidikan di SD Negeri 13 Jakarta. Kemudian setelah lulus SD, melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 214 Jakarta. Ia merupakan alumni dari SMK Negeri 22 Jakarta, Jurusan Pemasaran. Saat ini ia tercatat sebagai salah satu mahasiswi Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi S1 Manajemen.

Email : andininraffh@gmail.com  
Instagram : @andininrffh  
Line : Andininraffh  
Nomor HP : 081210982900

**S**yrirly Maulida, lahir di Serang pada tanggal 24 Juni 2000. Panggilan akrabnya adalah Syirly. Ia adalah anak pertama dari dua bersaudara, buah hati dari pasangan Tb. Aruji dan Laelatul Ahdiyyah.

Ia memulai pendidikan pertamanya ketika berusia 5 tahun, dengan bersekolah di TK Islam Usmanah. Saat ia menginjak usia 6 tahun, ia melanjutkan pendidikannya di SD Negeri Nyalindung Kec. Cileungsi. Setelah lulus SD, ia melanjutkan pendidikan di SMP Pesantren Modern At-Taqwa, Gunung Putri. Selepas SMP, ia melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Cileungsi.

Setelah lulus dari SMA Negeri 1 Cileungsi, tepatnya pada saat ini ia sedang melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA, tepatnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan mengambil jurusan S1 Manajemen.

Email : syirly0624@gmail.com  
Instagram : @xsyirlyx  
Nomor HP : 082123987399

**Elva Kartika Dewi**, Lahir di Pekanbaru, Riau, tepatnya hari Selasa tanggal 20 Juni 2000. Beralamat di Perumahan Limus Pratama Regency, Pos 4 Jl. Purwakarta 1 Blok J1/5, Cileungsi, Bogor. Ia merupakan Alumni SD Yayasan Pendidikan Islam 01 (YAPIS 01) Manokwari-Papua Barat, SMP Negeri 01 Kota Sorong-Papua Barat, dan SMA Negeri 01 Cileungsi. Saat ini tercatat sebagai salah satu mahasiswi Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi S1 Manajemen.

Email : elvakartikadewi@gmail.com  
Instagram : @elvanotelse  
Line : elvael7  
Nomor HP : 082298879549

**H**erlina, lahir di kota Jakarta pada tanggal 25 September 2000 yang merupakan anak bungsu dari 2 bersaudara atas pasangan seorang bapak Husaini dan Ibu Siti Mustahidah. Saya mempunyai 1 orang kakak laki-laki yang bekerja sebagai abdi negara yakni TNI AD dan berdinis di kota Malang, Jawa Timur.

Awal mula saya menempuh pendidikan adalah pada saat saya umur 5 tahun di TK AR-Rizki, sebuah TK yang juga sebagai tempat mengaji saya pada waktu itu. Disitulah saya mulai diajarkan bagaimana untuk membaca, menulis, menggambar dll. Setelah lulus dari TK AR-Rizki tersebut, pada umur 6 tahun lebih saya

disekolahkan di tingkat **(SD)** yakni SDN Sukatani 1 oleh orang tua saya.

Lanjut setelah Lulus dari SD, saya diterima dan bersekolah di SMPN 11 Depok, sekolah yang menurut pandangan orang-orang adalah sekolah favorit didaerah saya. Kemudian setelah lulus dari SMP, saya melanjutkan masa sekolah di SMK PKP 1 DKI Jakarta dengan jurusan Administrasi Perkantoran dan Alhamdulillah saat lulus saya mendapatkan predikat lulusan terbaik. Di jurusan inilah saya mendapat pelajaran-pelajaran yang cukup relevan dengan jurusan kuliah saat ini.

Setelah lulus dari SMK, saya melanjutkan jenjang pendidikan di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka dengan prodi manajemen serta berkesempatan untuk masuk di kelas unggul. Sebuah universitas yang awalnya tidak saya impikan, namun sangat menjadi kebanggaan setelah saya masuk.

Orang-orang banyak yang menyebut saya sebagai pribadi yang perfeksionis, padahal kenyataannya tidak sampai pada sebutan itu. Saya hanya menjalankan dan melakukan setiap hal yang dihadapi dengan semaksimal mungkin atas kepuasan & kesukaan hati, serta penuh semangat namun tetap sesuai dengan batas kemampuan yang saya miliki.

Hobi saya berenang dan belanja (maklum wanita), sedangkan cita-cita saya adalah menjadi salah satu dari seorang pengusaha sukses yang dapat mempekerjakan karyawan dan mengurangi pengangguran ratusan hingga ribuan orang, hingga saya dapat terus memberi kebermanfaatn untuk orang lain dan menaikkan haji sekeluarga besar hingga bisa berkorban setiap tahunnya.

Email : linaher137@gmail.com  
Instagram : @herlinaqq  
Nomor HP atau Whatsapp : 0896-5099-094

**A**nggi Widjayanti, saya sering di panggil Anggi. Itulah nama saya sehari-hari atau yang biasa dipanggil oleh teman-teman saya. Saya lahir di Jakarta, 8 April 2000, saya anak kedua dari tiga bersaudara. Anak dari pasangan Eti Herawati dan Suhangga Waristo. Saat ini saya tinggal di Jl. Ciputat Raya RT.006 / RW. 008 No. 3 atau yang orang tahu adalah sekitar Lebak Bulus yang memiliki jarak tempuh selama 30-45 menit untuk pergi ke kampus menggunakan transportasi umum, yaitu Busway.

Ketika saya memasuki umur 5 tahun, saya memulai pendidikan di TK AISYAH 74 Jakarta. Saat saya menginjak umur 6 tahun, saya melanjutkan pendidikan di SDN 05 Pagi Jakarta. Setelah lulus SD saya melanjutkan pendidikan di MTS Yanusa Jakarta. Kemudian setelah lulus dari SMP, saya melanjutkan pendidikan di MAN4 Jakarta. Dan sesudah lulus MAN4 Jakarta, saya melanjutkan bangku perkuliahan di Universitas Prof. Dr. Hamka. Saya mengambil jurusan S1 Manajemen di Universitas Prof. Dr. Hamka tersebut.

Saat ini saya berusia 20 Tahun tepatnya, yang menduduki bangku perkuliahan. Ya, saya berkuliah jurusan Manajemen di Universitas Prof. Dr. Hamka yang dimana sudah memasuki semester 5 saat ini.

Kenapa saya ingin kuliah di jurusan ini? Ada banyak hal yang ingin saya pelajari tentang bagaimana Manajemen sesungguhnya. Di umur yang sekarang ini, terutama untuk diri saya juga adalah dimana umur 20 ini seseorang begitu banyak mempunyai mimpi, cita-cita maupun yang lainnya. Ada banyak mimpi saya lainnya, yang salah satunya adalah mempunyai *online shop* atau bisnis pada usia sekarang ini, dan saya terus mempelajari itu terus menerus. Saya sudah belajar banyak di prodi manajemen ini dan akan terus berusaha mengaplikasikan di kehidupan sehari-hari saya.

Semoga kita yang sedang menginjak umur yang sekarang ini, tidak dibingungkan oleh keadaan. Untuk tidak takut melakukan apapun hal positif yang disukai, tidak takut untuk memiliki banyak mimpi dan yang terpenting lakukanlah dan bergerak saja terlebih dahulu.

Email : wijayantianggi407@gmail.com  
Instagram : @anggiwjyti  
Nomor HP atau Whatsapp : 0887-0976-7453

**H**erma Rosmalia. Aku lahir di Jakarta pada tanggal 5 April 1999. Aku anak ketiga dari tiga bersaudara. Aku memiliki satu orang kakak laki-laki dan satu orang kakak perempuan. Kedua kakak-ku sudah berkeluarga. Oleh karena itu, hanya aku sendiri yang tinggal di rumah bersama kedua orang tuaku. Ayahku bernama Tatang Suparman dan Ibuku bernama Mutmainah dan rumahku berada di Kalisari.

Awal menempuh pendidikan, aku mengenyam pendidikan di TK Uswatun Hasanah pada tahun 2004 - 2005. Kemudian aku melanjutkan sekolah ke jenjang tingkat sekolah dasar di SDN Kalisari 01 Pagi pada tahun 2006 - 2011 lalu aku melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN 217 pada tahun 2012 - 2014. Dan setelah lulus SMP aku memutuskan untuk Sekolah Kejuruan (SMK) di SMK Islam PB.Soedirman 2 Jakarta jurusan Administrasi Perkantoran yang ditempuh pada tahun 2015 - 2017.

Selama aku menjalani 3 tahun jenjang sekolah, ekstrakurikuler yang paling aku suka yaitu Paskibraka. Mulai dari SMP aku sudah mengikutinya meskipun tidak dalam waktu yang lama. Kemudian aku mengikuti ekstrakurikuler rohani Islam. Dan di SMK pun aku mengikuti ekstrakurikuler Paskibra walaupun tidak

dalam jangka waktu yang lama juga, kemudian aku melanjutkan mengikuti ekstrakurikuler paduan suara.

Lulus dari SMK pada tahun 2018 kemudian aku memutuskan untuk *gap year* agar bisa mendapat PTN. Namun sayang, setelah aku mencobanya tetap bukan rezeki aku. Dan akhirnya aku memutuskan untuk mendaftar di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka. Saat ini aku sudah menduduki semester 5 dan konsentrasi aku yaitu manajemen keuangan. Insya Allah tahun 2022 aku sudah mendapatkan gelar S.E. Doakan ya teman-teman.

Email : rosmalia.herma@gmail.com  
Instagram : @hermarosmalia  
Nomor HP atau Whatsapp : 0812-9540-0211

**A**ulia Hanifah panggil saja saya Hani. Saya lahir di hari Senin, 26 Desember 1999 di Jakarta. Saya adalah anak pertama dari 4 bersaudara. Kebetulan saya anak pertama dan satu-satunya perempuan. Ayah saya adalah seorang pekerja di salah satu perusahaan. Sedangkan Ibu saya adalah seorang Ibu rumah tangga namun tetap berpenghasilan.

Saat ini saya adalah seorang mahasiswa di Universitas Prof. Dr. Hamka di daerah pasar Rebo Jakarta ( UHAMKA ). Di sini saya mengambil jurusan Manajemen.

Secara astrologi saya adalah seorang Capricorn. Rasi ini melambangkan kambing bertanduk sekali pun kadang orang banyak menyebutnya kambing laut. Pada zodiak ini di artikan sebagai pribadi yang praktis, sabar dan bumi. Dengan penjelasan astrologi tersebut bisa dikatakan saya memang seperti itu \*hehe tetapi tetap saja itu bukan menjadi kepercayaan saya.

Saat ini saya hanya menjadi mahasiswa biasa yang belum mempunyai penghasilan sendiri. Saya adalah

seorang yang humoris, saya sangat menyukai perlawanan. Selain itu saya adalah orang yang tidak memiliki kepercayaan diri yang tinggi sehingga menyebabkan saya hanya menjadi mahasiswa biasa. Tetapi selain itu saya memiliki tekad yang kuat yang membuat saya yakin dengan tekad tersebut saya bisa mencapai apa yang saya inginkan. Jika dilihat dari hobi yang saya miliki saya sangat menyukai berbagai macam kreativitas. Saya suka menulis puisi, saya suka dalam membuat video kemudian saya mengeditnya, saya juga sangat mencintai *acting*.

Namun karena ketidakpercayaan diri saya tadi saya belum bisa menjadi apa yang saya inginkan. Tetapi jika dikaitkan satu dengan yang lainnya, saya adalah seorang yang humoris, yang tidak memiliki rasa kepercayaan diri namun saya memiliki tekad yang kuat saya bisa membuat orang lain bahagia dan tertawa dengan cara saya sendiri. Menurut saya itu adalah hal tersulit karna membuat orang lain tertawa akan diri saya sendiri bisa di katakan saya mampu membuat orang lain menjadi nyaman saat dekat dengan saya. \*Hehehe lagi. Saya juga bukan orang yang pandai dalam hal keuangan. Saya selalu menjadi orang yang boros. Saya tidak dapat menahan apa yang sedang saya inginkan sehingga dengan mudah saya mengeluarkan uang dengan cuma-cuma. Saya juga bukan termasuk orang yang rajin. Saya pemalas dalam hal apapun. Tapi kemalasan saya bisa berubah jika tugas dan pekerjaan yang menuntut saya secara terus menerus.

**D**esi Safitri, Lahir di Bekasi, 15 Desember 2000. Saya anak ketiga dari 3 bersaudara. Saya lulusan SMA Negeri 7 Kota Bekasi dari jurusan Matematika Pengetahuan Ilmu Alam atau yang biasa disingkat menjadi MIPA. Setelah saya lulus dari SMA, lalu saya melanjutkan studi saya di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA saya masuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi S 1 Manajemen.

Hobi saya adalah menonton film dan bernyanyi. Saya memiliki cita-cita menjadi pengusaha muda *under 30* yang sukses dalam bidang *fashion* muslimah berupa hijab yang saat ini tengah saya rintis bersama rekan saya. Disamping itu, saya pun memiliki keinginan untuk membuka usaha di bidang kuliner. Adapun saya memiliki harapan untuk melanjutkan pendidikan S2 karena menjadi seorang Dosen merupakan hal yang saya idamkan sebab saya bisa berbagi ilmu pengetahuan khususnya mengenai ilmu Manajemen Bisnis yang bisa bermanfaat untuk orang banyak.

Saat ini saya tengah berusaha untuk belajar dan mendalami Bahasa Inggris dan Korea dengan lancar dan fasih melalui film drama Korea atau pun film luar negeri lainnya yang saya tonton. Karena saya percaya, kemampuan berbahasa asing merupakan suatu hal yang bisa menjadikan *value* dalam dunia kerja menjadi lebih baik.

Demikian pemaparan singkat mengenai biografi diri saya. semoga anda semua selalu diberikan keberkahan dan kesehatan oleh Allah SWT, serta selalu diberikan rahmat dan hidayah-Nya. Saya sangat berterima kasih kepada anda semua yang telah membaca cerita PKM kami, semoga cerita yang kami suguhkan ini bisa menginspirasi dan bermanfaat bagi yang membaca. Saya memohon maaf apabila terdapat kesalahan kata ataupun kalimat yang kurang tepat dan tidak berkenan di hati, karena kesempurnaan hanya milik Allah SWT.

Email : desisafitri584@gmail.  
com

Nomor HP atau Whatsapp : 089516554901

**F**ira Meilita, saya lahir di Jakarta pada tanggal 02 Mei tahun 2000. Ayah saya adalah seorang wiraswasta dan Ibu saya adalah seorang Ibu rumah tangga. Saya merupakan anak ketiga dari empat bersaudara, kedua Kakak saya perempuan dan Adik saya laki laki. Saya dan keluarga saya kini tinggal di Jakarta. dari lahir, kakak dan adik saya memang lahir dan besar di Kota Jakarta ini.

Saya menempuh pendidikan SD hingga SMA di sekolah Negeri di Jakarta, yakni di Sekolah Dasar Negeri 013 Pagi Duren Sawit, selanjutnya saya melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama 51 Negeri Jakarta selama 3 tahun, lalu di Sekolah Menengah Atas 103 Negeri Jakarta selama 3 tahun, dan sekarang saya sedang menempuh semester 5 di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka (UHAMKA) ini di program studi Manajemen. Kehidupan sekolah saya dari SD, SMP, hingga SMA berjalan dengan berbagai cerita seperti layaknya remaja lainnya.

Semenjak SMP, saya sangat tertarik dengan organisasi maka dari itu ketika SMP dan SMA, saya mengikuti Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS). Saya tertarik karena sangat banyak manfaat yang bisa didapatkan di bidang non akademik, seperti cara menghargai waktu, menghargai pendapat teman dan belajar bekerja sama. Hal tersebut berlanjut hingga saat saya menduduki bangku kuliah sekarang ini. Saya terdaftar sebagai salah satu pengurus Himpunan Mahasiswa Manajemen UHAMKA. Namun kini saya tidak melanjutkan ke jenjang berikutnya karena saya ingin fokus terhadap kegiatan akademik saya di perkuliahan

Saya bisa dikatakan tidak mempunyai hobi, karena ketika waktu luang, saya bisa melakukan apa saja sesuai dengan kondisi *mood* saya dan melakukan kegiatan yang bisa mengasah kemampuan saya seperti memasak, menonton ataupun membaca.

Sangat diharapkan jika kalian ingin memberikan kritik dan saran, untuk itu kalian bisa menghubungi saya lebih lanjut, bisa menghubungi saya di nomor WA

089604982560, Instagram @firamlta ataupun di email meilitafira@gmail.com

**E**lsza Hilvawaty Rahmadani biasa di panggil Elsza, perempuan kelahiran Jakarta pada tanggal 30 November tahun 2000. Elsza merupakan anak pertama dari 2 bersaudara. Ayahnya bernama Ahmad Zaenal dan Ibunya bernama Elis Noviana. Ia memiliki hobi bermain *game* dan pernah mengikuti berbagai lomba dan memenangkan perlombaan tersebut. Di saat waktu kosong ia menyempatkan waktu kosong nya untuk bermain *game*.

Saat ini ia merupakan Mahasiswi semester 5 dari Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Muhammadiyah Uhamka. Ia mengambil prodi Manajemen karena ingin menjadi pebisnis muda yang sukses karena sejak Sekolah Menengah ke atas ia sangat senang dengan dunia bisnis. Kopi *Start-up* merupakan bisnis yang sedang ia jalankan untuk saat ini. Dengan mengambil prodi manajemen ini menjadi landasan dan pemahaman lebih tentang bagaimana caranya menjadi seorang pebisnis yang ahli.

Instagramn : @elszhu  
Gmail : elszahilvawaty30@gmail.com.

**L**usiana Ramadhanti nama panggilan akrabnya adalah Lusi, saya lahir di kota Jakarta pada tanggal 26 November 2000 dari pasangan Bapak Suharto Mardzuki dan Ibu Sarmini. Lusi adalah anak ke 3 dari 3 bersaudara. Selain memiliki hobi di bidang olahraga saya juga hobi menonton film karena dengan begitu saya dapat meningkatkan pengetahuan dan informasi serta inspirasi dari film tersebut.

Setelah saya menyelesaikan pendidikan terakhir saya diSMAN 86 Jakarta, saya melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Prof.Dr Hamka di Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Adapun Konsentrasi yang saya ambil adalah Manajemen Sumber Daya Manusia dan saat ini saya Semester 5. Saat SMA saya sudah berbisnis dengan cara berjualan dan menjadi *drop shipper* kemudian sampai saat ini saya juga sering mengikuti *event* seperti *part time*. Dengan begitu saya ingin meningkatkan kinerja saya dalam berbisnis dengan mengambil jurusan prodi Manajemen dan ingin membuka usaha bisnis dibidang yang akan saya sukai.

Instagram : @Llusianaa

Gmail : Lusianarmdhnt@gmail.com.

**S**yifa Izzatina biasanya orang-orang memanggil saya dengan panggilan Syifa atau Cipa, seorang perempuan kelahiran Jakarta pada tanggal 6 Juni 2000. Anak ke 2 dari 2 bersaudara dari seorang Ayah yang bernama Muzakir dan dilahirkan oleh seorang Ibu bernama Leisyta Fitriyanti. Saya memiliki hobi yaitu menonton film atau drama seperti drama Korea, dari sini saya bisa menambah wawasan mengenai banyak hal lainnya serta menambah inspirasi yang mungkin bisa membuat saya tertarik akan satu hal seperti segala macam yang berhubungan dengan seni.

Pendidikan terakhir sebelum memasuki jenjang Universitas yaitu bersekolah di SMK Islam PB Sudirman 2 Jakarta dan saat ini saya sedang melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan saya mengambil jurusan Manajemen Sumber Daya Manusia semester 5. Karena saya sangat tertarik dengan dunia bisnis ini akan menjadi langkah untuk mewujudkan keinginan saya menjadi *business woman* yang bisa menginspirasi

banyak orang sekaligus membuka lapangan pekerjaan untuk membantu meningkatkan kualitas perekonomian Indonesia.

Instagram : @syifazztn  
Gmail : izzatinasyifa@gmail.com.

**A**nindita Chairunnisa, lahir di Yogyakarta 19 Mei 2000. Ia biasa dipanggil Anin oleh teman-temannya namun di rumah ia dikenal sebagai Dita. Ia adalah anak pertama dari tiga bersaudara, ia mempunyai seorang Adik perempuan dan seorang Adik laki-laki.

Sejak lahir ia tinggal bersama Neneknya di Jogja, sedangkan Ibu dan Ayahnya tinggal bersama Adiknya di Jakarta. Ketika berumur 5 tahun, ia memulai pendidikannya di TK ABBA Muhammadiyah di Jogja. Pada tahun 2006 ia pun tinggal bersama Ibunya di Jakarta.

Di Jakarta ia melanjutkan Sekolah Dasarnya di SD Negeri Jaka Mulya 1 sampai dengan kelas 3 SD kemudian ia pindah ke SD Negeri Jatiluhur 2 di Kota Bekasi. Walaupun sering berpindah sekolah, tidak menjadikan ia menjadi seorang yang pandai bergaul, justru ia tumbuh menjadi anak yang sangat pemalu.

Kemudian ia melanjutkan sekolah di SMP Negeri 30 Kota Bekasi. Di bangku SMP pun ia masih menjadi sosok yang sangat pemalu. Ia melanjutkan pendidikannya di SMA Negeri 11 Kota Bekasi. Sejak ia duduk di bangku SMA ia tumbuh menjadi sosok gadis yang mulai pandai beradaptasi dan mulai aktif di kegiatan ekstrakurikuler.

Saat ini ia masih melanjutkan pendidikannya di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi S1 Manajemen. Ia

aktif di kegiatan organisasi Himpunan Mahasiswa ketika semester 3 dan saat ini ia akan menyelesaikan kuliahnya pada tahun 2022.

E- mail : aninchrns@gmail.com  
Instagram : @aninchai  
Line : -  
Nomor HP : 083819427812 / 089518011276

**M**eilani Salsyadillah, lahir di Depok, 11 Mei 2000. Mei adalah panggilan akrab yang diberikan oleh teman – temannya. Ia adalah anak pertama dari dua bersaudara di salah satu keluarga yang sederhana di daerah Cimanggis, Depok.

Ketika berumur 5 tahun, ia memulai pendidikannya di TK Islam Nurul Amanah Kota Depok. Selanjutnya ia menempuh pendidikan dasar di SD Negeri Curug II Depok, dan melanjutkan pendidikannya di SMP Negeri 147 Jakarta. Selepas lulus dari SMP, ia melanjutkan pendidikannya di SMA Negeri 64 Jakarta.

Sejak ia duduk di jenjang SMP hingga SMA, ia cukup aktif mengikuti beberapa kegiatan ekstrakurikuler di sekolahnya. Selain itu ia memiliki ketertarikan organisasi yang bergerak di masyarakat. Saat ini ia masih melanjutkan pendidikannya di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis program studi S1 Manajemen dan akan menyelesaikan kuliahnya pada tahun 2022.

E- mail : salsyadillahmeilani@gmail.com  
Instagram : @meidillah  
Line : salsyamei  
Nomor HP : 085773867060

**R**endy Ariyanto lahir di Jakarta 6 juli 2000. Saya merupakan anak kedua dari dua bersaudara dan merupakan alumni dari SMA Mutiara Baru Bekasi saat SMA saya aktif di ekstrakurikuler bulu tangkis dan OSIS. Saya bertempat tinggal di Bekasi sebelumnya saya dan keluarga tinggal di daerah Pondok Kopi, Jakarta Timur karena terkena gusuran pembangunan BKT kami sekeluarga terpaksa harus pindah dari sana.

Saat ini saya berkuliah di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA Jakarta dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan prodi Manajemen. Saat ini saya sudah menempuh 5 semester. Saya memiliki hobby bermain alat musik dan bulu tangkis dari hobi saya tersebut saya memiliki banyak teman yang satu hobby dengan saya. Kami biasa saling *sharing* tentang hobby tersebut bila di musik biasanya tentang bagaimana cara memainkan sebuah lagu agar lebih menarik atau membuat *cover* sebuah lagu dan bila dalam bidang bulu tangkis biasanya tentang raket apa yang bagus namun terjangkau harganya dan tentang pertandingan bulu tangkis.

**M**audy Lusi Febrianti lahir di Jakarta, 28 Februari 2000. Saya adalah alumni SDN 03 Cibusah Kab. Bekasi, SMPN 01 Cibusah Kab. Bekasi dan SMAN 01 Cibusah Kab. Bekasi. Saat ini saya tercatat sebagai Mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA. Saya anak kedua dari dua bersaudara, saya pernah tinggal di Lubang Buaya dan waktu saya berumur dua tahun akhirnya saya dan keluarga saya memutuskan untuk pindah ke Cibusah.

Sedari saya kecil saya selalu berpikir pendidikan dan agama itu sangatlah penting. Begitupun orang tua saya, walaupun orang tua saya hanya lulusan SMA mereka ingin saya lebih dari mereka. Saat saya

di bangku SD-SMP saya mengikuti kegiatan-kegiatan sekolah, seperti menjadi anggota paduan suara untuk upacara, pembaca UUD, bahkan saya pernah menjadi pengibar. Saya juga mengikuti kegiatan saat saya SMA, saya mengikuti ekstrakurikuler Basket, dan saya terpilih sebagai bendahara. Saya selalu mengikuti *tournament-tournament* yang diadakan setiap tahunnya. Dan setiap tahun tim saya selalu juara dan membawa piala, sangat senang bisa membanggakan nama sekolah saat itu.

Dan saya sekarang sudah tercatat sebagai mahasiswa yang sangat berbeda dengan masa-masa SD-SMA. Begitu banyak hal-hal baru yang saya baru ketahui saat saya menjadi Mahasiswa, walaupun saya tidak mengikuti kegiatan-kegiatan di kampus kali ini. Tetapi saya akan terus mempelajari dan mencari tahu hal-hal baru lainnya.

**K**ishas Rahma Illawati. Lahir di Bekasi, 20 November 2000. Dia adalah anak pertama dari dua bersaudara, buah dari pasangan Darmanto dan Karmini. Orang-orang biasa memanggilnya Kisas. Memiliki Adik perempuan bernama Adha Raini Desinta, yang biasa dipanggil Brin Atau Sinta. Dia Berumur 13 Tahun dan masih menginjak bangku SMP kelas 2. Kami terlahir di sebuah keluarga yang berkecukupan dan penuh dengan kasih sayang.

Banyak hal yang sudah terjadi selama ia menempuh pendidikan mulai dari TK sampai kuliah S1 yang sedang di jalankannya. Dia adalah orang yang tidak bisa berjauhan dengan Ibunya. Jika dia ditinggal dengan Ibunya barang sebentar saja dia akan menangis. Tetapi setelah bertambahnya usia, dia berubah menjadi anak yang mandiri dan bertanggung jawab. Dan dalam menjalani hidupnya dia juga selalu mengingat suatu kalimat yaitu jangan lupa untuk selalu bersyukur atas nikmat dan rejeki yang telah dilimpahkan atau didapatkan.

**M**ellany Nursyafitri, dia lahir di Depok, 14 Januari 2000. Dia adalah anak tunggal dari pasangan Sajiman dan Sutirah. Sajiman sebagai Ayah berprofesi sebagai karyawan swasta, sedangkan Sutirah sebagai Ibu berprofesi sebagai Ibu rumah tangga. Sejak kecil dia selalu di nasehati oleh Ayahnya untuk selalu rajin beribadah, jujur dan baik terhadap sesama. Ketika ia berusia 6 tahun, ia memulai Pendidikan di SDN 1 Halim Jakarta, lalu ketika kenaikan kelas 3 ia pindah sekolah ke SDN 6 Cipayang. Kemudian setelah tamat SD maka ia melanjutkan ke SMP 237 Jakarta. Selepas lulus SMP di tahun 2015 ia melanjutkan pendidikannya di SMK Bina Dharma dengan mengambil jurusan Administrasi Perkantoran.

Dia mempunyai hobi menyanyi dan menari, maka sedari duduk di bangku sekolah dasar ia sudah mengikuti berbagai acara dengan menari. Maka sedari ia kecil sudah mulai tampil di depan kalayak umum dengan menari. Dari hobi dan kesukaannya itu membawanya lebih aktif di bidang seni di sekolahnya. Saat ini ia masih melaksanakan kuliahnya di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis program studi S1 Manajemen dan akan menyelesaikan kuliahnya pada tahun 2022.

E- mail : mellany1401@gmail.com  
Instagram : @komurala  
Line : @mellaaa1401\_  
Nomor HP : 08881902791

**H**erdyan Maulana Yusuf, terlahir pada tanggal 28 Oktober 2000. Ia terlahir di daerah Bekasi, lebih tepatnya di daerah Ujung Aspal, Bekasi. Anak paling kecil dari dua bersaudara, ia terlahir dari kandungan seorang Ibu yang cantik dan hebat bernama Maspuri

Sulastri dan seorang Ayah yang kuat bernama Engkos Kosasih. Seorang Ibu yang berkerja sebagai seorang guru SD di SDN Jati Sari II Bekasi dan juga Ayahnya yang berkerja sebagai Wirausaha yang menyewakan jasa alat-alat pesta untuk pernikahan. Anak itu bernama Herdyan Maulana Yusuf yang memiliki masa kecil yang sangat aktif, karena terlalu aktif sampai ia harus berpindahan TK dua kali. Pertama, ia masuk TK As-Sallam Ciangsana Bogor. Ia dikeluarkan karena menusuk paha temannya menggunakan pensil, di umurnya yang masih kecil dia belum mengetahui bahwa itu merupakan sebuah tindakan yang dapat membahayakan seorang temannya, ia menusuk paha temannya karena merasa kesal tidak dipinjamkan pensil berwarna yang dibutuhkannya untuk menggambar sebuah mobil yang ia sukai. Singkat cerita akhirnya ia berpindah TK yang berada di dekat daerah rumahnya dan berjanji tidak akan mengulangi perbuatan sebelumnya. Pada akhirnya saat ia berusia 6 tahun ia mulai memasuki Sekolah Dasar yang juga di dekat daerah rumahnya yaitu SDN Jati Sari I Bekasi. Seperti anak yang berusia seperti dia pada umumnya dia mulai memiliki banyak teman, karena ia merupakan sosok yang sangat mudah berbaur dengan orang lain. Dari waktu ke waktu akhirnya ia mulai beranjak memasuki umur 12 tahun yang bisa dikatakan sudah memasuki usia ABG. Ia mulai lulus dari SD dan kemudian masuk SMP di SMPN 24 Bekasi.

Layaknya seorang ABG ia baru mengenal *gadget* dan sebuah Warung Internet, tidak seperti anak yang lain dia tidak terlalu begitu tertarik dengan *game*, karena sebelum ia diberikan *gadget* oleh Ayahnya ia melakukan perjanjian, apabila *gadget* dan Warung Internet mengganggu sekolahnya, maka *gadget* yang diberikan kepada dia akan ditarik kembali dan akan dikurangi uang saku untuk ia jajan. Ia melaksanakan semua perjanjian yang diberikan oleh Ayahnya dengan baik dan akhirnya dia mendapatkan rangking 3 besar dan mendapatkan hadiah yang diinginkan yaitu sebuah

komputer, akan tetapi ayahnya melakukan perjanjian lagi dengan dia, yaitu apabila nilai yang ia dapatkan turun maka komputer yang diberikan akan diambil kembali, akhirnya ia pun dapat berhasil membagi waktu kapan saat ia bermain *game* dengan belajar. Singkat cerita ia mulai masuk SMA di SMA Yayasan Abdi Karya 11 Bekasi. Tidak seperti anak yang lain ingin masuk SMA Negeri ia lebih memilih SMA Swasta dengan alasan hanya karena teman-temannya lebih banyak terdapat di SMA tersebut. Di dalam kehidupan SMA-Nya ia mulai berontak dengan semua perjanjian yang diberikan oleh ayahnya dan lebih memilih menghabiskan waktu di luar bermain bersama teman-temannya yang akhirnya membuatnya turun dan selalu membuat ayahnya marah, akan tetapi ibunya selalu memberikan nasihat kepadanya yang membuat lama-lama ia luluh terhadap perkataan ibunya dan berjanji akan lebih baik lagi.

Tidak lama kemudian ia mulai lulus dari SMA dan masuk sebuah Universitas di daerah Jakarta, yaitu Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi S1 Manajemen dan akan menyelesaikan kuliahnya pada tahun 2022. Ia mengambil jurusan Kewirausahaan karena ingin memberikan lapangan pekerjaan untuk orang lain dari sebuah bisnis yang nanti ia coba bangun dan selain itu, ia juga ingin lebih hebat dari ayahnya yang sudah bisa dikatakan berhasil di bidang yang ia jalankan selama ini, yaitu menjadi seorang Wirausaha. Ia memiliki hobi membuat orang sekitarnya senang dan bahagia akan kehadirannya dan juga ia sangat ingin membantu orang lain dengan kemampuan yang ia bisa. Dari semua hobi yang dimiliki yang paling ia ingin wujudkan dari semua itu adalah ia ingin membahagiakan kedua orang tuanya dengan segenap kemampuan yang ia miliki saat ini dan membuat orang tua bangga akan semua jerih payah yang ia lakukan, ia selalu mempercayai suatu hari nanti semua itu akan terwujud.

Mungkin hanya sebatas itu saja yang bisa disampaikan oleh seorang anak ini. Kritik dan saran sangat diharapkan guna meningkatkan kualitas dari penulisan selanjutnya. Untuk itu apabila terdapat kritik dan saran silahkan bisa langsung ke :

E- mail : herdyanmaulana45@gmail.com  
Instagram : @hrdynmy  
Nomor HP : 0895711543939  
Blog : <https://herdyanmaulana.blogspot.com>

**F**ebrilia Sri Megawati biasa dipanggil Febri atau Feby. Saya lahir di Jakarta pada tanggal 13 Februari 2000. Anak ke 3 dari 3 bersaudara dan Kakak saya perempuan semua. Saya dari kecil tinggal di Jakarta dan sekolah dari SD, SMP dan SMK di Jakarta semua. Saya sekolah di SDN Kelapa Dua Wetan 03 pagi, SMP 171 Jakarta, dan SMKN 1 Jakarta. Saat Sekolah Dasar dan Sekolah Menengah Pertama saya tidak aktif ekstrakurikuler tapi Saat sekolah Menengah Kejuruan saya mengikuti ekstrakurikuler PASKIBRA di SMKN 1 Jakarta untuk menambah pengetahuan.

Saat ini saya melanjutkan sekolah saya di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka dalam fakultas Ekonomi dan Bisnis. Saya kuliah dengan Prodi Manajemen (S1) dan sedang mengambil jurusan Sumber Daya Manusia. Saya masuk kuliah pada tahun 2018 dan akan menyelesaikan kuliah pada tahun 2022.

E- mail : febrilia.mega13@gmail.com  
Instagram : @febriliasm  
Nomor HP : 083871611645  
Blog : <https://herdyanmaulana.blogspot.com>

**A**nggi Bellinda adalah seorang mahasiswi yang berkuliah di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis semester lima. lahir di Jakarta, 28 Juni 1998, saya anak dari pasangan Nursan Siagian dan Berliana Pohan. Saya adalah anak kedua dari dua orang bersaudara, Kakak saya seorang laki laki bernama Rifqi Adlian Siagian, yang merupakan seorang Apoteker.

Saya menempuh pendidikan Sekolah Dasar di SDS Kartika X-4 pada tahun 2004–2010, lalu dilanjutkan dengan pendidikan menengah pertama di SMPN 147 Jakarta pada tahun 2010-2013, dan selanjutnya di lanjutkan dengan masuk SMK AK DITKESAD yaitu sekolah kejuruan analis kesehatan, yang bisa dibilang tidak nyambung dengan pendidikan yang kini sedang saya tempuh yaitu, menempuh pendidikan S1 Menejemen di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

**A**nisah Ramadhani dilahirkan pada tanggal 24 Desember 1999 di Depok. Saat ini tinggal di daerah Jakarta Selatan, merupakan anak perempuan satu-satunya di antara dua Kakak laki-laki dan satu adik laki-laki. Ia menempuh pendidikan SD di jakarta, SMP dan SMA di Tangerang dan kuliah kembali di Jakarta. Ia merupakan mahasiswi semester 5 di Universitas Muhammadiyah Dr. Hamka, Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan manajemen. Ia memiliki hobi yang mungkin sama dengan kebanyakan orang, yaitu menonton film, membaca novel, dan menggambar, juga memiliki hobi lain yaitu mempelajari bahasa asing seperti Inggris, Korea, dan Jepang.

## **Fikrah Manajemen**

Keilmuan manajemen memiliki banyak cabang yang menarik untuk dikaji seperti manajemen perkantoran, manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen personalia dan manajemen akuntansi. Melalui buku ini, penulis menuangkan fikrah-fikrah (pemikiran-pemikiran) yang menjelaskan penerapan manajemen dalam berbagai aspek kehidupan baik di lembaga resmi seperti perusahaan, pendidikan maupun lembaga non resmi (bisnis dan pribadi).

Rangkaian fikra manajemen yang saling berkaitan akan disajikan pada kumpulan artikel ini. Sajian fikrah manajemen berbasis syariah akan menjadi santapan bacaan pertama pembaca, fikrah selanjutnya yaitu sajian manajemen profetik dalam pendidikan kemudian diakhiri dengan fikrah manajemen keuangan remaja yang menarik untuk dibaca. Fikrah manajemen yang tersaji akan memberikan pengalaman dan pembelajaran yang sayang untuk dilewatkan. Bahasa yang digunakan tentu menggunakan istilah manajemen yang disusun secara sederhana dan mudah dipahami.