

KIAT BISNIS INTERNET

Internet bagaikan rimba tanpa batas. Apapun bisa kita jelajahi di sana, termasuk membangun jaringan bisnis. Bahkan Bill Gates, Bos Microsoft dalam bukunya *Business the Speed of Thought*, dengan lantang mengatakan bahwa bisnis internet adalah bisnis masa depan.

Karena itu, siapa yang mampu menancapkan pengaruh bisnisnya di sini secara kokoh, maka sejak hari itu dia akan menjadi penguasa bisnis masa kini dan sekaligus mencengkeram masa depan.

Tapi mengapa harus bisnis online? Asosiasi Penyelenggara jasa Internet Indonesia (APJII) pernah memperkirakan jumlah pengguna Internet di Indonesia akan mencapai 20 juta pelanggan pada 2006 ini. Hal ini dipicu oleh meningkatnya penyediaan akses Internet oleh operator saluran tetap maupun seluler.

Alasan lainnya, Anda bisa menjalankan bisnis online tanpa terikat oleh tempat dan waktu. Anda bisa menjalankannya dari mana saja asalkan ada akses internet. Dengan sebuah laptop, bahkan telepon genggam (HP) atau PDA Anda sudah bisa menjalankan bisnis Internet.

Bisnis Internet tidak perlu modal besar. Bahkan hanya dengan biaya akses saja Anda sudah bisa mendapatkan penghasilan dari Internet, ujar Bob Julius Onggo, Konsultan Bisnis Online Cyberpreneur.

Bisa kaya

Ada pertanyaan yang cukup menggelitik, dan banyak dipikirkan oleh para peminat bisnis online. Bisakah bisnis online membuat kita kaya? Jawabannya... tentu saja bisa. Lalu apa syaratnya? Apa buktinya? Sabar sabar...

Anda mungkin sudah pernah mendengar tentang pemilik amazon.com, ebay.com, yahoo.com, google.com dan situs besar lainnya. Mereka adalah orang-orang yang sudah amat kaya melalui bisnis online atau bisnis Internet.

Ahh... mereka kan bisa begitu karena punya modal besar! Jika Anda berpikir seperti itu, mungkin Anda benar. Tapi Anda harus tahu bahwa banyak juga yang bisa kaya dengan bisnis Internet tanpa modal besar, ujar Bob.

[Al Arif](#), pemilik dan pengelola beberapa situs online, mengakui bahwa omsetnya dari jualannya di dunia maya bisa mencapai Rp100 juta ke atas setiap bulannya. Saya bukan orang IT, atau ahli komuter, background saya sarjana kedokteran, tapi saya menyukai bisnis online, terang owner [strategipemasaran.com](#) ini.

Sejak 2004, dia telah memiliki lebih dari 20 situs dengan aneka ragam produk. Produk yang dijualnya berupa barang dan jasa, dengan nilai antara Rp10 ribu hingga di atas Rp100 juta.

Anda bisa melihat beberapa situs saya seperti tokomesin.com, obatalami.com, minyak-kelapa.com, minyakVCO.com, dll, ujar dia sembari berpromosi.

Sedangkan modal yang dia keluarkan untuk biaya pemasaran produk rata-rata sekitar Rp300 ribu per tahun. Hasilnya, aku dia, tergantung margin keuntungan produk.

Kalau saya bisa jual produk puluhan sampai ratusan juta, keuntungannya juga jutaan, lanjut Arif lagi.

Menurut pengalamannya, risiko kegagalan pemasaran produk via internet sangat kecil. Hampir semua produk yang dia jual lewat dunia maya menuai sukses (hasil). Arus kas hampir semuanya positif. Hanya beberapa saja dari produk yang dia jual kurang berhasil. Namun kegagalan tersebut bukan disebabkan hal lain, Kecuali memang saya tidak terlalu serius mengurusnya, kilahnya.

Kiat sukses

Banyak sekali orang yang mencoba untuk mengadu untung di bisnis online. Tapi kenyataannya hanya kurang dari 10 persen yang benar-benar bisa berhasil sukses. Anda tentu ingin masuk ke dalam golongan minoritas ini, kan?

Lalu apa sih sebenarnya kiat sukses yang 10 persen itu? Berdasarkan pengalaman saya bertahun-tahun, untuk sukses di bisnis online, minimal Anda harus memperlakukan bisnis online Anda layaknya perusahaan besar, terang Bob Julius Onggo.

Karena itu, Anda harus membuat rencana kerja yang matang seperti perencanaan waktu dan perencanaan tentang apa saja yang akan Anda kerjakan.

Kedua, ujanya memberi tips, seseorang harus disiplin mengikuti perencanaan yang sudah dibuatnya. Di bisnis online, tidak ada orang yang akan mengatur Anda seperti layaknya bekerja pada orang lain. Jadi, Anda adalah bos untuk bisnis Anda, lanjut dia.

Ketiga, Anda harus fokus dalam menjalankan bisnis. Selesaikan dulu satu program atau perencanaan sebelum mengerjakan lainnya. Jika Anda seperti katak yang suka loncat sana loncat sini, maka Anda akan kesulitan untuk bisa sukses dalam bisnis online.

Keempat selalu komitmen dan sabar. Tidak ada usaha halal yang bisa membuat Anda kaya dalam semalam atau dalam hitungan hari. Karena itu, jangan cepat patah arang. Untuk mendapatkan hasil yang memuaskan, bisa butuh waktu berbulan-bulan.

Jika Anda sabar dan komitmen, Anda akan menikmati kesuksesan, terang pengusaha keramik online ini pula.

Kelima jujur. Jujur adalah upaya untuk membentuk reputasi bisnis online Anda. Artinya, jangan pernah melakukan perbuatan ingkar janji atau curang terhadap amanat yang telah dipercayakan konsumen kepada Anda, apapun bentuk bisnis online yang Anda tekuni.

Jujur adalah syarat agar bisnis online Anda panjang umur, saran dia. Sekali Anda berbuat jahat, maka orang tidak akan mempercayai Anda lagi, dan ini akan menghancurkan usaha Anda. Bisnis internet adalah bisnis yang sangat membutuhkan kepercayaan dari prospek Anda.

Kiat keenam agar sebisa mungkin Anda menghindari pasar yang sesak. Jangan masuki pasar yang sudah sangat banyak saingannya. Kecuali kalau Anda sudah master dalam bisnis online, saran dia.

Jadi, jika Anda belum piawai, carilah ceruk pasar (niche market) yang masih kosong atau yang masih sepi pemain. Lebih mudah sukses jika Anda fokus di niche market.

Nah, silakan Anda coba jalankan petunjuk-petunjuk diatas, dan semoga Anda akan menikmati hasilnya.

Enam Jurus Penglaris Toko Online Anda

1. Perlakukanlah bisnis Anda layaknya perusahaan besar/ BUMN/ multinasional.
2. Disiplin membuat dan melaksanakan perencanaan.
3. Fokus atas program bisnis Anda dan tak perlu loncat sana-sini.
4. Sabar dan selalu komitmen.
5. Jujur biar perusahaannya panjang umur.
6. Bagi pemula, sebisa mungkin hindari pasar yang banyak pesaing (pasar sesak).

(Yusuf Waluyo Jati)

Sumbr: Tabloid Bisnis Uang

Kunci Sukses Menjual Produk di Website Anda

Beberapa hari lalu, saya membaca harian nasional. Hal yang menarik yang saya baca adalah informasi tentang pertumbuhan jumlah pemakai internet. Berdasarkan data pihak yang terkait, jumlah pemakai internet mengalami pertumbuhan yang sangat cepat. Hal ini mengingatkan saya pada beberapa produk yang saya jual secara online, mulai dari produk barang hingga produk informasi. Dengan kondisi seperti sekarang ini saja, produk-produk yang saya jual secara online cukup `laku`. Apalagi jika pertumbuhan jumlah pemakai internet di kemudian hari kian tak terkendali.

Saudara, saya ingin berbagi informasi kepada Anda tentang beberapa kiat sukses menjual produk di website Anda. Setelah beberapa tahun menekuni dunia bisnis online, saya menyimpulkan ada beberapa kunci sukses menjual produk di website Anda, yaitu :

1. website yang membangun kredibilitas

Mampukah website Anda menjual produk Anda secara mudah ? Jika belum, Anda layak mengevaluasi apakah website Anda bisa membangun kredibilitas Anda atau perusahaan Anda. Jika setelah mengunjungi website Anda, seseorang merasa tidak ragu mengeluarkan uangnya untuk membeli produk Anda, maka website Anda adalah website yang memiliki kredibilitas. Namun, jika pengunjung masih ragu, atau bahkan malah curiga dengan Anda, maka website Anda belum bisa membangun kredibilitas. Kredibilitas dalam bisnis berhubungan dengan bagaimana Anda membuat calon customer percaya dengan Anda. Kredibilitas menghilangkan sekat penghalang customer untuk membeli produk Anda. Karena itulah, kredibilitas harus dibangun dan dipertahankan selamanya. Sehingga bisa mendatangkan konsumen baru, sekaligus mempertahankan konsumen lama Anda. Ada beberapa cara ampuh agar website Anda memiliki kredibilitas :

- pemilihan nama website yang tepat, sesuai dengan produk dan bisnis Anda
- pemuatan testimonial (kesaksian) mereka yang telah menggunakan produk Anda
- perjelasan identitas Anda (perusahaan), termasuk kemudahan untuk menghubungi Anda
- pemuatan foto-foto (foto Anda, kegiatan perusahaan, dll)
- menggunakan domain berbayar (bukan gratisan)
- Anda memang ahli atau menguasai produk yang Anda jual
- Website Anda tidak error
- Sering Anda update Saya memiliki beberapa website yang menjual produk informasi pelatihan bisnis, seperti PengusahaInternet.com dan StrategiPemasaran.com. 90 % dari pembeli produk di dua situs itu melakukan pembayaran, tanpa menghubungi saya lagi. Cukup mengunjungi situs saya tersebut, dan mereka langsung percaya, dan melakukan pembayaran untuk membeli produk Artinya, kedua website tersebut bisa meyakinkan pengunjung untuk melakukan transaksi, bahkan tanpa harus bertanya-tanya lagi. Inilah salah satu contoh website yang memiliki kredibilitas.

2. fokus ke penjualan

Jika tujuan website Anda adalah menjual produk, maka fokuskan tujuan website ke penjualan.

Presentasikan produk Anda sebaik mungkin. Gunakan kalimat dan gambar yang mendukung. Sebutkan manfaat produk Anda sebanyak-banyaknya, bukan hanya spesifikasi produk.

Hindari terlalu banyak gambar yang tidak berhubungan dengan produk dan bisnis Anda. Gambar yang terlalu banyak hanya akan membuat situs Anda lama loadingnya. Gambar-gambar kadang juga malah membuat pengunjung bingung dan tidak fokus ke presentasi Anda.

Hindari juga link yang terlalu banyak di website Anda. Karena terlalu banyak link akan membuat pengunjung tidak fokus membaca presentasi produk Anda.

3. website yang memudahkan pengunjung

pengunjung adalah raja. Hal ini juga berlaku di bisnis berbasis online. Karena itu, memberikan segala sesuatu yang terbaik bagi pengunjung adalah mutlak. Termasuk memberikan kemudahan pengunjung dalam segala hal. Kemudahan yang dimaksud seperti kecepatan akses, kemudahan menghubungi (berinteraksi dengan) Anda, kemudahan menelusuri semua informasi yang ada di website, dan lain sebagainya. Namun jangan `salah sangka`. Kemudahan yang Anda berikan tetap mengacu pada tujuan awal Anda untuk melakukan penjualan di website. Jangan terlena sehingga website Anda terlalu banyak `menghibur` pengunjung, tapi tidak bisa menjual produk.

4. Pengunjung yang tertarget

Meningkatkan jumlah pengunjung website Anda adalah langkah awal yang tepat untuk sukses di bisnis online. Tapi ingat juga, pengunjung yang mengunjungi situs Anda harus tepat sasaran. Mereka yang membuka website Anda hendaknya target pasar Anda. Jadi, langkah terbaik untuk sukses di bisnis berbasis internet adalah meningkatkan jumlah pengunjung yang tepat sasaran

Saudara, itulah beberapa kiat sukses agar website Anda mampu menjual produk secara mudah dan cepat. Semoga bermanfaat !!!

Perseroan terbatas

Dari Wikipedia Indonesia, ensiklopedia bebas berbahasa Indonesia.

Perseroan Terbatas adalah suatu persekutuan untuk menjalankan usaha yang memiliki modal terdiri dari [saham-saham](#), yang pemiliknya memiliki bagian sebanyak saham yang dimilikinya. Karena modalnya terdiri dari saham-saham yang dapat diperjualbelikan, perubahan kepemilikan perusahaan dapat dilakukan tanpa perlu membubarkan perusahaan.

Perseroan terbatas merupakan [badan usaha](#) dan besarnya modal perseroan tercantum dalam anggaran dasar. Kekayaan perusahaan terpisah dari kekayaan pribadi pemilik perusahaan sehingga memiliki harta kekayaan sendiri. Setiap orang dapat memiliki lebih dari satu saham yang menjadi bukti pemilikan perusahaan. Pemilik saham mempunyai tanggung jawab yang terbatas, yaitu sebanyak saham yang dimiliki. Apabila [utang](#) perusahaan melebihi kekayaan perusahaan, maka kelebihan utang tersebut tidak menjadi tanggung jawab para pemegang saham. Apabila perusahaan mendapat keuntungan maka keuntungan tersebut dibagikan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan. Pemilik saham akan memperoleh bagian keuntungan yang disebut [dividen](#) yang besarnya tergantung pada besar-kecilnya keuntungan yang diperoleh perseroan terbatas.

Selain berasal dari [saham](#), modal PT dapat pula berasal dari [obligasi](#). Keuntungan yang diperoleh para pemilik obligasi adalah mereka mendapatkan [bunga](#) tetap tanpa menghiraukan untung atau ruginya perseroan terbatas tersebut.

Mekanisme Pendirian PT

Untuk mendirikan PT, harus dengan menggunakan akta resmi (akta yang dibuat oleh notaris) yang di dalamnya dicantumkan nama lain dari perseroan [terbatas](#), [modal](#), bidang usaha, alamat [perusahaan](#) dan lain-lain. Akata ini harus disahkan oleh menteri kehakiman. Untuk mendapat izin dari menteri kehakiman, harus memenuhi syarat sebagai berikut :

- Perseroan terbatas tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan.
- Akta pendirian memenuhi syarat yang ditetapkan Undang-Undang
- Paling sedikit modal sudah terjual 20% dan 10%-nya sudah disetor

Setelah mendapat pengesahan, perseroan terbatas harus didaftarkan ke [Pengadilan](#) Negeri setempat, dan selanjutnya diumumkan di Berita Negara Republik Indonesia (BNRI).

Setelah tahap tersebut dilalui maka perseroan telah sah sebagai badan hukum dan perseroan terbatas menjadi dirinya sendiri serta dapat melakukan perjanjian-perjanjian dan [kekayaan](#) perseroan terpisah dari kekayaan pemiliknya.

[Modal](#) dasar perseroan adalah jumlah modal yang dicantumkan dalam akta pendirian sampai jumlah maksimal bila seluruh [saham](#) dikeluarkan. Selain modal dasar, dalam perseroan terbatas juga terdapat modal yang ditempatkan, modal yang disetorkan dan modal bayar. Modal yang ditempatkan merupakan jumlah yang disanggupi untuk dimasukkan, yang pada waktu pendiriannya merupakan jumlah yang disertakan oleh para persero [pendiri](#). Modal yang disetor merupakan modal yang dimasukkan dalam perusahaan. Modal bayar merupakan modal yang diwujudkan dalam jumlah [uang](#).

Pembagian perseroan terbatas

PT terbuka

Perseroan terbuka adalah perseroan terbatas yang menjual sahamnya kepada masyarakat melalui pasar modal (go public). Jadi sahamnya ditawarkan kepada umum, diperjualbelikan melalui bursa saham dan setiap orang berhak untuk membeli saham perusahaan tersebut.

PT tertutup

Perseroan terbatas tertutup adalah perseroan terbatas yang modalnya berasal dari kalangan tertentu misalnya pemegang sahamnya hanya dari kerabat dan keluarga saja atau kalangan terbatas dan tidak dijual kepada umum.

PT kosong

Perseroan terbatas kosong adalah perseroan terbatas yang sudah tidak aktif menjalankan usahanya dan hanya tinggal nama saja.

Pembagian Wewenang Dalam PT

Dalam perseroan terbatas selain kekayaan perusahaan dan kekayaan pemilik modal terpisah juga ada pemisahan antara pemilik perusahaan dan pengelola perusahaan. Pengelolaan perusahaan dapat diserahkan kepada tenaga-tenaga ahli dalam bidangnya ([profesional](#)). Struktur organisasi perseroan terbatas terdiri dari pemegang saham, direksi, dan komisaris.

Dalam PT, para pemegang saham melimpahkan wewenangnya kepada direksi untuk menjalankan dan mengembangkan]] perusahaan sesuai dengan tujuan dan bidang usaha perusahaan. Dalam kaitan dengan tugas tersebut, direksi berwenang untuk mewakili [perusahaan](#), mengadakan perjanjian dan kontrak, dan sebagainya. Apabila terjadi kerugian yang amat besar (diatas 50 %) maka direksi harus melaporkannya ke para pemegang [saham](#) dan pihak ketiga, untuk kemudian dirapatkan.

Komisaris memiliki [fungsi](#) sebagai [pengawas](#) kinerja jajaran direksi perusahaan. Komisaris bisa memeriksa pembukuan, menegur direksi, memberi petunjuk, bahkan bila

perlu memberhentikan direksi dengan menyelenggarakan RUPS untuk mengambil keputusan apakah direksi akan diberhentikan atau tidak.

Dalam RUPS/Rapat Umum Pemegang Saham, semua pemegang saham sebesar/sekecil apapun sahamnya memiliki hak untuk mengeluarkan suaranya. Dalam RUPS sendiri dibahas masalah-masalah yang berkaitan dengan evaluasi kinerja dan kebijakan perusahaan yang harus dilaksanakan segera. Bila pemegang saham berhalangan, dia bisa melempar [suara](#) miliknya ke pemegang lain yang disebut *proxy*. Hasil RUPS biasanya dilimpahkan ke komisaris untuk diteruskan ke direksi untuk dijalankan.

Isi RUPS :

- Menentukan direksi dan pengangkatan komisaris
- Memberhentikan direksi atau komisaris
- Menetapkan besar [gaji](#) direksi dan komisaris
- Mengevaluasi [kinerja](#) perusahaan
- Memutuskan rencana [penambahan/pengurangan](#) saham perusahaan
- Menentukan kebijakan [perusahaan](#)
- Mengumumkan pembagian laba (dividen)

Keuntungan Membentuk Perusahaan Perseroan Terbatas

Keuntungan utama membentuk perusahaan perseroan terbatas adalah:

1. *Kewajiban terbatas*. Tidak seperti partnership, pemegang [saham](#) sebuah perusahaan tidak memiliki kewajiban untuk obligasi dan hutang perusahaan. Akibatnya kehilangan potensial yang "terbatas" tidak dapat melebihi dari jumlah yang mereka bayarkan terhadap saham. Tidak hanya ini mengizinkan perusahaan untuk melaksanakan dalam usaha yang beresiko, tetapi kewajiban terbatas juga membentuk dasar untuk perdagangan di saham perusahaan.
2. *Masa hidup abadi*. Aset dan struktur perusahaan dapat melewati masa hidup dari pemegang sahamnya, pejabat atau direktur. Ini menyebabkan stabilitas [modal](#), yang dapat menjadi [investasi](#) dalam proyek yang lebih besar dan dalam jangka waktu yang lebih panjang daripada aset perusahaan tetap dapat menjadi subyek disolusi dan penyebaran. Kelebihan ini juga sangat penting dalam periode pertengahan, ketika [tanah](#) disumbangkan kepada Gereja (sebuah perusahaan) yang tidak akan mengumpulkan biaya [feudal](#) yang seorang tuan tanah dapat mengklaim ketika pemilik tanah meninggal. Untuk hal ini, lihat [Statute of Mortmain](#).

3. *Efisiensi manajemen.* [Manajemen](#) dan spesialisasi memungkinkan pengelolaan modal yang efisien sehingga memungkinkan untuk melakukan [ekspansi](#). Dan dengan menempatkan orang yang tepat, efisiensi maksimum dari modal yang ada. Dan juga adanya pemisahan antara pengelola dan pemilik perusahaan, sehingga terlihat tugas [pokok](#) dan fungsi masing-masing.

Kelemahan Perusahaan Perseroan Terbatas

1. *Kerumitan perizinan dan organisasi.* Untuk mendirikan sebuah PT tidaklah mudah. Selain biayanya yang tidak sedikit, PT juga membutuhkan [akta notaris](#) dan izin khusus untuk usaha tertentu. Lalu dngan besarnya perusahaan tersebut, biaya pengorganisasian akan keluar sangat besar. Belum lagi kerumitan dan kendala yang terjadi dalam tingkat personel. Hubungan antar perorangan juga lebih formal dan berkesan kaku.

PENDIRIAN CV-PERSEROAN KOMANDITER

Kenapa UKM lebih banyak memilih bentuk perusahaan CV daripada PT ?

Yang pertama karena CV lebih mudah pendiriannya dan biaya yang dibutuhkan jauh lebih murah daripada PT, yang kedua proses pendiriannya relatif lebih cepat dan tidak ada ketentuan mengenai pemakaian nama CV seperti hal PT, tidak ada ketentuan modal dasar dan kepemilikan saham perseroan didalam akta pendirian, sedangkan Anggaran dasarnya (AKTA PENDIRIAN) tidak perlu mendapatkan pengesahan Menteri Hukum & HAM RI seperti hal-nya PT.

Apa bedanya PT dan CV ?

1. PT adalah suatu Badan Hukum yang diatur oleh Undang-Undang No. 1 Tahun 1995 tentang PERSEROAN TERBATAS sedangkan CV bukan merupakan Badan Hukum
2. Modal Perseroan Terbatas (PT) disebutkan dengan jelas dalam Akta Pendirian atau perubahannya, termasuk pemilik sahamnya, sedangkan CV-Perseroan Komanditer tidak ada Pemisahan Modal yang disebutkan dalam Akta Perseroan.

3. Pemakaian PT-Perseroan Terbatas tidak boleh ada kesamaan dengan PT yang sudah ada, sedangkan CV tidak ada ketentuan mengenai pemakaian nama perseroan, jadi kemungkinan adanya kesamaan nama perseroan CV adalah hal umum dan wajar.
4. Akta Pendirian atau Perubahan PT harus di laporkan dan atau mendapatkan pengesahan dari Menteri Hukum & HAM RI, sedangkan CV tidak dan hanya perlu didaftarkan melalui Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri setempat sesuai dengan kedudukan/domisili perusahaan.
5. Status CV adalah persusahaan swasta lokal yaitu 100 % dimiliki oleh pengusaha lokal, sedangkan PT dapat didirikan dalam Rangka Penanaman Modal Asing (PT-PMA) dimana kepemilikan Modal baik sebagian atau seluruhnya dapat dimiliki oleh pihak asing.

Bagaimana prosedur untuk mendirikan CV ?

Untuk mendirikan CV anda terlebih dahulu harus menetapkan Kerangkanya terlebih dahulu yang akan menjadi Anggaran Dasar Perseroan dan menjadi dasar untuk membuat **AKTA PENDIRIAN PERSEROAN KOMANDITER (C.V)** dihadapan NOTARIS yang berwenang, kerangka pokoknya yaitu :

1). Menetapkan Nama Para Pendiri Perseroan

Nama Lengkap para pendiri sesuai dengan KTP, pendiri perseroan harus Warga Negara Indonesia dan minimal 2 (dua) orang.

2). Menetapkan Nama Perseroan

Nama perseroan harus didahului dengan CV contoh : **CV. MITRA TEKNIK INDONESIA.**

3). Menetapkan Kedudukan perseroan termasuk Alamat/Domisili perusahaan

Yaitu dimana perusahaan akan berkedudukan/Kantor Pusat dan melakukan kegiatan usaha Contoh : JAKARTA atau SURABAYA atau MEDAN. Kemudian dimana domisili perusahaan itu nantinya. Sampai saat ini banyak perusahaan baik PT atau CV yang berdomisili dilingkungan Perumahan.

4). Menetapkan tujuan usaha perseroan yaitu Bidang usaha & lingkup kegiatan usaha perseroan

Jelaskan bidang-bidang usaha yang akan dijalankan oleh perusahaan termasuk jenis lingkup kegiatan usaha dan jenis barang/jasa yang akan diperdagangkan. Kita dapat mengajukan permohonan bidang usaha seluas-luasnya atau yang lebih spesifik, namun untuk bidang usaha tertentu tidak dapat dilakukan dengan bentuk CV tapi harus PT.

5). Menetapkan Pengurus perseroan

1). **Persero Aktif** : adalah orang yang mempunyai tanggung jawab penuh untuk mengelola perusahaan dengan jabatan sebagai **Direktur**.

2). **Pesero Pasif** : Adalah orang yang mempunyai tanggung jawab sebatas modal yang ditempatkan dalam perusahaan, yaitu sebagai **Pesero Komanditer**.

Catatan :

Jika jumlah Direktur atau Komisaris lebih dari satu, maka salah satu harus diangkat menjadi Direktur Utama atau Komisaris Utama

PROSES PENDIRIAN & PERIZINAN CV

TAHAP 1

Proses Pembuatan Akta Pendirian CV

- Setelah menetapkan kerangka hukum pendirian perusahaan, maka anda dan para pendiri lainnya sudah dapat mengajukan permohonan/pendirian perseroan komanditer (CV) untuk dibuatkan **AKTA OTENTIK** atau disebut **AKTA PENDIRIAN** di Kantor Notaris yang berwenang.
- Lama Proses : 1 Hari kerja
- Persyaratan : 1) Melampirkan Data pendirian CV, 2). Melampirkan copy KTP para pendiri perseroan

TAHAP 2

Surat Keterangan Domisili Perusahaan

- Permohonan Surat Keterangan Domisili diajukan kepada Kepala Kantor Kelurahan setempat sesuai dengan Alamat Kantor perusahaan berada, sebagai bukti keterangan/keberadaan alamat perusahaan,
- **Lama Proses 2 Hari Kerja**

- Persyaratan lain yang dibutuhkan : 1). Copy Kontrak/Sewa tempat usaha dan surat keterangan dari pemilik gedung atau bukti kepemilikan tempat usaha. 2). Asli pengantar RT/RW untuk domisili di perumahan 3). Copy PBB tahun terakhir

TAHAP 3

NPWP-Nomor Pokok Wajib Pajak

- Permohonan pendaftaran nomor pokok wajib pajak diajukan kepada Kepala Kantor Pelayanan Pajak sesuai dengan keberadaan domisili perusahaan.
- **Lama Proses** 2 Hari kerja
- Persyaratan lain yang dibutuhkan : Copy Bukti PBB tahun terakhir atau Bukti PPN atas sewa/kontrak Tempat usaha bagi yang berdomisili di Gedung Perkantoran.

TAHAP 4

Proses Pendaftaran ke Pengadilan Negeri - PN

- Setiap Akta Perseroan komanditer (CV) harus didaftarkan ke kantor Kepaniteraan Pengadilan setempat sesuai dengan wilayah kotamadya/kabupaten dimana perusahaan berada. Proses Pendaftaran ini dapat dilakukan setelah perusahaan memiliki NPWP.
- Lama Proses : 2 Hari
- Persyaratan lain : Melampirkan Asli Akta Pendirian

TAHAP 5

UUG/SITU-Surat Izin Tempat Usaha

Ini diperlukan untuk proses SIUP jika kegiatan usaha yang dijalankan dipersyaratkan adanya SITU-Surat Izin Tempat Usaha berdasarkan Undang-undang Gangguan.

TAHAP 6

SIUP-Surat Izin Usaha Perdagangan

- Permohonan SIUP diajukan kepada Dinas Perdagangan Kota/Kabupaten/Propinsi sesuai dengan keberadaan domisili Perusahaan.
- **Lama Proses** : 10 Hari Kerja
- Penggolongan SIUP terdiri dari SIUP Besar, Menengah dan Kecil dengan ketentuan sebagai berikut :
 1. SIUP Besar untuk Modal disetor diatas 500 Juta,
 2. SIUP Menengah untuk Modal disetor diatas 200 juta s.d 500 juta.
 3. SIUP Kecil untuk Modal disetor s.d 200 juta.

TAHAP 7

TDP-Tanda Daftar Perusahaan

- Permohonan pendaftaran diajukan kepada Kantor Dinas Perindustrian & Perdagangan Kota/Kabupaten cq. Kantor Pendaftaran perusahaan sesuai dengan domisili perusahaan.
- Bagi perusahaan yang telah terdaftar akan diberikan sertifikat TANDA DAFTAR PERUSAHAAN sebagai bukti bahwa Perusahaan/Badan Usaha telah melakukan Wajib Daftar Perusahaan berdasarkan Undang-undang Nomor 3 Tahun 1982 Tentang “WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN”.
- Lama Proses 12 Hari Kerja