

Nama : Zahrani Abdillah
NPM : 215 3053033
Kelas : 3B
MK : UTS Kewirausahaan.

1. Texas Shop (Terancam bangkrut)

Terancam bangkrut karena, ditexas shop ini memiliki Sepi pengunjung dan minat pengunjung untuk kesana pun sedikit karena terdapat toko yang sama dan lebih lengkap, yaitu multi mart. Harga yang diberi oleh texas shop pun lebih mahal 2x lipat dari toko yang lain dan barang yang dijual sudah tidak layak untuk dijual (kurang menarik). Selain dari barang dan harga, karyawan yang ada ditexas shop pun terbilang tidak ramah (judes), mereka tidak memben kebebasan pada pembeli untuk berbelanja, setiap belanja konsumen selalu dibuntuti oleh karyawannya jadi konsumen seperti tidak nyaman.

Solusi => Texas shop dapat meningkatkan kualitas barang yang dijual, menurunkan harga atau mengurangi harga, namun biarsang harga tidak menjadi masalah beres asal barang dan harga sebanding. Lebih memperhatikan bagaimana karyawannya dalam menyambut para pembeli.

2. Sekampung Mart (Terancam ~~putus~~ bangkrut)

Sekampung mart terancam bangkrut karena, kalah nama dengan multi-mart, Sekampung mart dibangun tepat disamping multi-mart. Ya Multi-mart memang memiliki nama yang besar karena banyak peminatnya dan menjual barang yang sangat lengkap dan juga murah. Jadi, para pembeli pun lebih memilih untuk berbelanja di multi-mart. Karyawan di Sekampung mart juga minim dalam mengetahui informasi dan kegunaan dari barang yang mereka jual, jadi konsumen terkadang bingung jika berbelanja.

Solusi - Meningkatkan kualitas dari karyawannya, lebih mengetahui tentang kegunaan dan mana yang terbaik dari barang. Membuat acara atau sering mengadakan promo untuk

menarik minat para pembeli. Solusi terakhir adalah dengan mencari tempat lain yang memiliki saingan lebih sedikit pesang namun memiliki banyak minat.

3. Kerajinan Tangan Pak To. (Tutup)

Si pengrajin membuat kerajinan tangan seperti kotak hiru, dompet, dan kerajinan anyaman dari bambu seperti membuat kandang ayam, cangkak dari bambu, dll. Tetapi pengrajin tidak komitmen dalam menjalankan usaha tersebut, sang pengrajin membuat hanya jika dia ingin saja, jika dia tidak ingin maka tidak membuat.

Solusi $\Rightarrow$ Dalam berwirausaha dibutuhkan komitmen dalam menjalankannya, karena jika tidak ada komitmen maka akan dilakukannya dengan malas, dan dalam berwirausaha dibutuhkan ~~minat~~ niat, jika sudah niat maka dalam keadaan untung atau rugi pun tidak akan goyah, jika sudah ada niat, akan selalu belajar untuk memberikan yang terbaik dan selalu belajar dari kegagalan.

4. Nokia (Bangkrut)

Hp nokia pada zaman dahulu sangatlah banyak peminat dan banyak sekali pengguna dari nokia, namun seiring berjalannya zaman nokia makin sepi peminat, kalah dengan merk-merk yang lain yang baru muncul hal tersebut disebabkan oleh nokia yang terlalu percaya diri, dengan sukses puluhan tahun, nokia merasa langkah dan keputusan mereka selalu berhasil. Mereka puas dengan keberhasilan yang sudah dimiliki. Namun, mereka gagal dalam merencanakan perkembangan berdasarkan zaman. Hal itu karena mereka tidak mau berinovasi dan membuat Hp mereka berdasarkan zaman.

Solusi $\Rightarrow$ Dalam membangun perusahaan, harus selalu berinovasi mengembangkan produknya sesuai zaman, jika suatu produk hangus seperti itu saja, khususnya handphone maka akan kalah dengan perusahaan lain. Konsumen akan memilih handphone yang lebih memadai dan yang mengikuti zaman. Maka setiap bulannya atau tahunnya harus memiliki inovasi yang baru dan lebih baik dari sebelumnya.

5. Yahoo (Bangkrut)

Perkembangan teknologi yang begitu besar akhirnya melahirkan banyak perusahaan sejenis, salah satunya adalah Google. Kehadiran Google dengan segala inovasinya membuat Yahoo merasa tertinggal dan kalah populer dikemudian hari. Perkembangan Google pada akhirnya membuat Yahoo menyerah. Dan didalam Yahoo terdapat sekali iklan.

Selanjutnya $\Rightarrow$ Dalam berwirausaha dibutuhkan kerjasama, dan kepuasan serta kenyamanan pada konsumen. Jika ada salah satu ~~di~~ produk atau yang lainnya yang membuat konsumen puas, maka mereka akan tetap disini dan berpaling dari produk yang lain. Dalam bernegosiasi harus dengan harga yang seimbang dan jangan menawarkan harga terlalu jauh.