

" UTS KEWIRAUSAHAAN "

17 oktober 2022

Nama : Septi Ayu Ningrum

NPM : 2113053157

Kelas : 3B

MK : KEWIRAUSAHAAN

Soal

Analisislah 5 perusahaan yang terancam atau mengalami bangkrut (gulung tikar) serta berikanlah solusinya!

1. Fabelio

Fabelio adalah perusahaan desain furnitur dan interior yang cukup terkenal di Indonesia. perusahaan ini mengajukan pailit dan ditabutkan pada 5 oktober 2022. masalah pada perusahaan ini yaitu ditabutkan bahwa fabelio tidak membayar tunggakan gaji karyawan serta perusahaan ini dituding belum membayar BPJS kelenagakerjaan karyawan sejak 2020 namun tetap memotong dana dari gaji para karyawan. Bahkan memaksa para karyawan untuk mengundurkan diri dengan menggunakan organisasi masa tertentu. Dari hal di atas dapat disimpulkan =

- Pokok Masalah = Penyalahgunaan biaya operasional untuk Gaji karyawan.
- Solusi = Menurut analisis saya, masalah di atas terjadi karena kurang optimalnya dalam manajemen dana perusahaan. Karena jika manajemen keuangan di perusahaan tersebut sudah optimal, hal seperti ini tidak akan terjadi. Seharusnya setiap perusahaan dapat manajemen dan mengelola keuangan Perusahaan dengan baik. serta memilih pengurus atau pegawai di bidang tersebut yang amanah.

2. Perusahaan 7-Eleven

7-eleven merupakan salah satu gerai ritel yang biasa dijadikan tempat nongkrong oleh remaja - remaja di Indonesia. Pada saat masih beroperasi gerai-gerai dari perusahaan ini sangat ramai didatangi oleh anak muda karena memiliki tempat atau lokasi yang sangat luas dan memiliki fasilitas internet gratis sehingga banyak diminati. Namun pada 2017 Gerai ini memutuskan untuk tutup di semua gerai di Indonesia. Salah satu faktor penyebab tutupnya perusahaan ini karena masalah perizinan untuk penjualan minuman beralkohol di ritel atau restoran semacam 7-eleven ini. Karena dilarang menjual minuman beralkohol gerai ini mulai sedikit sepi. Apalagi perusahaan ini harus memikirkan biaya sewa yang cukup besar serta biaya untuk fasilitas internet gratis.

- Pokok Masalah = kurangnya Inovasi dan belum mantapnya Bisnis Planing

- Solusi : Menurut analisis saya, planing dari inovasi perusahaan ini belum siap dan matang. Perusahaan ini memiliki konsep yang kurang pas, hal ini karena 7-eleven hanya menerima keuntungan yang tipis sebesar 1 sampai 5 persen tetapi pembeli bisa nongkrong berjam-jam menikmati fasilitas meski hanya memesan satu produk sementara biaya yang dikeluarkan untuk sewa tidak mampu tertutup dari hasil penjualan. Seharusnya Perusahaan ini mengadakan inovasi lanjutan untuk kedepannya. Bukannya langsung merasa puas dengan inovasinya yang berhasil dan terburu-buru menambah cabang baru.

3. Radja Pisang Nugget

Radja Pisang Nugget merupakan salah satu outlet jajanan ketanian yang terkenal di Jakarta. Perusahaan ini tutup mulai awal masa pandemi dikarenakan kesulitan mencari suplyer Pisang. Akibatnya Penjualan pisang nugget mulai berkurang dan pemasukan mulai menurun drastis. Hingga akhirnya outlet ini memutuskan untuk tutup.

- Pokok Masalah : Kurangnya Inovasi dan Pertimbangan Perluasan kerjasama
- Solusi : Menurut analisis saya bisnis ini kurang inovasi untuk bekerjasama dengan penyuplai pisang di daerah tersebut serta kurangnya inovasi terhadap produknya. Jika kita menjual sebuah produk dan mulai kesulitan untuk mencari bahannya, sebaiknya kita berinovasi untuk membuat produk baru yang hampir serupa.

4. MATAHARI

Merupakan salah satu ritel terbesar di Indonesia yang ditutup akibat Pandemi. Perusahaan ini Tutup karena mengalami rugi besar-besaran.

- Pokok Masalah : Kurangnya Perhitungan dalam Manajemen keuangan
- Solusi : Sebagai perusahaan ritel besar Mahari harus dapat mencari peluang lain untuk bangkit dari kebangkrutan.

5. Roti Mama Nia

Merupakan salah satu usaha kuliner yang menjual roti. Bisnis ini milik salah satu artis ternama yakni Nia Ramadhani. Bisnis ini banyak mendapatkan kritikan dari beberapa food blogger karena rasa dan harga yang tak sesuai. bisnis ini hanya mengandalkan panior nama pemilik.

- Pokok Masalah = Kualitas dinomorduakan
- Solusi = Sebaiknya dalam membuat suatu usaha kualitas, rasa, dan kesesuaian harga adalah yang utama. Jangan hanya mengandalkan Nama besar Perusahaan. karena jika kualitas dan harga tidak sesuai akan menurunkan penjualan.