

Nama : Selli Optiah
NPM : 2113053186
Kelas : 3A

Analisis minimal 5 perusahaan yang mengalami gulung tikar / kerugian Saat pandemi / ~~sekarang~~ Dan Solusinya

- 1) → Kerugian pada PT Sumber Alfaria (bidang distribusi eceran produk)
Dari hasil penelitian bahwa terdapat 6 (enam) penyebab kerugian pada PT Sumber Alfaria yaitu ekspansi, umur perusahaan, adanya fraud, pengendalian internal yang kurang memadai, kompetensi sumber daya manusia, serta persaingan usaha sesama industri.
→ Upaya yang dapat dilakukan yaitu dengan adanya strategi reward dan punishment, perbaikan sumber daya manusia, serta meningkatkan penjualan dengan memperbanyak toko franchise.
→ Saran yang diberikan adalah perlu adanya perbaikan dalam kepatuhan, sikap dan tanggung jawab karyawan terhadap pekerjaan yang diberikan, perlu memperbaiki komitmen pimpinan agar ~~ag~~ lebih tegas dan meningkatkan pengawasan serta pengendalian internal yang lebih terkontrol dalam meningkatkan integritas karyawannya untuk mengurangi adanya potensi fraud.
- 2) → Kerugian pada perusahaan PT Arsin Singa (bergerak di bidang produsen minuman / air mineral dalam kemasan)
→ Penyebab kerugian dari hasil penelitian penyebab kerugiannya yaitu
 - Tidak adanya pencatatan keuangan yang detail sehingga perusahaan tidak mendapatkan info akurat tentang besar biaya yang digunakan dan besar keuntungan yang didapat
 - Tidak memiliki asuransi usaha sehingga membuat kesulitan terhadap pemilik usaha dalam penyelamatan usaha dari kerugian
 - Strategi pemasaran yang monoton sehingga menyebabkan kurangnya mitra bisnis dan pengenalan produk yang sempit
 - Adanya kecurangan dari pemilik toko dalam membayar hasil penjualan produk yang dititipkan dengan alasan produk yang dititipkan belum habis terjual
 - Adanya kemasan produk yang rusak sehingga menyebabkan kepuasan konsumen tidak maksimal yang dapat menghambat proses penjualan produk.
→ Solusi untuk kerugian yang dialami perusahaan PT Arsin Singa

- Melakukan Evaluasi
- Melakukan proses rekonsiliasi yang rutin pada pencatatan keuangan agar lebih meminimalisir kesalahan dalam pencatatan keuangan, menggunakan Software yang akuntabel
- Mendaptarkan perusahaan pada asuransi, sehingga jika mengalami kerugian perusahaan dapat terselamatkan
- Melakukan perbaikan pada Sistem bisnis
- dan meningkatkan Sumber Daya Manusia untuk kemajuan perusahaan yang lebih baik.
- Menggunakan Kemasan yang memiliki 3 bagian Primer - Sekunder - Tersier

3. Industri rumah tangga "Risolicious" yang mengalami kerugian Saat pandemi Covid

- Penyebab: Pandemi Covid-19 yang menyebabkan penurunan minat pelanggan dalam pembelian risoles, mitra belum memiliki Brand Identity yang menarik untuk pelanggan baru
- Solusi :- Melakukan pelatihan dan pemaparan Diversifikasi produk (pendampingan) seperti penambahan varian rasa pada produk
 - Pelatihan Desain Kemasan (Brand Identity) melalui aplikasi digital seperti Canva
 - Melakukan evaluasi kegiatan
 - Melakukan promosi produk dengan konten-konten yang menarik konsumen, seperti kemasan yang menarik, penambahan varian rasa, melalui sosial media.

4 IG Farm perusahaan yang bergerak di bidang budidaya dan pengolahan Snack pada pandemi Covid 19

- Penyebab : pandemi Covid 19 yang menyebabkan kerugian
- Solusi :- Strategi pemasaran dengan melakukan Segmentasi pada pasar. Segmentasi pasar terfokus pada konsumen dari suatu Organisasi, Institusi, maupun komunitas
 - Bauran pemasaran IG Farm pada masa pandemi Covid 19 dalam bidang pemasaran yaitu menawarkan produknya dengan harga yang terbaik tidak merusak harga pasar

Dalam memasarkan produk IG Farm^{sebaiknya} menggunakan perumusan strategi pemasaran yang bermula dari segmentasi pasar, strategi sasaran pasar dan strategi posisi pasar

5. PT Ale (yang bergerak dibidang produsen baju) yang mengalami kerugian pada masa pandemi

- penyebab → - ~~pa~~ pandemi Covid 19
 - Kurangnya Strategi pemasaran yang baik
 - Modal Usaha yang tidak terpenuhi

Solusi → -n menggunakan Strategi pemasaran mencari Segmentasi pasar, mencari sasaran pasar dan posisi pasar

- Jika modal minim dapat meminjam dari berbagai Sumber misal keluarga, teman maupun orang terdekat. Cara lainnya yaitu
- Menggunakan sistem Pre-Order
- Mencari pemasok / Supplier yg mampu mendukung kegiatan bisnis konversi
- Gencar promosi menggunakan segala media terutama media sosial, Flyer dan lain-lain.