

Nama : Diah Nur Aisyah

NPM : 2113093065

Kelas : 3A

MK : Kewirausahaan (UTS)

Analisis 5 perusahaan yang gulung tikar dimasa pandemi (Kendala dan bagaimana solusinya)

1. Nokia

Nokia adalah perusahaan raksasa yang sudah berdiri hingga 16 tahun lamanya. Bahkan selama 14 tahun, Nokia telah merajai industri telekomunikasi, terutama dengan produk ponselnya, di seluruh dunia.

Penyebab gulung tikar :

Nokia beranggapan bahwa Android itu seperti semut yang bisa diinjak dengan mudah. Hal ini karena sebenarnya Nokia sudah mengetahui dan mampu membuat ponsel dengan teknologi yang sama dengan Android, namun kesombongan mereka telah membuat mereka lupa akan inovasi serta secepatnya perubahan zaman.

Android dan Apple akhirnya muncul dan meluncurkan industri smartphone yang akhirnya bisa menulup industri nokia. Bahkan, nokia juga sempat membuat smartphone dengan nama Lumia dan Asha. Namun mereka tidak bisa lagi bersaing.

Solusi :

1) Melirik sistem operasi baru

Chen berpendapat, ada baiknya jika nokia menggaet platform lain, seperti Android dan Windows mobile.

2) Segementasi produk

Perlu adanya segmentasi bagi tiap-tiap produk agar pasar yang digarap akan menjadi lebih fokus

3) Inovasi software

Sangat penting bagi Nokia untuk meningkatkan kemampuan software dari perusahaan yang diakuisisinya agar lebih cepat berinovasi dan berbicara banyak dipasar

4) Promosi

Dibutuhkan sesuatu yang menarik dan pintar untuk dapat bersaing dengan Apple, Google, Hm dan Samsung.

2. 7-Eleven

Perusahaan besar yang memiliki gerai cukup banyak disekitaran wilayah JABODETABEK ternyata mengalami kebangkrutan karena biaya operasionalnya yang membengkak.

PT. Modern Internasional yang memiliki anak perusahaan PT. Modern Seven Indonesia yang merupakan pemilik dan 7-Eleven ini, membuat keputusan untuk menutup seluruh gerai 7-Eleven pada 30 Juni 2011.

Solusi: Strategi agar tidak seperti perusahaan 7-Eleven

1) Lokasi yang strategis untuk membangun gerai

Misalnya difokasi apartemen disediakan kebutuhan sehari-hari,

2) Pelayanan dan produk harus diperhatikan

Produk harus dirancang guna menyesuaikan kebutuhan pelayanan konsumen.

3) Membangun fasilitas infrastruktur gudang dan pabrik makanan yang menunjang keberadaan dan pengembangan gerai.

4) Melakukan pemasaran yang intensif melalui berbagai kegiatan promosi untuk meningkatkan jumlah gerai.

3. Jamu Nyonya Meener

Salah satu perusahaan jamu terbesar di Indonesia yaitu PT. Nyonya Meener menutup pabriknya di Semarang pada 2017 lalu.

Bangkrutnya Nyonya Meener lantaran tak mampu membayar utang sebesar Rp. 7,04 miliar kepada sejumlah kreditur. Bangkrutnya juga disebabkan kurangnya inovasi. Pasalnya, banyak industri besar obat tradisional harus bekerja ekstra untuk bersaing dengan produk lain di tingkat domestik dan luar negeri.

Solusi:

1) Meningkatkan inovasi produk agar lebih modern

2) Produk yang diciptakan pastinya harus mengacu pada kebutuhan pasar di masa yang akan datang

3) Memanfaatkan teknologi yang ada

Beralih dari bisnis konvensional menjadi bisnis yang berbasis online.

4. Worldcom

Perusahaan ini terlibat dalam skandal akuntansi besar pada tahun 2002, dimana metode penipuan digunakan untuk menyembunyikan hilangnya pendapatan perusahaan. Kehebohan dan perhatian berikutnya seputar perusahaan adalah perusahaan menyatakan kebangkrutan

Solusi:

Seharusnya akuntan profesional harus membuat penilaian dan nilai-nilai yang mencakup ekspektasi publik, yang menyertai munculnya akuntabilitas dan kerangka kerja pengelolaan. Selain itu, pihak perusahaan seharusnya menegakkan keadilan, dengan cara memberikan sanksi kepada pihak-pihak yang telah melakukan suatu kesalahan dalam perusahaan. Pihak perusahaan harus melakukan suatu transparansi atas kegiatan yang terjadi dalam perusahaan.

5. Jawbone

Perusahaan rintis perangkat keras telah mendapat suntikan dana sebesar USD929.9 juta dari investor seperti Khosla Ventures dll. Alasan utama jawbone gulung tikar adalah kegagalan mempertahankan pangsa pasar yang signifikan untuk lini pasar headset, speaker nirkabel dan pelacak kebugaran.

Solusi:

1) Mengikuti perubahan konsumen

Jika produk dan jasa dianggap tidak sesuai tren saat ini, akan sulit untuk membuat bertahan.

2) Mengedepankan pelayanan konsumen

Memberikan pelayanan terbaik adalah cara yang paling optimal untuk membuat mereka tetap tinggal.

3) Inovasi Teknologi

4) Bekerjasama dengan mitra yang tepat.