

Nama : Aninisa Salsabila

NPM : 2113053074

Kelas : 3D / PGSD

Mata kuliah : Kewirausahaan

Dosen Pengampu : 1. Dr. Sowiyah, M.Pd.

2. Muhsom, M. Pd. I

UTS Mata kuliah kewirausahaan

Analisis 5 perusahaan yang mengalami gulung tikar atau mengalami kerugian! Analisis kendala atau problem yang dialami kemudian berikan solusi / treatment untuk mengatasi permasalahan tersebut!

1) Centro Departement Store

Centro Departement Store merupakan gerai ritel fashion yang melakukan penutupan di beberapa gerainya, seperti Ambarrukmo Mal Yogyakarta, Margo City Depok, dan Bintaro Xchange. Penutupan dilakukan pada Maret 2021 lalu. Diduga, PT Tozy sentosa selaku pengelola centro Departement store digugat pailit oleh para pemasoknya di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, awal Maret 2021. Dalam hal ini, pailit adalah keadaan di mana debitur tidak mampu lagi membayar hutang dari para kreditornya.

* Solusi / treatment untuk mengatasi permasalahan tersebut :

a) Jangan meminjam terlalu banyak uang, hal ini akan membuat perusahaan justru semakin bangkrut dan terilit hutang. Sebaiknya perusahaan harus menemukan cara yang lebih efektif untuk benar-benar menggunakan arus kas, aset, dan sumber daya yang ada.

b) Dengan mencari investor atau sumber pendanaan yang baik, kemudian mengadakan perjanjian / hubungan timbal balik agar para investor memberikan pendanaan yang memadai.

2) Perusahaan Giant

Perusahaan retail PT. Hero supermarket Tbk resmi menutup seluruh gerai Giant per akhir Juli 2021. Sebelumnya pada awal tahun 2021, baru tiga gerai yang ditutup perusahaan yakni, Giant Ekstra di Margo City, Giant Mayasari Plaza, Tasikmalaya, dan Giant Kalibata. Dalam hal ini, President

Direktur PT. Hero Supermarket Tbk Patrik Lindvall mengungkapkan bahwa perusahaan akan lebih berfokus ke merek dagang IKEA, Guardian, dan Hero Supermarket yang memiliki potensi pertumbuhan lebih tinggi dibandingkan perusahaan Giant.

* Solusi / treatment untuk mengatasi permasalahan tersebut :

- a) Dengan cara membuka perbazarannya melalui online, karena pada saat ini, masyarakat mauanya yang simpel-simpel saja dan mudah. Apalagi, minimarket sudah menjamur dimana-mana. Untuk itu, seharusnya perusahaan Giant lebih bisa menyesuaikan dengan trend saat ini.
- b) Dengan memperkuat promosi di media sosial seperti Instagram, Tiktok, Facebook, dan lain-lain agar masyarakat lebih memudahkan masyarakat membeli barang.

3) Pabrik Adi Cita

Pabrik ini bergerak di bidang garmen. Pabrik ini kemudian terpaksa gulung tikar pada Juli 2021. Pabrik ini berlokasi di Desa Jetis, Klaten Selatan, dan Jawa Tengah. Dalam hal ini, Adi Cita ditutup lantaran menurunnya orderan selama masa pandemi covid-19. Terlebih lagi, sebelum gulung tikar, Pabrik Adi Cita sudah merumahkan (PHK) karyawannya sekitar 200 orang. Sedianya, ratusan karyawan itu dirumahkan selama tiga bulan. Belum sempat memasuki tiga bulan, pabrik sudah gulung tikar.

* Solusi / treatment untuk mengatasi permasalahan tersebut :

- a) Meningkatkan kualitas produk agar sesuai dengan minat pasar, dalam hal ini perusahaan dapat mengembangkan produk yang kuat dan otentik dengan cara memodifikasi produknya. Setelah itu, perusahaan bisa lebih banyak menargetkan konsumen.
- b) Dengan memanfaatkan media sosial sebagai alat untuk mempromosikan bisnis agar semakin banyak orderan. Dengan begitu, masyarakat akan lebih tertarik membeli produknya, apalagi jika produknya dikemas secara menarik dan bagus.

4) Perusahaan Kodak

Perusahaan Kodak telah berdiri sejak 1892 dan merupakan perintis industri fotografi yang fenomenal. Walau demikian, perusahaan ini resmi dinyatakan pailit sejak tahun 2012 silam. Dalam hal ini, Kodak tidak bisa lagi bersaing

dengan kompetitornya yang menawarkan Produk digital dengan kemajuan yang sangat pesat. Perusahaan kodak tidak pernah berinovasi untuk bisnis yang sangat ketat persaingannya.

*. Solusi / treatment untuk mengatasi permasalahan tersebut :

- a) Perusahaan dapat lebih meningkatkan inovasi dan memodifikasi produknya agar sesuai dengan trend di masyarakat saat ini.
- b) Pandai menciptakan peluang pasar untuk memperluas pemasaran produk. Hal ini agar konsumen menjadi tertarik membeli produknya.

5) Perusahaan Nokia

Nokia pernah menjadi raksasa ponsel dunia yang seakan tak akan pernah bisa dialahkan pada dekade 1990-an hingga 2000-an awal. Dengan sukses puluhan tahun, Nokia merasa langkah dan keputusan mereka selalu berhasil. Mereka puas dengan keberhasilan yang sudah dimiliki. Namun, gagal dalam merencanakan perkembangan selanjutnya. Hal ini karena mereka tidak mau berinovasi dan menyambut platform baru yang memang dibutuhkan konsumen.

*. Solusi / treatment untuk mengatasi permasalahan tersebut :

- a) Jangan terlalu percaya diri dan enggan berinovasi terhadap produk yang diedarkan. Hal ini, jika trend masyarakat sudah berubah tetapi produk tidak melakukan inovasi maka akan gulung tikar.
- b) Mempertimbangkan ide dari karyawan agar para karyawan dapat memberikan kontribusi lebih sehingga perusahaan dapat meningkatkan produk dari perusahaannya.
- c) Dengan memanfaatkan media sosial sebagai alat untuk mempromosikan bisnis dari usaha.