

HASIL NOTULENSI KELOMPOK 4 MANAJEMEN USAHA

Anggota Kelompok 4

- | | |
|-----------------------|--------------|
| 1. Dita Febrina Putri | (2113053018) |
| 2. Nida Nursabila | (2113053242) |
| 3. Nova Amelia Putri | (2113053140) |
| 4. Qurrota Aini | (2153053012) |
| 5. Selli Oftiah | (2113053180) |

Termin 1

1. Julianingsih (2113053057)

Sebutkan manfaat seperti apa yang didapatkan oleh seorang wirausahawan dalam perencanaan manajemen usahanya beserta contoh?

Jawaban:

Nova Amelia Putri (2113053140)

Manfaat yang didapatkan oleh seorang wirausahawan dalam perencanaan manajemen usaha antara lain :

1. Mengetahui model bisnis yang dijalani
2. Target market jelas
3. Rencana bisnis jadi lebih fokus dan terarah
4. Untuk memprediksi masa depan
5. Menaikkan level bisnis dengan baik

Nah, contohnya antara lain seperti salah satu manfaat yang sudah saya jelaskan tadi yaitu manfaat pertama dari perencanaan usaha yaitu untuk mengetahui model bisnis yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan. Sebuah usaha atau bisnis yang baru akan cukup sulit untuk berkembang jika hanya dijalankan saja tanpa ada rencana yang matang. Oleh karena itu, penting bagi wirausahawan untuk membuat perencanaan, dengan begitu wirausahawan tersebut akan

merasakan manfaat dari membuat perencanaan usaha yaitu agar bisnis yang dikembangkan lebih terorganisir untuk mencapai target-target yang ada.

2. I Made Suwarjana (2113053235)

Salah satu komponen penting pada manajemen usaha adalah analisis pasar, pertanyaannya bagaimana cara seorang wirausahawan menganalisis pasar dan apa saja tantangannya dalam melakukan analisis pasar?

Jawaban:

Qurrota Aini (2153053012)

Adapun langkah-langkah dalam menganalisis pasar:

1. menentukan pasar yang relevan atau memahami terlebih dahulu pasarnya sehingga sesuai dengan jenis produk yang diminati dan dibutuhkan oleh konsumen
2. Menganalisis peminatan primer
3. Seperti misalnya makanan ringan sehingga seorang wirausahawan bisa melakukan analisis terhadap konsumen tersebut misalnya faktor apa yang menjadikan mereka memilih salah satu makanan ringan itu.
4. Menganalisis peminatan selektif
5. Dalam hal ini seorang wirausahawan harus bisa melakukan analisa terhadap konsumen yang loyal terhadap salah satu merek apa yang menjadikan dasarnya
3. Analisa pasar untuk menetapkan segmen pasar
6. Apabila semua data sudah terkumpul seorang wirausahawan hanya perlu mengelompokkan konsumen kepada segmen-segmen yang sesuai agar produk yang anda miliki tidak salah sasaran
4. Menganalisis persaingan
7. Seorang wirausahawan bisa membandingkan tingkat persaingan terhadap produk yang anda miliki agar nantinya produk anda tidak kalah bersaing saat berada di pasar
5. Analisa pasar untuk identifikasi target potensial.

8. Jika semua sudah anda lakukan langkah terakhir adalah melakukan identifikasi konsumen yang potensial guna menciptakan konsumen yang puas dan juga loyal dengan produk yang anda miliki.

Tantangan apa yang terjadi disaat melakukan analisis pasar

1. Tantangan dalam mengembangkan mengembangkan produk yang anda miliki baik itu baru ataupun tidak itu bisa berasal dari dalam internal ataupun dari luar eksternal
2. Tantangan internal diantaranya biaya SDM fasilitas dan juga komitmen manajemen
3. Sedangkan tantangan eksternal diantaranya seperti kritis multidimensi persaingan global perkembangan teknologi iptek dan juga perkembangan tuntutan konsumen.

Beberapa karakteristik yang membuat pengembangan produk menjadi lebih menantang adalah adanya trade off, dinamis, detail ,tekanan waktu dan juga ekonomi.

3. Aisyah Rahmayanti (2113053243)

Apa yang harus dilakukan apabila standarisasi kerja yang telah dilakukan oleh wirausahawan untuk mencapai sasaran target tidak bisa mencapai targetnya?

Jawaban:

Selli Oftiah (2113053180)

a) Melakukan Evaluasi

Jika dalam menjalankan bisnis mengalami permasalahan seperti tidak tercapainya target pasar, tentunya ada faktor-faktor yang menyebabkan hal tersebut terjadi. Maka dari itu, perlu melakukan evaluasi pada semua hal yang berkaitan dengan bisnis seperti misalnya mengevaluasi sistem bisnis, dan produk atau jasa yang ditawarkan di perusahaan.

b) Memperbaiki Sistem Bisnis

Sistem bisnis ini berkaitan dengan sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan. Dengan kondisi tersebut, perlu melakukan tinjauan terhadap sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan apakah telah bekerja secara optimal, jika tidak maka lakukan tindakan. contoh yang dapat kita lakukan agar tercapainya target pasar yaitu dengan:

- Menciptakan bahan-bahan training yang dapat membantu pegawai baru untuk cepat melakukan tugasnya.
- Menyediakan pedoman bagi setiap karyawan di unit pelayanan dalam melaksanakan pemberian pelayanan sehari-hari.
- Menghindari tumpang tindih pelaksanaan tugas pemberian pelayanan.
- Penelusuran kesalahan prosedural dalam memberikan pelayanan.
- Membuat pelayanan tetap berjalan dalam berbagai situasi.
- Menciptakan ukuran standar kinerja yang akan memberikan karyawan cara konkrit untuk memperbaiki kinerjanya, serta mengevaluasi usaha yang telah dilakukan.

c) Melakukan Perubahan

memulai melakukan perubahan yang dirasa perlu dan menyebabkan perusahaan merugi. Perubahan tersebut dapat Anda lakukan seperti misalnya pada strategi pemasaran sistem bisnis, sasaran, dan lokasi usaha.

Di mana hal tersebut harus disesuaikan dengan hasil evaluasi bisnis agar penyebab terjadinya kerugian dapat ditemukan sebuah solusi yang tepat. Sehingga dengan seperti itu diharapkan tidak akan terjadi kerugian lagi di masa yang akan datang

d) Mastery Level (Tingkatkan Skill)

Mastery level merupakan hal dasar yang wajib diketahui oleh seorang pebisnis. Karena jika kita memiliki mastery level yang kuat, akan dapat mengontrol karyawan, time management, hingga money management agar tidak terjadi kekacauan

Termin 2

1. Fersylia marinda 2113053127

Bagaimana cara menciptakan suatu strategis yang tepat untuk bisnis dengan menganalisis pesaing?

Jawaban:

Dita Febrina Putri (2113053018)

- a) Mengamati dan mempelajari saingan usaha anda. Dengan mengamati perilaku pesaing usaha. Kita dapat mempelajari produk mereka yang diminati oleh banyak masyarakat.
- b) Memahami karakteristik usaha yang dilakukan, dengan tujuan agar kita dapat mencapai target pasar.
- c) Mengamati, meniru dan memperbaharui.
- d) Mencari mitra usaha, guna menjalin kerjasama dengan perusahaan yang berkaitan dengan usaha yang kita buka atau laksanakan.
- e) Memberi potongan harga atau diskon, untuk menarik minat masyarakat.
- f) Keramahan dalam komunikasi terhadap konsumen, guna memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.
- g) Jujur

2. Nungky Fitria Widyastuti (2113053266)

Bagaimana cara membuat deskripsi bisnis untuk sebuah toko/bisnis dengan baik dan jelas?

Jawaban:

Nida Nursabila (2113053242)

Contohnya membuat deskripsi untuk toko online. Berikut tipsnya:

- a) Gunakan kalimat persuasif dalam mendeskripsikan produk pada toko
- b) Tulis apa yang menjadi keunggulan produk produk pada toko
- c) Cantumkan spesifikasi produk pada toko
- d) Sertakan keyword yang sesuai dengan judul produk pada toko

e) Upload foto produk dengan background polos dan senada

3. Laraswati (2113053076)

Bagaimana cara membuat perencanaan yang strategis untuk memasarkan produk atau jasa bisnis kita?

Jawaban:

Nova Amelia Putri (2113053140)

Beberapa langkah dalam menyusun perencanaan yang strategis untuk pemasaran produk atau bisnis yang kita jalani adalah :

- Melakukan Analisis Situasi
- Menetapkan Tujuan dan Sasaran
- Menyusun Strategi dan Program
- Menentukan Target Konsumen
- Membuat Tujuan Akhir
- Menentukan Kanal Pemasaran
- Membentuk Tim
- Membuat Budget Marketing