

① Langkah-langkah yang akan saya lakukan adalah

- a) menentukan akar permasalahan → langkah ini saya tempuh agar mengetahui akar permasalahan, yang menyebabkan tujuan tidak tercapai
- b) mengambil tindakan yang tepat → setelah mengetahui akar permasalahannya, langkah selanjutnya adalah mengambil tindakan yang tepat sesuai permasalahan yang ditemukan
- c) melakukan pengawasan secara berkala → setelah mengambil tindakan yang tepat, saya harus melakukan pengawasan secara berkala untuk memastikan tindakan tersebut berjalan secara efektif

Terkait pergantian SDM, perlu memilih SDM yang kompetensi dan tidak kompetensi untuk yang tidak kompetensi perlu dipilih mana SDM yang masih mau belajar dan bekerja dan mana yang tidak mau belajar dan bekerja.

Jika SDM tersebut tidak mau berkembang (belajar + bekerja) maka SDM tersebut yang harus diganti.

② Pandangan saya terkait produk-produk yang di boikot dapat menjadi ancaman bagi kelangsungan hidup perusahaan dan kebanggaan perusahaan. Serta menyebabkan reputasi perusahaan yang dapat membuat konsumen menjadi enggan untuk membeli produk.

Strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk mengatasi boikot.

- memahami penyebab boikot → hal pertama adalah memahami penyebab boikot, apakah faktor internal / faktor eksternal
- mengambil tindakan untuk mengatasi penyebab boikot → mengambil tindakan sesuai dengan faktor yang menyebabkan boikot terjadi.
- melakukan komunikasi dengan konsumen → perlu melakukan komunikasi dengan konsumen untuk menjelaskan posisi perusahaan terkait boikot.
- melakukan kampanye untuk meningkatkan kesadaran konsumen. → melakukan kampanye untuk meningkatkan kesadaran konsumen.

③ Strategi yang saya tempuh untuk mencapai kebutuhan bisnis.

- memahami kebutuhan bisnis → Hal pertama yaitu memahami kebutuhan bisnis yang dibutuhkan perusahaan agar mencapai tujuan yang diinginkan.
- menyusun rencana operasional → langkah selanjutnya adalah menyusun rencana operasional yang mencakup target, KPI dan strategi yang akan dilakukan.
- melaksanakan rencana operasional → setelah menyusun rencana maka melaksanakan rencana tersebut dan memastikan rencana tersebut dilaksanakan dengan baik dan sesuai target yang ditetapkan.
- melakukan evaluasi → melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan rencana operasional perencanaan keamanan dan pengendalian risiko. dapat
- Identifikasi risiko → mengidentifikasi risiko-risiko yang terjadi.
- Penilaian risiko → melakukan penilaian terhadap risiko yang dapat terjadi.
- Pengendalian risiko → melakukan pengendalian terhadap risiko yang dapat terjadi. seperti menerapkan kebijakan dan prosedur keamanan, melakukan pelatihan.



④ mekanisme dan penawaran adalah proses yang menentukan harga barang dan jasa di pasar global.

Mekanisme penawaran dan permintaan berperan dalam menentukan harga di pasar global.

- ketika permintaan barang atau jasa meningkat, maka harga barang atau jasa tersebut akan cenderung meningkat.
- ketika permintaan barang atau jasa menurun, maka harga barang atau jasa tersebut akan cenderung menurun.
- mekanisme penawaran dan permintaan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kebijakan pemerintah, perubahan teknologi, dan peristiwa alam.

⑤ peran perbankan menjadi sangat penting saat saya menghadapi kesulitan ekonomi dalam menjalankan usaha yang saya miliki.

- ① perbankan dapat memberikan pembiayaan/kredit.
- ② perbankan dapat memberikan informasi dan konsultasi.
- ③ perbankan dapat memberikan jaringan dan dukungan.

⑥ Strategi yang dapat diambil untuk mengatasi situasi tingginya permintaan namun penawaran rendah.

- Meningkatkan produksi → meningkatkan produksi untuk memenuhi permintaan yang tinggi.
- Meningkatkan harga → meningkatkan harga produk atau jasa untuk meningkatkan keuntungan.
- Menyesuaikan permintaan → menyesuaikan permintaan dengan cara melakukan promosi dan pemasaran untuk meningkatkan kesadaran konsumen tentang produk atau jasa.