

Nama : Ajisaka Siddiq

NIM : 054835081

TUGAS TUTORIAL SESI 1
EKMA4111 / PENGANTAR BISNIS / 3 SKS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
PERIODE 2025.1

Soal 1:

Pandemi COVID-19 telah memberikan dampak yang signifikan terhadap berbagai sektor bisnis di Indonesia. Banyak bisnis yang mengalami kesulitan, bahkan gulung tikar, akibat penurunan daya beli masyarakat dan pembatasan sosial. Namun, di sisi lain, ada juga bisnis yang justru berkembang pesat di tengah pandemi, seperti bisnis di bidang teknologi informasi dan Kesehatan.

- a. Bagaimana anda menilai dampak pandemi COVID-19 terhadap perkembangan bisnis online di Indonesia?
- b. Berikan contoh bisnis online yang mengalami pertumbuhan pesat dan analisa faktor-faktor pendorongnya
- c. Apa peluang dan tantangan yang dihadapi bisnis online pasca pandemi saat ini?

Soal 2:

Seorang wirausaha muda ingin mendirikan usaha *startup* di bidang teknologi pendidikan (*edtech*). Ia memiliki ide inovatif untuk mengembangkan platform pembelajaran online yang interaktif dan menyenangkan bagi anak-anak.

- a. Menurut anda bentuk badan usaha apa yang paling tepat untuk *startup* tersebut? berikan pendapat anda

- b. Berdasarkan jawaban a, faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam memiliki bentuk badan usaha untuk sebuah *startup*?

Soal 1: Dampak Pandemi terhadap Bisnis Online di Indonesia

a. Bagaimana anda menilai dampak pandemi COVID-19 terhadap perkembangan bisnis online di Indonesia?

Pandemi COVID-19 mempercepat digitalisasi di berbagai sektor, termasuk perdagangan dan layanan. Pembatasan aktivitas fisik mendorong konsumen dan pelaku usaha untuk beralih ke platform digital. Hal ini menyebabkan lonjakan dalam penggunaan e-commerce, layanan pesan-antar makanan, kursus online, dan berbagai aplikasi digital lainnya. Secara keseluruhan, pandemi menjadi momentum penting bagi pertumbuhan pesat bisnis online di Indonesia.

b. Berikan contoh bisnis online yang mengalami pertumbuhan pesat dan analisa faktor-faktor pendorongnya

Contoh: **Tokopedia** dan **Shopee**

Kedua platform e-commerce ini mengalami lonjakan pengguna dan transaksi selama pandemi.

Faktor-faktor pendorongnya:

- Pembatasan sosial memaksa masyarakat berbelanja secara online.
- Perubahan pola konsumsi yang lebih mengandalkan digital.
- Inovasi dalam metode pembayaran (cashless, paylater).
- Fitur gratis ongkir dan flash sale yang menarik minat konsumen.
- Kolaborasi dengan UMKM dan ekspansi logistik digital.

c. Apa peluang dan tantangan yang dihadapi bisnis online pasca pandemi saat ini?

Peluang:

- Konsumen sudah terbiasa dengan transaksi digital.
- Potensi pasar Indonesia yang besar dan terus berkembang.
- Inovasi teknologi (AI, Big Data, Personalization) untuk meningkatkan layanan pelanggan.
- Dukungan pemerintah untuk digitalisasi UMKM.

Tantangan:

- Persaingan yang sangat ketat antar platform digital.
- Keamanan data dan privasi pengguna.
- Masih rendahnya literasi digital di sebagian masyarakat.
- Logistik di daerah terpencil yang belum optimal.

Soal 2: Wirausaha Startup EdTech

a. Menurut anda bentuk badan usaha apa yang paling tepat untuk startup tersebut?

Bentuk badan usaha yang paling tepat adalah **Perseroan Terbatas (PT)**.

Alasannya:

- PT memberi kejelasan struktur organisasi dan tanggung jawab.
- Memudahkan dalam mendapatkan pendanaan/investor karena legalitas yang kuat.
- Memberikan perlindungan hukum terhadap kekayaan pribadi (terpisah dari aset perusahaan).
- Menunjukkan keseriusan bisnis di mata mitra kerja dan pengguna.

b. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam memilih bentuk badan usaha untuk sebuah startup:

1. **Skala dan Potensi Pertumbuhan:** Jika startup ditargetkan untuk tumbuh besar dan mencari investor, bentuk PT lebih disarankan.
2. **Kebutuhan Pendanaan:** PT lebih dipercaya oleh investor dan institusi keuangan.
3. **Legalitas dan Perlindungan Hukum:** PT memberikan pemisahan aset pribadi dan perusahaan.
4. **Jumlah Pendiri:** Jika usaha dijalankan bersama, struktur PT dapat mengatur kepemilikan saham dan pembagian keuntungan secara legal.
5. **Citra Profesional:** PT lebih kredibel di mata mitra kerja, pelanggan, dan pemerintah.