

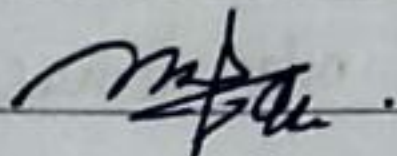
Nama : MIFTAKHUDDIN FALAKI

NPM : 201043501551

Kelas : R5W

No Hp : 083807303926

No Absen : 02

Tanda tangan : 

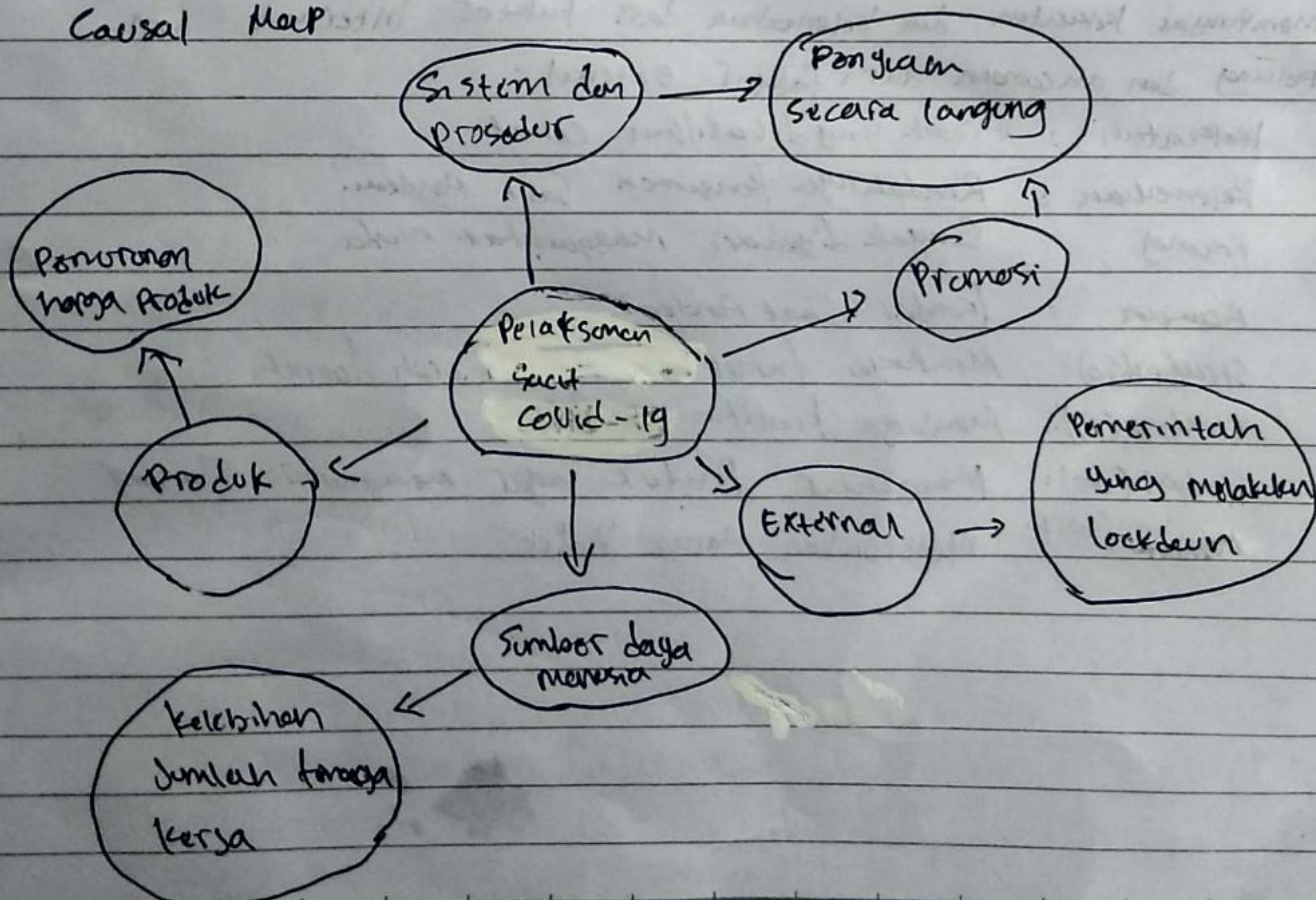
1. a. Menurut saya, yang menyebabkan terjadinya konflik dalam Perusahaan Cepat Saji tersebut ialah Covid-19. Yang menyebabkan konsumen tetap di rumah dan menyebabkan Perusahaan Cepat Saji tersebut terkena imbasnya karena tidak kedatangan konsumen. Lalu Strategi untuk mengatasi masalah tersebut dengan cara Strategi Menang-menang (win-win strategy), Pendekatan Sistem (System Approach) dan Reorganisasi Struktural (Structural Reorganization). Melakukan promosi, melakukan penjualan secara langsung ke konsumen, melakukan pengurangan karyawan, dan penurunan harga untuk produk yang dijual.

b. dilihat dari Pola Pikiran Rasional, untuk Penilaian Versi dari Perusahaan Cepat Saji dengan masalah Penurunan harga produk ialah urgency 5 dari 5, Serous 5 dari 5, Growth 3 dari 5, Berikut gambar Matrix USG :

NO	Masalah	U	S	G	Total
1	Penurunan harga	5	5	3	13

2

c. Causal Map



* Penjelasan Cause map

Jadi Perlu diperbaikinya sistem Restoran cepat saji disaat Covid-19 ini antara lain - Promosi dan sistem prosedur agar Penjualan secara langsung bisa dilakukan dikarenakan Pemerintah melakukan lockdown guna mencegah penyebaran virus covid-19 di daerahnya. lalu karena ini Pula Perlu Pengurangan karyawan karena jumlah nya berlebih di masa Pandemi ini konsumen langsung tidak banyak atau tidak ada sama sekali. lalu upaya penurunan harga terkait Produk juga Perlu dilakukan agar Pembeli atau konsumen yang masih dapat membeli Produknya.

d. SWOT MATRIX

Internal \ External	Internal	Kelebihan	Kekurangan
	External	Produk yang dihasilkan cepat	Rendahnya konsumen saat Pandemi
Peluang	Banyak digemari masyarakat muda	Strategi (SO)	Strategi (WO)
Ancaman	Kondisi Saat Pandemi	Strategi (ST)	Strategi (WT)
		Mempunyai target market di seluruh daerah	Mengantar kan Produk agar memenuhi Pasar
		Menjaga kualitas Produk	menurunkan harga Produk untuk konsumen

* Penjelasan

mi mempunyai elemen Strength, Weaknes, Opportunity, Threats dan mempunyai kelebihan dan kekurangan dari faktor Internal dan peluang dan ancaman dari faktor external :

Kelebihan : Produk yang dihasilkan cepat

Kekurangan : Rendahnya konsumen Saat Pandemi

Peluang : Banyak digemari masyarakat muda

Ancaman : Kondisi Saat Pandemi

Strategi (SO): Mempunyai target market di seluruh daerah

Strategi (ST): Menjaga kualitas Produk

Strategi (WO): Mengantar Produk agar memenuhi Pasar

Strategi (WT): Menurunkan Harga Produk

2. a. agar kasus seperti Pak Iwan tidak terulang kembali, diperlukan sistem manajemen yang bertujuan untuk memuaskan kepuasan stakeholder seperti Total Quality Service atau TQM. Yaitu:

Merupakan sistem manajemen yang mengangkut kualitas sebagai strategi usaha dan berorientasi pada kepuasan pelanggan dengan melibatkan seluruh anggota organisasi. Lalu elemen pokok pada TQM antara lain:

1. fokus pada pelanggan
2. keterlibatan karyawan secara keseluruhan
3. Pemusatan perhatian pada proses
4. Sistem yang terintegrasi
5. Pendekatan Strategi dan Sistematis
6. Peningkatan secara kontinyu
7. Keputusan berdasarkan fakta
8. komunikasi.

b. Solusi ketika Deadlock

- A. Memahami faktor kesuksesan secara komposit dalam bernegosiasi
- B. Memahami faktor kegagalan dalam bernegosiasi
- C. Memahami faktor mengatasi Deadlock

- Tahap mengatasi deadlock

1. Melitikan permasalahan yang ada sebelum muncul keberatan.
2. Demarkasikan keberatan klien
3. Memuji keberatan klien
4. Melembutkan keberatan pada klien
5. Tetap tenang
6. Menerangkan Pertentangan (Jauhkan Perasaan bukan konfrontasi dengan klien)
7. Menjawab keberatan.
8. meminta usulan untuk solusi permasalahan.

c. Hal-hal yang harus dilakukan Sebelum Presentasi

- Menyiapkan Sebuah Presentasi

1. Rencanakan Presentasi anda dengan mengingat Prinsip-Prinsip Pembelajaran
2. Batasi Jumlah Slidnya
3. Bersikaplah ekonomis terkait text/tulisan
4. batasi jumlah huruf yang ditandai dengan lingkaran-bulatan.
5. Gunakan grafik dan bangun dari pada tabel
6. Pilihlah Warna dengan hati-hati

7. Hindari lah hiasan atau Suara yang tidak terkait langsung dengan Slide

lakukan uji coba

- Beberapa hal yang Perlu diinget Sebelum Presentasi

1. kesan Pertama

2. kredibilitas

3. Mulai dengan Sebuah "Gentakan"

4. Menutup dengan keyakinan

5. Menanggapi Sesi tanya jawab.