

SDM & STRATEGI MELIPAT GANDAKAN OMSET

Magang Bersertifikat Kampus Merdeka

Marketing Communication Division

OK OCE INDONESIA



Oleh :

Rahma Destira Nastiani / 1913000027

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

INSTITUT KEUANGAN PERBANKAN DAN INFORMATIKA ASIA

P E R B A N A S

JAKARTA

2022

Kegiatan pada hari Jumat, 23 September 2022 :

1. Pemaparan materi **SDM & STRATEGI MELIPAT GANDAKAN OMSET**
2. Tanya jawab dan sharing session mengenai materi

Dengan hasil yang didapat yaitu :

- A. Omzet meroket dengan Orientasi bisnis berjangka
Setiap bisnis atau usaha mesti memiliki orientasi. Di sanalah kita menaruh target dan harapan apa saja yang mesti diraih. Tentu, bisnis bukan semata-mata soal mencari untung. Tapi bagaimana melipatgandakan modal dan keuntungan yang diperoleh agar lebih memiliki manfaat yang besar ke depannya. Maka dari itu, buat kamu yang mau meningkatkan produktivitas kerja dalam bisnis, kamu bisa mulai buat orientasi atau target bisnis jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.
Orientasi jangka pendek berarti kamu harus mempersiapkan segala hal untuk mencapai target terdekat, misalnya, memperluas pasar dua kali lipat maka kamu harus siap membuat produksi dua kali lipat. Untuk jangka menengah, misalnya kamu ingin memiliki lebih dari satu outlet untuk memasarkan produkmu, membuka cabang, atau membangun kerja sama dengan pihak lain.
Sedangkan untuk jangka panjang diarahkan pada hal yang sifatnya lebih mendasar, semisal membuat target memperluas varian produksimu atau menambah produk lain dalam rangka menunjang bisnis awal yang sudah berjalan
- B. Meningkatkan sumber daya manusia dan tim yang solid
Tanpa adanya sumber daya manusia berkualitas dan tim yang solid kita akan kewalahan mengurus bisnis dan usaha. Maka dari itu, manajemen SDM yang baik akan membuat bisnismu lancar. Carilah SDM yang mumpuni dan memahami pekerjaan sesuai spesialisasinya. Kamu juga bisa memberikan pelatihan secara berkala untuk meng-upgrade kemampuan mereka dan senantiasa memberikan perhatian terhadap mereka. Jika SDM yang terlibat dalam usahamu merasa terlindungi, termanusiakan, dan senantiasa dihargai kinerjanya maka bukan tak mungkin mereka akan menjadi SDM yang solid dan loyal terhadap pekerjaannya. Dan pastinya bisnismu bakal berjalan baik dengan produktivitas karyawan yang prima.
- C. Pastikan produk sudah tepat sasaran
Menjual sebuah produk haruslah tepat sasaran. Karena setiap barang yang diproduksi sejatinya untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau pasar. Pasar di sini bisa kita tentukan sebagai tempat kita untuk mendistribusikan produk yang kita jual. Produk yang tepat sasaran, misalnya, jika kamu ingin bisnis kuliner maka pastikan tempat outlet atau warungmu berada di area yang tepat, seperti perkantoran atau tempat wisata.

Jika usahamu adalah berjualan ATK, buku, dan sebagainya maka pilihlah lokasi yang dekat dengan sekolah atau kampus. Dengan produk yang tepat sasaran ini kamu bisa pastikan omzet per hari yang kamu dapatkan. Selain itu, kamu pun bisa mengakumulasi dan memperkirakan kebutuhan konsumen terhadap barang yang kamu produksi.