**UTS PENGANTAR BISNIS**

**(2407020129\_Roy Steven Alexander\_ROMBEL C\_Pengantar Bisnis)**

**Jawaban UTS**

1. **Jelaskan keterkaitan antara Bisnis-Manajemen- Ekonomi serta berikan contoh nyata**

Jawab

Keterkaitan antara bisnis, manajemen dan ekonomi saling melengkapi dan membentuk satu kesatuan yang penting dalam dunia usaha. Sebelum kita melihat hubungan atau keterkaitan antara bisnis, manajemen, dan ekonomi, kita harus mengetahui terlebih dahulu definisi dari ke 3 aspek tersebut :

* Bisnis : Kegiatan yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan dengan menawarkan produk atau jasa kepada konsumen. Bisnis mencakup berbagai aktivitas seperti produksi, distribusi, pemasaran, dan penjualan.
* Manajemen : Proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya (seperti manusia, uang, dan material) untuk mencapai tujuan tertentu. Manajemen mencakup aspek-aspek seperti pengelolaan keuangan, pemasaran, operasi, dan sumber daya manusia.
* Ekonomi : Ilmu yang mempelajari bagaimana individu, perusahaan, dan pemerintah membuat pilihan dalam menggunakan sumber daya yang terbatas untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Ekonomi mencakup analisis pasar, penawaran dan permintaan, serta kebijakan ekonomi yang mempengaruhi iklim bisnis.

Dari definisi yang dapat kita lihat, kita dapat simpulkan bahwa bisnis merupakan sebuah kegiatan menjual produk atau jasa untuk mendapatkan keuntungan, dan manajemen berfungsi mengelola segala aspek bisnis seperti produksi, pemasaran, sumber daya manusia agar dapat berjalan dengan efisien mencapai tujuan yang diinginkan. Dan ekonomi adalah lingkungan yang mempengaruhi operasi bisnis, termasuk faktor inflasi, suku bunga, kebijakan pemerintah dan lain-lain.

Contoh nyata :

Dalam dunia usaha makanan cepat saji, bisnis bertugas menjual makanan kepada konsumen, manajemen berfungsi sebagai mengelola staf, stok bahan baku dan strategi dalam promosi pemasaran.

Dan fungsi ekonomi adalah menganalisis misalnya jika ada kenaikan bahan baku, dan menganalisis apakah harus mencari alternatif bahan baku atau menyesuaikan harga jual dengan harga bahan baku jika mengalami kenaikan harga bahan baku.

1. **Jelaskan apa saja yang menjadi tujuan pendirian bisnis dan apakah keuntungan secara finansial mendominasi tujuan pendirian**

Jawab

Tujuan pendiri bisnis dalam mendirikan bisnis, umumnya sebagai berikut :

* Mendapatkan Keuntungan : Tentunya para pendiri bisnis umumnya mendikirikan bisnis untuk mendapatkan keuangan karena keuntungan finansial sangat penting untuk membayar biaya operasional dan bahkan kebutuhan pribadi dari pemilik usaha.
* Memenuhi kebutuhan pasar : Para pendiri bisnis pun terkadang menciptakan sebuah usaha dan menjual produk atau usaha agar memenuhi apa yang dibutuhkan oleh konsumen.
* Menciptakan lapangan pekerjaan : Pendiri bisnis pun dapat menciptakan sebuah bisnis bertujuan untuk menciptakan lapangan pekerjaan, hal ini dilakukan agar mengurangi tingkat pengangguran yang ada di negara sekaligus membantu perekonomian negara.
* Kepuasan pribadi : Adapun pendiri bisnis menciptakan bisnis bertujuan untuk mengembangkan atau mewujudkan ide serta ambisi pribadi.
* Memberikan dampak social : Pengusaha atau pendiri bisnis pun dapat membuat bisnis dengan tujuan memberikan perubahan positif terhadap masyarakat ataupun lingkungan.

Apakah kentungan dominan? Ya. Menurut saya tujuan utama Pengusaha atau pendiri bisnis adalah memperoleh keuntungan apalagi jika pendiri bisnis merupakan pemula. Hal ini terjadi dikarenakan pendiri bisnis harus memikirkan biaya operasi bisnis, dan kepentingan pribadi pengusaha atau pemilik bisnis.

1. **Jelaskan bagaimanakah lingkungan bisnis mempengaruhi keputusan bisnis. Lingkungan bisnis terdiri dari lingkungan sosial,lingkungan industri dan lingkungan global**

Jawab

Lingkungan bisnis sangat dapat mempengaruhi keputusan bisnis karena faktor-faktor eksternal dapat menentukan bagaimana peluang serta tantangan bisnis kedepannya. Berikut adalah 3 aspek lingkungan bisnis yang dapat mempengaruhi keputusan bisnis :

* Lingkungan social : meliputi budaya, nilai-nilai, demografi dan tren. Perubahan prefrensi konsumen dapat mempengaruhi permintaan barang atau jasa. Misalnya, di semarang ini, fenomena es teh yang murah dikarenakan konsumen sangat menginginkan es teh yang besar dan murah karena para konsumen sedang merasakan hawa atau cuaca yang panas di semarang.
* Lingkungan industry : persaingan industry yang terjadi, kekuatan pemasok dan pembeli yang sangat besar. Hal ini dapat memaksa perusahaan agar berinovasi dalam menciptakan produk atau jasa dan juga menurunkan harga. Misalnya, Perusahan laptop asus menciptakan laptop dengan chipset canggih dan memiliki harga yang terjangkau. Hal ini dapat membuat perusahaan laptop lainnya menciptakan laptop yang dapat bersaing.
* Lingkungan Global : meliputi faktor ekonomi dunia, kebijakan perdagangan internasional, nilai tukar mata uang, dan kondisi politik global. Ini sangat mempengaruhi bisnis yang bergerak di pasar internasional. Misalnya, perusahaan ekspor tekstil dapat terdampak oleh perubahan tarif perdagangan antara dua negara, sehingga mereka mungkin perlu mencari pasar baru atau menyesuaikan harga.

Kesimpulannya adalah lingkungan social mempengaruhi keputusan berdasarkan prefrensi konsumen, lingkungan industry mempengaruhi keputusan berdasarkan persaingan dan lingkungan global mempengaruhi keputusan berdasarkan keputusan terkait ekspansi dan kebijakan luar negeri.

1. **Berikan ulasan dan contoh mengapa perusahaan memilih salah satu bentuk bisnis ketika mereka mereka mengembangkan bisnis untuk masuk ke lingkungan global. Perusahaan yang dijadikan contoh adalah perusahaan riil**

Jawab

Ketika perusahaan ingin mengembangkan perusahaanya, perusaahan tersebut harus memilih bentuk bisnis, hal ini dilakukan jika perusahaan ingin mengembangkan perusahaannya ke tingkat lingkungan global, ada beberapa bentuk bisnis yang dapat diterapkan yaitu *joint venture*, *Subsidary, franchising*.

Menurut saya bentuk franchising merupakan bentuk bisnis yang paling efektif dalam mengembangkan bisnis ke lingkungan global, dikarenakan Franchising memungkinkan perusahaan untuk memperluas jaringan mereka tanpa harus menanggung semua biaya dan risiko terkait dengan pembukaan cabang baru. Modal untuk membuka dan mengelola cabang baru disediakan oleh franchisee. Dan juga franchising memiliki pengetahuan lokal tentang lingkungan bisnis sekitar sehingga dapat menyesuaikan strategi pemasaran, operasional untuk memenuhi kebutuhan konsumen di area tersebut.

Franchising memungkinkan perusahaan untuk berkembang dengan cepat ke berbagai wilayah atau negara dengan tetap menjaga standar layanan dan produk. Contoh perusahaan adalah starbucks, perusahaan ini juga menggunakan bentuk bisnis franchising khususnya pada pasar internasional. Ini memungkinkan Starbucks untuk mengadaptasi model bisnis mereka dengan kebutuhan pasar lokal, sambil tetap menjaga kualitas produk dan layanan yang sesuai dengan standar merek starbucks.

1. **Jelaskan mengapa faktor lingkungan bisnis eksternal sangat sulit untuk dikendalikan oleh perusahaan. Bandingkan dengan lingkungan bisnis internal.**

Jawab

Lingkungan bisnis eksternal terdiri dari faktor-faktor diluar kendali perusahaan seperti kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah, perubahan teknologi dan tren social.

* Di luar kendali perusahaan : Perusahaan tidak dapat mengendalikan inflasi dan kebijakan pemerintah
* Perubahan Cepat : Perusahaan juga tidak dapat mengidentifikasi perubahan apa yang akan terjadi seperti teknologi, tren dan lain-lain.
* Kebijakan Pemerintah : Perusahaan tidak dapat melawan regulasi yang telah dibuat oleh pemerintah.

Contohnya pada masa covid 19, perusahaan harus beradaptasi dengan penurunan permintaan dan perubahan perilaku konsumen yang tidak dapat dikendalikan.

Lingkungan bisnis eksternal terdiri dari faktor-faktor yang ada di dalam internal perusahaan misalnya sumber daya manusia (SDM), manajemen, budaya organisasi, dan teknologi internal. Hal ini terjadi dikarenakan :

* Kontrol Penuh : Manajemen dapat mengubah strategi, struktur organisasi, kebijakan internal.
* Penyesuaian cepat : Masalah seperti penurunan produktifitas bias ditangani dengan pelatihan.

Contohnya Jika produktifitas menurun, perusahaan dapat langsung melakukan pelatihan atau evaluasi.

Perbandingan :

* Eksternal : sulit dikendalikan, memaksa untuk beradaptasi
* Internal : mudah dikendalikan, memungkinkan penyesuaian cepat

1. **Bagaimanakah etika bisnis bertanggung jawab terhadap pelanggan,karyawan ,pemegang saham ,kreditur dan lingkungan. Jelaskan pendapat anda**

Jawab

Etika bisnis adalah prinsip moral yang memandu bagaimana sebuah perusahaan bertindak terhadap para pemangku kepentingannya. Etika yang baik membantu membangun kepercayaan dan hubungan jangka panjang dengan semua pihak yang terkait. Berikut adalah tanggung jawab etika bisnis terhadap beberapa pemangku kepentingan:

* Terhadap Pelanggan : menyediakan produk yang berkualitas, dan meberikan informasi yang transparan.
* Terhadap karyawan : Memberikan upah yang adil, dan menyediakan lingkungan kerja yang aman dan nyaman.
* Terhadap pemegang paham : Mengelola keuangan dengan jujur dan transparan dan melaporkan kinerja keuangan.
* Terhadap Kreditur : Membayar utang tepat waktu, dan memberikan informasi yang akurat.
* Terhadap lingkungan : Mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan melalui praktik yang konkret.

1. **Akhir-akhir ini dunia bisnis skincare sedang diramaikan oleh berita tentang produk skincare yang tidak sesuai dengan standard kesehatan dan sangat merugikan konsumen. Berikan pendapat anda akan hal ini dari sudut pandang etika bisnis dan perlindungan konsumen**

Jawab

Kasus bisnis skincare yang tidak sesuai dengan standard kesehatan dan sangat merugikan konsumen merupakan pelanggaran serius terhadap etika bisnis dan perlindungan konsumen. Jika kita lihat dari sudut pandang etika bisnis, bisnis ini sudah melanggar etika bisnis secara moral bisnis karena etika bisnis menuntut transparansi dalam setiap informasi produk dan menuntut kejujuran dalam jual beli produk, ketika suatu bisnis atau perusahaan melanggar hal tersebut, dapat dinyatakan bahwa bisnis itu tidak sehat dan dapat dituntut karena melakukan penipuan.

Dari sudut pandang perlindungan konsumen, konsumen berhak mendapatkan produk yang aman dan kandungan skincare yang baik. Konsumen juga punya hak untuk mengetahui risiko dari penggunaan produk skincare tersebut, ketika konsumen tidak menerima produk yang sesuai, maka konsumen berhak mendapatkan gantinya dan perusahaan harus menarik produk tersebut dan memberhentikan produksinya.

1. **Berikan pendapat anda keuntungan dan kerugian penggunaan sosial media bagi kegiatan bisnis terutama untuk pemasaran**

Jawab

Media sosial menjadi alat yang sangat efektif bagi bisnis untuk pemasaran karena memiliki banyak keuntungan. Bisnis dapat menjangkau audiens yang luas dengan biaya yang lebih terjangkau dibandingkan iklan konvensional, dan memanfaatkan fitur-fitur media sosial untuk menargetkan konsumen secara spesifik. Selain itu, media sosial memungkinkan interaksi langsung dengan pelanggan, membantu perusahaan membangun hubungan yang lebih dekat dan menerima umpan balik secara cepat. Kemampuan untuk meningkatkan kesadaran merek juga menjadi lebih mudah melalui konten yang menarik dan kampanye viral. Namun, ada beberapa tantangan dalam penggunaan media sosial untuk bisnis. Reputasi perusahaan bisa dengan cepat terpengaruh oleh komentar negatif atau kesalahan dalam kampanye yang dapat menyebar luas. Mengelola akun media sosial juga membutuhkan waktu dan sumber daya yang signifikan, serta keterampilan khusus dalam strategi digital. Selain itu, perusahaan perlu menghadapi persaingan ketat dari banyak bisnis lain yang juga menggunakan platform ini.Meski ada risiko, jika dikelola dengan baik, media sosial tetap menjadi pilihan utama untuk memperluas jangkauan dan berinteraksi dengan konsumen secara lebih efektif.