

TUGAS III E LEARNING

MATA KULIAH : MANAJEMEN PERUBAHAN DAN PENGEMBANGAN ORGANISASI

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN S2 ANGKATAN 33A/R1
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG
TAHUN 2019/2020

DOSEN : Dr. FARHAT SYUKRI, SE. M.Si

Setelah membaca narasi pada materi III e learning Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi, maka kepada mahasiswa ditugaskan menganalisa :

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020.
2. . Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.
3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?
4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.
2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek

SELAMAT BEKERJA

TUGAS IV E LEARNING

MATA KULIAH : MANAJEMEN PERUBAHAN DAN PENGEMBANGAN ORGANISASI

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN-S2 ANGKATAN 33A/R1
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG
TAHUN 2019/2020

DOSEN :Dr. FARHAT SYUKRI, SE. M.Si

Setelah membaca narasi pada materi IV e-learning Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi, maka kepada mahasiswa ditugaskan :

1. Menganalisis faktor yang dominan penyebab munculnya permasalahan PT Semen di daerah tersebut.
2. Menurut saudara Bagaimana peran Manajemen PT Semen Indonesia dan Pemerintah setempat dalam menyelesaikan kasus pendirian pabrik Semen tersebut.
3. Apa analisis saudara yang berkaitan dengan manajemen perubahan dan organisasi dalam menuntaskan permasalahan tersebut

SELAMAT BEKERJA

TUGAS III



Disusun Oleh :

NAMA : IMA MARDIANA

NIM : 182510104

Dosen Pengampuh : Dr. Farhat Syukri, S.E., M.Si

Mata Kuliah : Manajemen Perubahan dan Perkembangan Organisasi

Angkatan : 33 / ARI

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG
TAHUN 2020**

TUGAS III

Setelah membaca narasi pada materi III e learning Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi, maka kepada mahasiswa ditugaskan menganalisa :

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia hingga Tahun 2020.

Jawab:

Perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia hingga Tahun 2020 yaitu:

- a. McDonalds
- b. Kentucky fried Chicken (KFC)
- c. Burger King
- d. Subway
- e. Pizza Hut

2. Jelaskan faktor-faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.

Jawab:

Faktor-faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta adalah:

➤ Faktor Eksternal :

1. Peraturan Pemerintah Larangan minimarket menjual minuman beralkohol.

Penurunan penjualan Sevel juga akibat larangan penjualan minuman beralkohol di minimarket. Hal ini diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) No. 06/M-DAG/PER/1/2015 tentang Pengendalian dan Pengawasan terhadap Pengadaan, Peredaran, dan Penjualan Minol. Aturan tersebut mulai berlaku efektif 17 April 2015. Padahal kenyataannya salah satu produk yang diminati di Sevel adalah *beer*-nya. Hal ini membuat customer yang biasa membeli *beer* atau sejenisnya di Sevel beralih ke tempat lain.

2. Target Penjualan yang tidak mencapai target.

Karena tidak mencapai target penjualan. Penutupan toko tersebut untuk mengurangi kerugian akibat beban biaya operasional seperti membayar pajak, dan kewajiban membayar listrik dan sewa.

3. Cost operasional tinggi, namun pemasukan sedikit

Cost yang harus di keluarkan Sevel sangatlah besar tapi pemasukan yang mereka dapatkan sedikit. Misalnya saja *cost* yang harus mereka keluarkan untuk memanaskan makanan yang mereka jual sangat tinggi tapi peminatnya sedikit, akibatnya makanan itu dibuang karena tidak laku di jual. Sevel juga harus menyewa lahan yang luas di lokasi yang strategis yang tentunya membutuhkan *cost* yang tidak sedikit, hal ini dikarenakan Sevel memang ingin menyediakan tempat nongkrong untuk para customernya.

➤ Faktor Internal :

1. Salah strategi pemasaran.

Model yang digunakan oleh Sevel adalah minimarket premium serta cafe didalam satu tempat, tapi sepertinya hal ini dirasa kurang pas dengan pasar di Indonesia.

2. Salah target sasaran.

Sevel menjual berbagai macam cemilan atau *snack*, kopi, makanan berat yang perlu dipanaskan dan lainnya. Tapi rupanya hal tersebut menjadi *boomerang* bagi Sevel, karena pada kenyataannya daya beli dari masyarakat rendah. Banyak anak muda yang datang ke Sevel hanya membeli soft drink tapi nongkrong berjam-jam. Sehingga pemasukan yang didapat tidak sebanding dengan *cost* yang harus dikeluarkan Sevel. Mungkin pada awalnya Sevel mengharapkan bahwa *customer* yang datang akan membeli makanan *premium* yang mereka jual sambil bersantai seperti di Starbucks, tapi kenyataannya tidak seperti itu. *Customer* idaman Sevel itu hanya berjumlah sedikit, berbanding terbalik dengan jumlah anak- anak muda yang nongkrong berjam-jam walau hanya membeli ciki atau *soft drink* saja.

3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya?

Jawab:

Untuk pengembangan organisasi dalam hal memperbanyak jumlah gerai, 7 eleven memang belum mendapatkan izin dari pemerintah untuk membuka cabang di luar jakarta (kota lain) jadi hanya memperbanyak gerai di jakarta saja. Untuk manajemen perubahan dan pengembangan organisasi terhadap gerai yang adas 7 eleven sepertinya tidak melakukan hal tersebut, terlihat dengan produk yang di jual pada gerai hanya itu saja dan tetap mempertahankan penjualan makanan siap saji yang banyak menghabiskan biaya operasional dan tidak bermain harga seperti indomaret dan alfamart. Seharusnya para SDM 7 eleven melihat pesaing yang ada dan berusaha mengadakan perubahan untuk mengimbangi pesaing agar tidak mengalami sepi pembeli yang berujung kebangkrutan gerai.

4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan.

Jawab:

Untuk di awal berdirinya atau bukanya perusahaan langsung mengalami progres dan profit yang baik itu sangat mengagumkan, tetapi para SDM nya harus mengetahui apakah perusahaan tersebut langsung progres dan profitnya baik itu karena pemasaran yang tepat, tidak ada pesaing di daerah sekitar perusahaan, atau karena baru buka jadi masyarakat masih ramai berkunjung dll. Tetapi para SDM perusahaan terkadang terlena karena langsung profit besar, para SDM tidak memperhatikan perkembangan dalam dunia usaha mereka siapa saja pesaing yang muncul, apa yang lebih di butuhkan masyarakat dll, sehingga perusahaan mengalami sepi pembeli dan akhirnya gulung tikar.

Pada gerai 7 eleven menurut saya faktor internal yang lebih dominan membuat perusahaan bangkrut, karena para SDM gerai tidak memperhatikan pesaing mereka yang muncul seperti indomaret dan alfamart, produk apa yang pesaing jual, gaya berjualannya para pesaing dan harga pesaing ke masyarakat. Dan tidak melakukan manajemen perubahan pada gerai yang akhirnya gerai tidak mampu bersaing lalu bangkrut.

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.

Jawab :

Ya, dapat memberikan profit jika usaha (kafe) tersebut progresnya baik (rame pembelinya). Yaitu dengan cara pengusaha kafe memulai usahanya dengan alasan memiliki tempat yang nyaman, melakukan perizinan untuk usaha, melakukan promosi, memiliki pasar yang luas, membuat menu yang sederhana.

2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek.

Jawab:

Untuk membuat kafe menjadi jangka panjang pengusaha kafe dapat memperluas jaringan kafe, memperbanyak cabang kafe dan setiap kafe juga bisa di perluas lagi dengan memperbanyak jenis penjualan (outlet- outlet makanan dan minuman) atau melengkapi fasilitas penjualan yang lainnya.

TUGAS MATA KULIAH MANAJEMEN PERUBAHAN DAN PENGEMBANGAN ORGANISASI

Nama : Jaya Sempurna
NIM : 182510102
Kelas : R1
Angkatan : 33

TUGAS III E-LEARNING

1. Perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia hingga tahun 2020 :

- Bureger King
- Pizza Hut
- KFC
- Dunkin Donuts
- Baskin Robbins
- Taco Bells
- Wendy's
- Tim Hortons
- Arby's
- McDonald's
- Dairy Queen
- Krispy Kreme
- Jollibee
- Aw Restaurant
- Marco's Pizza
- Internasional House of Pancakes

2. Beberapa faktor yang menyebabkan gerai 7 eleven tutup :

a. Larangan Menjual Minuman Keras

Salah produk yang dijual dan diminati di 7 eleven adalah beernya. Sedangkan peraturan di Indonesia melarang menjual minuman beralkohol di minimarket. Hal ini membuat customer beralih ke tempat lain.

b. Tidak tercapainya target penjualan

Target penjualan yang ditetapkan perusahaan tidak tercapai sehingga perusahaan mengalami kerugian.

c. Salah strategi penjualan

Model yang digunakan gerai 7 eleven adalah minimarket premium serta cafe di dalam satu tempat, tetapi hal ini kurang pas dengan pasar di Indonesia

d. Salah target sasaran

7 eleven menjual berbagai macam cemilan atau snack, kopi, makanan berat yang perlu dipanaskan dan lainnya. Hal ini pasti membutuhkan biaya yang mahal, kenyataannya daya beli masyarakat rendah. Banyak anak muda yang datang ke gerai hanya membeli soft drink tapi nongkrong berjam-jam karena gerai menyediakan wifi gratis. Sehingga pemasukan yang didapat tidak sebanding dengan cost yang harus dikeluarkan.

e. Cost operasional tinggi namun pemasukan sedikit

Misalnya cost yang mereka keluarkan untuk memanaskan makan yang mereka jual sangat tinggi tapi peminatnya sedikit, akibatnya makanan itu dibuang karena tidak laku dijual. Selain itu juga 7 eleven menyewa lahan yang luas di lokasi yang strategis sehingga cost tinggi.

3. Apakah manajemen tidak mengimplementasikan teori perubahan?

Dari faktor penyebab tutupnya gerai 7 eleven dapat ditarik kesimpulan bahwa manajemen perusahaan tidak menerapkan teori perubahan. Manajemen perusahaan seharusnya melakukan analisis SWOT dengan baik. Sebelum mereka mendirikan usaha di suatu tempat, mereka perlu mengetahui bagaimana daya beli masyarakat setempat, dan memahami peraturan-peraturan niaga di suatu negara. Dalam perjalanan waktu kegiatan usaha, seandainya target yang ditetapkan tidak tercapai, maka pihak manajemen harus segera mempelajari dan melakukan perubahan strategi dalam bisnis. Jika tidak dilakukan perubahan, maka cepat atau lambat perusahaan akan gulung tikar.

4. Beberapa perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik, namun karena kurang memperhatikan faktor eksternal dan

internal perusahaan tersebut gulung tikar. Ada tiga kelompok faktor eksternal perusahaan yaitu lingkungan jauh, lingkungan industri, dan lingkungan operasi.

Lingkungan Jauh:	Lingkungan Industri:	Lingkungan operasi:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ekonomi ➤ Sosial ➤ Politik ➤ Teknologi ➤ ekologi 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ hambatan masuknya pendatang baru ➤ kekuatan pemasuok ➤ kekuatan pembeli ➤ ketersediaan barang substitusi ➤ persaingan yang kompetitif 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ pesaing ➤ kreditor ➤ pelanggan ➤ tenaga kerja ➤ pemasok

Sedangkan lingkungan internal yaitu:

- Pemasaran
- Keuangan
- Produksi/operasi
- Manajemen
- Personel
- Informasi sistem
- Riset dan penelitian

Dari faktor eksternal dan internal di atas, faktor dominan yang membuat perusahaan menjadi gulung tikar adalah pada manajemen. Manajemen perusahaan tidak mampu mengelola seluruh faktor tersebut dengan baik. Manajemen harus melakukan inovasi atau perubahan sesuai dengan zaman dan kebutuhan masyarakat. Jika manajemen tidak mampu melakukan perubahan, itulah yang menyebabkan usaha mengalami kerugian.

DISKUSI PADA E-LEARNING

1. Usaha kafe menjadi peluang usaha baru

Dalam kurun waktu lima tahun terakhir (2010-2015), laju pertumbuhan penduduk Indonesia sebesar 1,43 persen (sumber : BPS). Semakin bertambahnya jumlah penduduk, maka kebutuhan akan makan juga semakin meningkat. Selain itu mobilitas warga Indonesia juga semakin meningkat, baik sebagai pekerja, pelajar dan lain lain. Hal ini menyebabkan kebutuhan akan makanan jadi juga menjadi meningkat. Oleh karena itu peluang bisnis kuliner menjadi usaha yang sangat menjanjikan saat ini. Yang terpenting bagi pengusaha kuliner saat ini yang harus diperhatikan agar usahanya tetap berlanjut yaitu, harga yang kompetitif, pelayanan yang prima, dan produk yang unik. Dan yang terpenting harus selalu ada inovasi produk dan pelayanan sehingga tidak menimbulkan kejenuhan pelanggan.

2. Destinasi wisata saat ini bukan hanya menjual suatu tempat wisata, tetapi juga ada wisata kuliner. Oleh karena itu, usaha kuliner jika dikelola dengan baik, maka usaha ini akan tetap bertahan dalam jangka panjang. Oleh karena itu untuk mempertahankan keberlangsungan hidup bisnis ini maka:

- Pendiri/pemilik harus mempunyai komitmen untuk mencapai keberhasilan perusahaan baik saat krisis maupun saat sukses
- Adanya perencanaan dan pengelolaan keuangan yang baik
- Pemilhan lokasi yang tepat
- Pengendalian bisnis yang konsisten
- Manajemen yang jelas dan tegas

TUGAS MATA KULIAH MANAJEMEN PERUBAHAN DAN PENGEMBANGAN ORGANISASI

Nama : Jaya Sempurna
NIM :182510102
Kelas : R1
Angkatan : 33

TUGAS IV E-LEARNING

1. Isu Lingkungan merupakan faktor dominan yang menyebabkan munculnya permasalahan pada PT Semen Indonesia (Persero) Tbk di wilayah Pegunungan Kendeng. Dalam dokumen AMDAL tidak terlihat pembatasan dan tata cara penambangan di atas kawasan Cekungan Air Tanah (CAT), sehingga masyarakat khawatir penambangan dapat mengakibatkan runtuhnya dinding-dinding sungai bawah tanah dan CAT. Jika kawasan ini ditambang akan memunculkan risiko hilangnya air akan menyebabkan hilangnya fungsi epikars (lapisan dimana terdapat konsentrasi air hasil infiltrasi air hujan), sehingga mengakibatkan tidak berfungsinya resapan air pada kawasan CAT dimana mata air yang ada di sekitar kawasan karst CAT Watuputih mampu memenuhi kebutuhan 607.198 jiwa di 14 kecamatan, Kabupaten Rembang.
2. Menanggapi berbagai persoalan dan konflik yang muncul PT Semen Indonesia melakukan berbagai upaya agar keberadaan pabrik semen tidak akan memberikan dampak yang merugikan masyarakat sekitar. Dalam rangka untuk mewujudkan sarana air bersih dan sanitasi yang berkesinambungan PT Semen Indonesia pada Februari 2018 telah melakukan pembangunan fasilitas sarana air bersih untuk masyarakat yang ada di tiga desa sekitar pabrik Rembang. Sedangkan pemerintah setempat tetap memberikan izin atas beroperasinya pabrik semen, karena permasalahan atas pabrik ini dianggap hanya dilakukan oleh segelintir

masyarakat. Karena dengan beroperasinya pabrik ini maka PAD yang didapatkan pemerintah daerah sangat besar.

3. Dalam permasalahan ini, baik pihak perusahaan maupun pemerintah daerah dalam melakukan proses Amdal hendaknya dilakukan dengan sebenarnya, jangan hanya berorientasi pada laba dan pendapatan daerah, tetapi mengesampingkan faktor lingkungan. Saat ini lingkungan merupakan isu utama dalam setiap pendirian usaha. Jadi para investor sebelum mendirikan suatu perusahaan, harus benar-benar memperhatikan dampak perusahaan tersebut terhadap lingkungan, baik kepada masyarakat sekitar, maupun terhadap alam hayati.

Nama : Michael Jackson
Nim : 182510075
Prodi : Manajemen S2
MK : Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi
Dosen : Dr. Farhat Syukri, SE., M.Si.

TUGAS 3 ANALISA SEVEL

1. Perusahaan Frenchise Kuliner Yang Masih Eksis di Indonesia

- McDonald's Corporation NYSE: MCD adalah waralaba rumah makan siap saji terbesar di dunia. Hidangan utama di restoran-restoran McDonald's adalah hamburger, tetapi mereka juga menyajikan minuman ringan, kentang goreng dan hidangan-hidangan lokal yang disesuaikan dengan tempat restoran itu berada.
- KFC adalah suatu merek dagang waralaba yang bermarkas di Louisville, Kentucky, Amerika Serikat. Didirikan oleh Col. Harland Sanders, KFC dikenal terutama karena ayam gorengnya.
- Burger King Corporation adalah rangkaian rumah makan siap saji internasional yang menjual burger, kentang goreng dan minuman ringan. Selain itu mereka juga mengelola sekitar 200 rumah makan di Australia dengan nama Hungry Jack's.

2. Faktor Penyebab Tutup Sevel di Jakarta

Model bisnis Modern Internasional untuk jaringan 7 Eleven terganggu oleh perkembangan peraturan yang tidak menguntungkan membuat 7 Eleven menjual anak usahanya.

3. Bangkrutnya Sevel Dikarenakan

Permasalahan bisnis yang dialami 7 Eleven dikarenakan tidak jelasnya perbedaan antara gerai 7 Eleven dengan jaringan restoran cepat saji dan restoran skala menengah di Indonesia.

4. Faktor Yang Paling Dominan

Banyak sekali masalah, itu adalah masalah internal bukan Cuma faktor eksternal. Profil risiko bisnis ini sangat berbeda dibandingkan minimarket dan *convenience store*, seperti Alfamart dan Indomaret, yang lebih menegaskan profilnya untuk menjual barang kebutuhan sehari-hari dan jaringannya lebih luas.

Diskusi Pada Elearning dan Tatap Muka

1. Profit Usaha Resto Kafe

Profit bisnis Cafe Resto sederhana, perkembangan usaha cafe dan restoran di Sumsel sungguh menggembirakan. Di berbagai tempat dan wilayah baik pedesaan maupun perkotaan tumbuh subur usaha cafe secara waralaba maupun mandiri. Dan faktanya tidak pernah ada usaha cafe yang sepi pembeli. Keuntungan usaha cafe terbilang tinggi dengan pangsa pasar yang luas.

2. Dalam Jangka Panjang

Trend masyarakat sekarang ini ingin menikmati kuliner di tempat yang sederhana. Seperti teras rumah, tengah sawah, halaman rumah, pinggir jalan, lapangan, bangunan kuno dan antik, dan lain sebagainya. Adapun alas duduk cukup menyediakan tikar atau lesehan. Sehingga bisnis cafe di lokasi tersebut sangat menjanjikan mengikuti trend yang sedang booming bisa membuat Trend ini eksis dalam jangka panjang.

MATA KULIAH
MANAJEMEN PERUBAHAN DAN
PENGEMBANGAN ORGANISASI

DOSEN : Dr. Farhat Syukri, SE., M.Si

TUGAS 3
ANALISA SEVEL



Disusun oleh :

Mohd. Amrah Ridho

(182510080)

PROGRAM PASCA SARJANA MANAJEMEN
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG
2020

1. Perusahaan Frenchise Kuliner Yang Masih Eksis di Indonesia

- McDonald's Corporation NYSE: MCD adalah waralaba rumah makan siap saji terbesar di dunia. Hidangan utama di restoran-restoran McDonald's adalah hamburger, tetapi mereka juga menyajikan minuman ringan, kentang goreng dan hidangan-hidangan lokal yang disesuaikan dengan tempat restoran itu berada.
- KFC adalah suatu merek dagang waralaba yang bermarkas di Louisville, Kentucky, Amerika Serikat. Didirikan oleh Col. Harland Sanders, KFC dikenal terutama karena ayam gorengnya.
- Burger King Corporation adalah rangkaian rumah makan siap saji internasional yang menjual burger, kentang goreng dan minuman ringan. Selain itu mereka juga mengelola sekitar 200 rumah makan di Australia dengan nama Hungry Jack's.

2. Faktor Penyebab Tutup Sevel di Jakarta

Model bisnis Modern Internasional untuk jaringan 7 Eleven terganggu oleh perkembangan peraturan yang tidak menguntungkan membuat 7 Eleven menjual anak usahanya.

3. Bangkrutnya Sevel Dikarenakan

Permasalahan bisnis yang dialami 7 Eleven dikarenakan tidak jelasnya perbedaan antara gerai 7 Eleven dengan jaringan restoran cepat saji dan restoran skala menengah di Indonesia.

4. Faktor Yang Paling Dominan

Banyak sekali masalah, itu adalah masalah internal bukan Cuma faktor eksternal. Profil risiko bisnis ini sangat berbeda dibandingkan minimarket dan *convenience store*, seperti Alfamart dan Indomaret, yang lebih menegaskan profilnya untuk menjual barang kebutuhan sehari-hari dan jaringannya lebih luas.

Diskusi Pada Elearning dan Tatap Muka

1. Profit Usaha Resto Kafe

Profit bisnis Cafe Resto sederhana, perkembangan usaha cafe dan restoran di Sumsel sungguh menggembirakan. Di berbagai tempat dan wilayah baik pedesaan maupun perkotaan tumbuh subur usaha cafe secara waralaba maupun mandiri. Dan faktanya tidak pernah ada usaha cafe yang sepi pembeli. Keuntungan usaha cafe terbilang tinggi dengan pangsa pasar yang luas.

2. Dalam Jangka Panjang

Trend masyarakat sekarang ini ingin menikmati kuliner di tempat yang sederhana. Seperti teras rumah, tengah sawah, halaman rumah, pinggir jalan, lapangan, bangunan kuno dan antik, dan lain sebagainya. Adapun alas duduk cukup menyediakan tikar atau lesehan. Sehingga bisnis cafe di lokasi tersebut sangat menjanjikan mengikuti trend yang sedang booming bisa membuat Trend ini eksis dalam jangka panjang.

MATA KULIAH
MANAJEMEN PERUBAHAN DAN
PENGEMBANGAN ORGANISASI

DOSEN : Dr. Farhat Syukri, SE., M.Si

TUGAS 4
PT. SEMEN INDONESIA



Disusun oleh :

Mohd. Amrah Ridho

(182510080)

PROGRAM PASCA SARJANA MANAJEMEN
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG
2020

1. Faktor Dominan Permasalahan

Penolakan masyarakat terhadap hadirnya pabrik semen disebabkan karena kekhawatiran akan dampak lingkungan.

Masyarakat Kendeng tak menghendaki adanya pabrik semen. Dari awal sebelum bangun pabrik, masyarakat sudah tolak. Tapi dipaksa karena merugikan negara kalau pabrik batal.

2. Peran Manajmen PT Semen Indonesia dan Pemerintah

Kurangnya komunikasi yang terjalin antara warga Kendeng dan PT Semen Indonesia menjadi pemicu konflik ini, sehingga penyelesaiannya pun harus diselesaikan dengan proses komunikasi juga yaitu mediasi. Jika PT Semen Indonesia sebelumnya mengadakan pertemuan dengan warga Kendeng untuk membahas mengenai perencanaan penambangan yang akan mereka lakukan, masyarakat akan mengerti dampak yang akan ditimbulkan dari kegiatan penambangan tersebut sehingga masyarakat bias lebih menghargai keputusan PT Semen Indonesia dan bersama-sama mengawasi kegiatan tersebut dengan tertib dan damai. Namun, konflik sudah terjadi secara berkepanjangan. Sehingga Pemerintah mengambil langkah untuk membentuk Tim Kajian Lingkungan Hidup Strategis untuk mengkaji ulang kegiatan tersebut melalui proses mediasi. Yang diharapkan dapat menjadi *win-win solution* dan pedoman bagi kedua belah pihak dalam mengambil setiap keputusan.

3. Analisa MPPO Masalah

Dalam persoalan ini sebaiknya selama proses, tak boleh ada izin pertambangan baru. Semua proses pertambangan dan aktivitas produksi harus dihentikan. Semua harus terbuka dan melibatkan masyarakat secara aktif.

TUGAS III E LEARNING

I. Perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020.

1. Mc Donalds
2. KFC
3. Starbucks
4. Burger king
5. Pizza Hut
6. Hotel JW Marriot
7. Hotel Wyndam
8. Hilton Hotel
9. Carrefour
10. Baskin Robbin's
11. Ace Hardware
12. Kumon
13. A&W restaurant

II. Faktor penyebab tutup nya Seven Eleven :

1. Ekspansi Secara Cepat & Agresif

Ekspansi yang dilakukan oleh 7-Eleven dibiayai oleh pinjaman sehingga dana yang seharusnya dapat digunakan untuk operasional bisnis justru digunakan untuk membayar pinjaman beserta bunga yang jumlahnya sangat signifikan. Hal ini tentu dapat mengganggu modal kerja.

2. Biaya Operasional Berlebih

Sebelum memulai bisnisnya, 7-Eleven telah melakukan pembayaran sewa tempat untuk 5-10 tahun ke depan, di mana biaya tersebut telah mereka bayarkan di muka. Tak hanya itu, 7-Eleven juga melakukan renovasi besar-besaran untuk mengikuti standar 7-Eleven Inc. Hal ini tentu memberikan dampak negatif bagi arus kas perusahaan, yaitu modal yang seharusnya digunakan untuk biaya operasional justru terpakai di awal untuk biaya sewa yang seharusnya dapat dibayarkan per bulan atau per tahun.

3. Pembengkakan Laporan Keuangan

Beban biaya operasional membengkak dalam laporan keuangan 7-Eleven. Menurut laporan keuangan konsolidasian MDRN, pada kuartal 1 2017 7-Eleven mengalami kerugian hingga Rp447,9 miliar. Di mana pada kuartal 1 2016, 7-Eleven masih mendapatkan laba sebesar Rp21,3 miliar.

4. Daya Beli Menurun

Terjadi penurunan daya beli masyarakat yang disebabkan oleh pola konsumsi masyarakat yang semakin cerdas dalam menggunakan uangnya. Ditambah lagi kompetitor 7-Eleven yang semakin menyebar dan menawarkan bisnis serupa dengan harga yang lebih murah. Hal ini semakin membuat 7-Eleven ditinggalkan oleh pelanggannya.

III. Kebangkrutan itu terjadi **bukan** karena organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya. Tetapi justru karena biaya operasional yang berlebihan. 7-Eleven telah melakukan pembayaran sewa tempat untuk 5-10 tahun ke depan, di mana biaya tersebut telah mereka bayarkan di muka. Tak hanya itu, 7-Eleven juga melakukan

renovasi besar-besaran untuk mengikuti standar 7-Eleven Inc. Hal ini tentu memberikan dampak negatif bagi arus kas perusahaan, yaitu modal yang seharusnya digunakan untuk biaya operasional justru terpakai di awal untuk biaya sewa yang seharusnya dapat dibayarkan per bulan atau per tahun.

IV. Menurut saya perusahaan yang awalnya berkembang cukup pesat tetapi kemudian gulung tikar disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal perusahaan, seperti :

Dari faktor internal :

- Masalah keuangan perusahaan yang tidak stabil.
- Manajemen perusahaan yang buruk

Dari faktor eksternal :

- Munculnya kompetitor yang baru yang menyebabkan keuntungan semakin mengecil.

Diantara faktor internal dan eksternal yang paling dominan menurut saya adalah faktor internal. Dengan adanya modal yang bagus, suatu perusahaan dapat melakukan perbaikan terhadap kualitas dan kuantitas produknya.

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.

Usaha ini akan memberikan profit dikarenakan omset yang didapat harian terutama di hari libur dan weekend, menu yang disajikan juga ringan, tempat yang diperlukan yang diperlukan sederhana tapi membuat nyaman pengunjung. Ditambah lagi dengan jumlah kaum millennial yang jumlahnya banyak di Sumatera Selatan.

2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek.

Menurut saya usaha ini akan terus berlanjut dalam jangka panjang, bisnis cafe terutama *coffee shop* memiliki pasar yang sangat luas. Di mana, semua kalangan dari kelas bawah hingga atas, usia remaja hingga dewasa, dapat dipastikan menyukai kopi. Hal inilah yang membuat bisnis ini dapat meraih keuntungan besar. Namun, untuk meraup untung yang besar, Anda juga harus menyediakan tempat yang nyaman, harga terjangkau, serta pelayanan.

Nama : PENI OKTA SARI
Nim : 182510078
Prodi : Manajemen S2
MK : Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi
Dosen : Dr. Farhat Syukri, SE., M.Si.

TUGAS 3 ANALISA SEVEL

1. Perusahaan Frenchise Kuliner Yang Masih Eksis di Indonesia

- McDonald's Corporation NYSE: MCD adalah waralaba rumah makan siap saji terbesar di dunia. Hidangan utama di restoran-restoran McDonald's adalah hamburger, tetapi mereka juga menyajikan minuman ringan, kentang goreng dan hidangan-hidangan lokal yang disesuaikan dengan tempat restoran itu berada.
- KFC adalah suatu merek dagang waralaba yang bermarkas di Louisville, Kentucky, Amerika Serikat. Didirikan oleh Col. Harland Sanders, KFC dikenal terutama karena ayam gorengnya.
- Burger King Corporation adalah rangkaian rumah makan siap saji internasional yang menjual burger, kentang goreng dan minuman ringan. Selain itu mereka juga mengelola sekitar 200 rumah makan di Australia dengan nama Hungry Jack's.

2. Faktor Penyebab Tutup Sevel di Jakarta

Model bisnis Modern Internasional untuk jaringan 7 Eleven terganggu oleh perkembangan peraturan yang tidak menguntungkan membuat 7 Eleven menjual anak usahanya.

3. Bangkrutnya Sevel Dikarenakan

Permasalahan bisnis yang dialami 7 Eleven dikarenakan tidak jelasnya perbedaan antara gerai 7 Eleven dengan jaringan restoran cepat saji dan restoran skala menengah di Indonesia.

4. Faktor Yang Paling Dominan

Banyak sekali masalah, itu adalah masalah internal bukan Cuma faktor eksternal. Profil risiko bisnis ini sangat berbeda dibandingkan minimarket dan *convenience store*, seperti Alfamart dan Indomaret, yang lebih menegaskan profilnya untuk menjual barang kebutuhan sehari-hari dan jaringannya lebih luas.

Diskusi Pada Elearning dan Tatap Muka

1. Profit Usaha Resto Kafe

Profit bisnis Cafe Resto sederhana, perkembangan usaha cafe dan restoran di Sumsel sungguh menggembirakan. Di berbagai tempat dan wilayah baik pedesaan maupun perkotaan tumbuh subur usaha cafe secara waralaba maupun mandiri. Dan faktanya tidak pernah ada usaha cafe yang sepi pembeli. Keuntungan usaha cafe terbilang tinggi dengan pangsa pasar yang luas.

2. Dalam Jangka Panjang

Trend masyarakat sekarang ini ingin menikmati kuliner di tempat yang sederhana. Seperti teras rumah, tengah sawah, halaman rumah, pinggir jalan, lapangan, bangunan kuno dan antik, dan lain sebagainya. Adapun alas duduk cukup menyediakan tikar atau lesehan. Sehingga bisnis cafe di lokasi tersebut sangat menjanjikan mengikuti trend yang sedang booming bisa membuat Trend ini eksis dalam jangka panjang.

Nama : REZA APRIADI

NIM : 182510106

Matkul : Manajemen Perubahan Perkembangan Organisasi

Soal :

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020.

Jawab :

- KFC
- Chatime
- Pizza Hut
- Bakmi Naga
- Excelso
- Mc Donald

Soal :

2. Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.

Jawab :

Ekspansi Secara Cepat & Agresif

Ekspansi gerai 7-Eleven dilakukan terlalu cepat di awal. Ekspansi yang dilakukan oleh 7-Eleven dibiayai oleh pinjaman sehingga dana yang seharusnya dapat digunakan untuk operasional bisnis justru digunakan untuk membayar pinjaman beserta bunga yang jumlahnya sangat signifikan. Hal ini tentu dapat mengganggu modal kerja.

Biaya Operasional Berlebih

Sebelum memulai bisnisnya, 7-Eleven telah melakukan pembayaran sewa tempat untuk 5-10 tahun ke depan, di mana biaya tersebut telah mereka bayarkan di muka. Tak hanya itu, 7-Eleven juga melakukan renovasi besar-besaran untuk mengikuti standar 7-Eleven Inc. Hal ini tentu memberikan dampak negatif bagi arus kas perusahaan, yaitu modal

yang seharusnya digunakan untuk biaya operasional justru terpakai di awal untuk biaya sewa yang seharusnya dapat dibayarkan per bulan atau per tahun.

Pembengkakan Laporan Keuangan

Beban biaya operasional membengkak dalam laporan keuangan 7-Eleven. Menurut laporan keuangan konsolidasian MDRN, pada kuartal 1 2017 7-Eleven mengalami kerugian hingga Rp447,9 miliar. Di mana pada kuartal 1 2016, 7-Eleven masih mendapatkan laba sebesar Rp21,3 miliar.

Daya Beli Menurun

Menteri Perdagangan, Enggartiasto Lukita mengaku bahwa pada lebaran 2017 lalu telah terjadi penurunan daya beli masyarakat yang disebabkan oleh pola konsumsi masyarakat yang semakin cerdas dalam menggunakan uangnya. Ditambah lagi kompetitor 7-Eleven yang semakin menyebar dan menawarkan bisnis serupa dengan harga yang lebih murah. Hal ini semakin membuat 7-Eleven ditinggalkan oleh pelanggannya.

Soal :

3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?

Jawab :

Menurut saya manajemen seven eleven tidak menerapkan teori manajemen perubahan, hal ini terlihat dari adanya penurunan daya beli masyarakat dimana saat ini pola konsumsi masyarakat yang semakin cerdas dalam menggunakan uangnya dan adanya kekeliruan dalam penerapan strategi dimana perusahaan melakukan ekspansi besar-besaran tanpa mempertimbangkan untuk melakukan pembayaran bunga pinjaman yang menyebabkan biaya operasional menjadi besar. Disamping itu adanya pesaing yang menawarkan bisnis serupa dengan harga yang lebih murah.

Soal :

4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan.

Jawab :

Menurut saya faktor yang paling dominan adalah faktor eksternal. Hal ini disebabkan adanya penerapan strategi perusahaan dalam menggunakan uang yang berasal dari pinjaman dengan melakukan ekspansi secara besar-besaran tanpa mempertimbangan pembayaran angsuran pinjaman tersebut yang menyebabkan biaya operasional membengkak.

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.
2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek

Jawaban :

1. Menurut saya usaha kafe memang saat ini menjadi tempat kaum millennial. Namun juga pemilik usaha harus mempertimbangkan tren pasar dengan melakukan penerapan strategi yang baik dan mengantisipasi perubahan-perubahan yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Misalnya perubahan menu-menu makanan, minuman dan fasilitas yang diinginkan oleh kaum milineal.
2. Saat ini merupakan zaman digital, dimana setiap orang membutuhkan koneksi internet dan lokasi yang nyaman untuk melakukan pertemuan atau sekedar mencari hiburan. Menurut saya usaha kafe tetap menjadi trend kedepan asalkan pemilik terus berinovasi baik dalam fasilitas kafe maupun menu yang disajikan harus mengikuti kondisi zaman.

Nama : REZA APRIADI
NIM : 182510106
Matkul : Manajemen Perubahan Perkembangan Organisasi

Soal :

1. Menganalisis faktor yang dominan penyebab munculnya permasalahan PT Semen di daerah tersebut.

Jawaban :

Adanya gugatan dari masyarakat untuk melakukan penambangan dan pengeboran di atas Cekungan Air Tanah (CAT) di wilayah pegunungan Kendeng. Penambangan yang dilakukan sebagaimana tergambar dalam AMDAL mengakibatkan antara lain runtuhnya dinding-dinding sungai bawah tanah dan CAT yang menimbulkan kekhawatiran sebagian warga. Selain itu, pada beberapa bagian dokumen AMDAL tidak memperlihatkan solusi yang konkret dan tidak tergambar cara alternatif penanggulannya terhadap masalah kebutuhan warga, antara lain kekurangan air bersih dan kebutuhan pertanian. Hal ini tidak sejalan dengan peraturan perundang-undangan dan asas kelestarian, asas kehati-hatian, serta asas kecermatan dalam penyusunan AMDAL yang dijadikan pendukung utama penerbitan objek sengketa.

Soal :

2. Menurut saudara Bagaimana peran Manajemen PT Semen Indonesia dan Pemerintah setempat dalam menyelesaikan kasus pendirian pabrik Semen tersebut.

Jawaban :

Menurut saya, manajemen dan pemerintah harus melakukan kajian terhadap AMDAL (Analisis Dampak Lingkungan) yang mendalam sebelum pendirian pabrik semen tersebut. Hal ini ditujukan agar pembangunan pabrik semen tidak memberikan dampak negative terhadap keberlangsungan lingkungan sekitar.

Namun berdasarkan materi yang ditampilkan, terlihat adanya Surat Keputusan dari Gubernur Provinsi Jawa Tengah yang mengeluarkan izin untuk mendirikan pabrik tersebut dinilai tidak sesuai dengan keputusan dari putusan MA No. 99/PK/TUN/2016 yang sudah

bersifat final dan mengikat. Atas dasar ini terlihat adanya kepentingan pribadi tanpa memperhatikan dampak yang akan terjadi kedepan.

Soal :

3. Apa analisis saudara yang berkaitan dengan manajemen perubahan dan organisasi dalam menuntaskan permasalahan tersebut

Jawaban :

Menurut saya, seharusnya manajemen PT Semen harus melakukan kajian yang mendalam dan lebih *detail* terkait amdal sebelum dilakukan pendirian pabrik. Tidak semata-mata kepentingan pribadi melainkan banyak aspek yang harus diperhatikan sebelum memberikan izin terhadap pendirian pabrik tersebut.

TUGAS III E LEARNING

MATA KULIAH : MANAJEMEN PERUBAHAN DAN PENGEMBANGAN ORGANISASI

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN S2 ANGKATAN 33A/R1
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG
TAHUN 2019/2020

DOSEN : Dr. FARHAT SYUKRI, SE. M.Si

Setelah membaca narasi pada materi III e learning Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi, maka kepada mahasiswa ditugaskan menganalisa :

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020. Yaitu :

1. Bisnis franchise Pisang Nugget
2. Waralaba Chicken Popop
3. Usaha Franchise Kampung Steak
4. Bisnis Waralaba Coklat Premium
5. Martabak Mini Rainbow

2. Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.

4 (empat) Penyebab Tutupnya Bisnis 7-Eleven di Indonesia

- Ekspansi Secara Cepat & Agresif. Chandra Wijaya, sebagai Direktur Keuangan Modern Internasional menyadari bahwa ekspansi gerai 7-**Eleven** dilakukan terlalu cepat di awal.
- Biaya Operasional Berlebih.
- Pembengkakan Laporan Keuangan.
- Daya Beli Menurun.

3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?

Dijelaskan oleh Komisaris PT Modern Internasional, Donny Sutanto manajemen menyadari penghentian kegiatan operasional 7-Eleven yang telah berdiri sejak 2009 di Indonesia disebabkan oleh banyak faktor baik faktor internal maupun eksternal. "Untuk saat ini penghentian operasional bisnis 7-Eleven merupakan pilihan terbaik bagi Perseroan karena bisnis 7-Eleven mengalami kerugian yang signifikan dan terus menerus menggerus modal kerja Perseroan," Lebih lanjut ia menjelaskan, sejak Tahun 2015 pihaknya sedang menjalankan strategi restrukturisasi dan konsolidasi perusahaan, termasuk didalamnya secara aktif mencari investor baru untuk melakukan pengembangan bisnis 7-Eleven

4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan yaitu :

Faktor-faktornya penyebab kepailitan suatu perusahaan yang paling dominan antara lain :

- Tidak Mampu Menangkap Kebutuhan Konsumen.
- Terlalu Fokus pada Pengembangan Produk.
- Ada Rasa Ketakutan Berlebihan.
- Berhenti Melakukan Inovasi.
- Pergerakan Kompetitor Diabaikan.
- Terjebak Hutang

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.
2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek

Jawab :

1. bisnis usaha café inilah memang bisa dijadikan sebuah pilihan usaha yang cukup menjanjikan. Saat ini memang telah banyak berbagai tempat-tempat nongkrong berupa café. Saat ini cafe memang telah menjamur di sepanjang jalan yang berada dikota-kota besar. Seiring dengan berkembangnya café, memang telah banyak orang yang tertarik untuk mengawali usaha café. Hal ini disebabkan dengan melihat keuntungan yang diperoleh ketika menjalani usaha cafe memang cukup menarik dan menguntungkan
Menjalankan usaha café memang bisa dimulai dengan memanfaatkan wilayah maupun lokasi yang memiliki potensi untuk mendapatkan pelanggan yang banyak. Menjalankan peluang usaha café kecil sebagai permulaan. telah mempunyai segmen pasar, maka hal itu akan sangat membantu dalam menyiapkan strategi bisnis atau konsep pemasaran yang akan dijalankan
Peluang usaha cafe akan sangat menjanjikan bila target konsumen yang dituju para anak muda.
2. Akan Eksis dalam jangka Panjang jika mampu menangkap kebutuhan konsumen.

TUGAS III

Nama : Titin Andriani
Nim : 182510084
Prodi : S2 Manajemen UBD / A R1
MK : Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi
Dosen : Dr. Farhat Syukri, SE, M.Si

Soal :

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020.
2. Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.
3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?
4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan

Jawab :

1. perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020 adalah :
 - a. McDonalds
 - b. Kentucky fried Chicken (KFC)
 - c. Burger King

- d. Subway
- e. Pizza Hut

2. Faktor yang mempengaruhi ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta adalah :

a. Faktor Eksternal

- ❖ Adanya pesaing baru seperti Indomaret dan Alfamart yang merupakan minimarket yang menjual barang lebih lengkap (komplit) untuk kebutuhan anak muda juga rumah tangga dan menyediakan tempat hang out untuk anak muda.
- ❖ Dampak dari di atas membuat sepi pembeli / pengunjung ke gerai 7 eleven yang mengakibatkan penurunan income (pemasukan) gerai yang lama kelamaan gerai mengalami kerugian. Sedangkan biaya sewa toko, biaya operasional dll sangat besar dan income semakin mengurang sehingga gerai tidak bisa dipertahankan lagi.
- ❖ Aturan pemerintah yang melarang menjual minuman beralkohol, sedangkan dari penjualan minuman beralkohol ini mensupport $\pm 15\%$ penghasilan gerai 7 eleven.

b. Faktor Internal

Salahnya strategi pemasaran, seharusnya para SDM 7 eleven harus tau apa yang dibutuhkan masyarakat Jakarta (Indonesia) baik anak muda atau rumah tangga sehingga produk yang kita jual tepat sasaran dan harga pun harus menjadi pertimbangan dalam penjualan tersebut.

3. Untuk pengembangan organisasi dalam hal memperbanyak jumlah gerai, 7 eleven memang belum mendapatkan izin dari pemerintah untuk membuka cabang di luar Jakarta (kota lain) jadi hanya memperbanyak gerai di Jakarta saja.

Untuk manajemen perubahan dan pengembangan organisasi terhadap gerai yang ada 7 eleven sepertinya tidak melakukan hal tersebut, terlihat dengan produk yang dijual pada gerai hanya itu saja dan tetap mempertahankan penjualan makanan siap saji yang banyak menghabiskan biaya operasional dan tidak bermain harga seperti Indomaret dan Alfamart. Seharusnya para SDM 7 eleven melihat pesaing yang ada dan berusaha mengadakan perubahan untuk mengimbangi pesaing agar tidak mengalami sepi pembeli yang berujung kebangkrutan gerai.

4. Untuk di awal berdirinya atau bukanya perusahaan langsung mengalami progres dan profit yang baik itu sangat mengagumkan, tetapi para SDM nya harus mengetahui apakah

perusahaan tersebut langsung progres dan profitnya baik itu karena pemasaran yang tepat, tidak ada pesaing di daerah sekitar perusahaan, atau karena baru buka jadi masyarakat masih ramai berkunjung dll. Tetapi para SDM perusahaan terkadang terlena karena langsung profit besar, para SDM tidak memperhatikan perkembangan dalam dunia usaha mereka siapa saja pesaing yang muncul, apa yang lebih di butuhkan masyarakat dll, sehingga perusahaan mengalami sepi pembeli dan akhirnya gulung tikar.

Pada gerai 7 eleven menurut saya faktor internal yang lebih dominan membuat perusahaan bangkrut, karena para SDM gerai tidak memperhatikan pesaing mereka yang muncul seperti indomaret dan alfamart, produk apa yang pesaing jual, gaya berjualannya para pesaing dan harga pesaing ke masyarakat. Dan tidak melakukan manajemen perubahan pada gerai yang akhirnya gerai tidak mampu bersaing lalu bangkrut.

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.
2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek.

Jawab :

1. Ya dapat memberikan profit jika usaha (kafe) tersebut progresnya baik (rame pembelinya).

Dengan catatan owner kafe harus terus memperhatikan dan mengikuti perkembangan anak muda baik selera maupun dalam pemasaran (penjualan) produk kafe (makanan dan minuman) dan tempat kafe harus update jg sesuai perkembangan.

2. Menurut saya bisa untuk usaha jangka panjang

Selain dengan penjelasan no.1, untuk membuat kafe menjadi jangka panjang owner dapat memperluas jaringan kafe, memperbanyak cabang kafe dan setiap kafe juga bisa di perluas lagi dengan memperbanyak jenis penjualan (outlet – outlet makanan dan minuman) atau melengkapi fasilitas penjualan yang lainnya.

TUGAS III

Nama : Achmad Murdiansyah
Nim : 182510101
Prodi : S2 Manajemen UBD / A R1
MK : Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi
Dosen : Dr. Farhat Syukri, SE, M.Si

Soal :

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020.
2. Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.
3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?
4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan

Jawab :

1. perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020 adalah :
 - a. McDonalds
 - b. Kentucky fried Chicken (KFC)
 - c. Burger King

- d. Subway
- e. Pizza Hut

2. Faktor yang mempengaruhi ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta adalah :

a. Faktor Eksternal

- ❖ Adanya pesaing baru seperti Indomaret dan Alfamart yang merupakan minimarket yang menjual barang lebih lengkap (komplit) untuk kebutuhan anak muda juga rumah tangga dan menyediakan tempat hang out untuk anak muda.
- ❖ Dampak dari di atas membuat sepi pembeli / pengunjung ke gerai 7 eleven yang mengakibatkan penurunan income (pemasukan) gerai yang lama kelamaan gerai mengalami kerugian. Sedangkan biaya sewa toko, biaya operasional dll sangat besar dan income semakin mengurang sehingga gerai tidak bisa dipertahankan lagi.
- ❖ Aturan pemerintah yang melarang menjual minuman beralkohol, sedangkan dari penjualan minuman beralkohol ini mensupport $\pm 15\%$ penghasilan gerai 7 eleven.

b. Faktor Internal

Salahnya strategi pemasaran, seharusnya para SDM 7 eleven harus tau apa yang dibutuhkan masyarakat Jakarta (Indonesia) baik anak muda atau rumah tangga sehingga produk yang kita jual tepat sasaran dan harga pun harus menjadi pertimbangan dalam penjualan tersebut.

3. Untuk pengembangan organisasi dalam hal memperbanyak jumlah gerai, 7 eleven memang belum mendapatkan izin dari pemerintah untuk membuka cabang di luar Jakarta (kota lain) jadi hanya memperbanyak gerai di Jakarta saja.

Untuk manajemen perubahan dan pengembangan organisasi terhadap gerai yang ada 7 eleven sepertinya tidak melakukan hal tersebut, terlihat dengan produk yang dijual pada gerai hanya itu saja dan tetap mempertahankan penjualan makanan siap saji yang banyak menghabiskan biaya operasional dan tidak bermain harga seperti Indomaret dan Alfamart. Seharusnya para SDM 7 eleven melihat pesaing yang ada dan berusaha mengadakan perubahan untuk mengimbangi pesaing agar tidak mengalami sepi pembeli yang berujung kebangkrutan gerai.

4. Untuk di awal berdirinya atau bukanya perusahaan langsung mengalami progres dan profit yang baik itu sangat mengagumkan, tetapi para SDM nya harus mengetahui apakah

perusahaan tersebut langsung progres dan profitnya baik itu karena pemasaran yang tepat, tidak ada pesaing di daerah sekitar perusahaan, atau karena baru buka jadi masyarakat masih ramai berkunjung dll. Tetapi para SDM perusahaan terkadang terlena karena langsung profit besar, para SDM tidak memperhatikan perkembangan dalam dunia usaha mereka siapa saja pesaing yang muncul, apa yang lebih di butuhkan masyarakat dll, sehingga perusahaan mengalami sepi pembeli dan akhirnya gulung tikar.

Pada gerai 7 eleven menurut saya faktor internal yang lebih dominan membuat perusahaan bangkrut, karena para SDM gerai tidak memperhatikan pesaing mereka yang muncul seperti indomaret dan alfamart, produk apa yang pesaing jual, gaya berjualannya para pesaing dan harga pesaing ke masyarakat. Dan tidak melakukan manajemen perubahan pada gerai yang akhirnya gerai tidak mampu bersaing lalu bangkrut.

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.
2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek.

Jawab :

1. Ya dapat memberikan profit jika usaha (kafe) tersebut progresnya baik (rame pembelinya).

Dengan catatan owner kafe harus terus memperhatikan dan mengikuti perkembangan anak muda baik selera maupun dalam pemasaran (penjualan) produk kafe (makanan dan minuman) dan tempat kafe harus update jg sesuai perkembangan.

2. Menurut saya bisa untuk usaha jangka panjang

Selain dengan penjelasan no.1, untuk membuat kafe menjadi jangka panjang owner dapat memperluas jaringan kafe, memperbanyak cabang kafe dan setiap kafe juga bisa di perluas lagi dengan memperbanyak jenis penjualan (outlet – outlet makanan dan minuman) atau melengkapi fasilitas penjualan yang lainnya.

NAMA : AMELLYA
NIM : 182510085
MATA KULIAH : MANAJEMEN PERUBAHAN DAN PENGEMBANGAN ORGANISASI
DOSEN : Dr. FARHAT SYUKRI, S.E., M.Si
PROGRAM STUDI MANAJEMEN - S2
UNIVERSITAS BINA DARMA

TUGAS III E-LEARNING

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia hingga tahun 2020.

Jawab:

Perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis hingga tahun 2020

- Kentucky Fried Chicken (KFC)
- Chatime
- Pizza Hut
- Richeese Factory
- Mc Donald
- Kafe EXCELSO
- J.Co Donuts & Coffe Donuts
- Starbucks

2. Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.

Jawab:

Faktor-faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta:

1. Larangan minimarket menjual minuman beralkohol

Penurunan penjualan Sevel juga akibat larangan penjualan minuman beralkohol di minimarket. Hal ini diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) No. 06/M-DAG/PER/1/2015 tentang Pengendalian dan Pengawasan terhadap Pengadaan, Peredaran, dan Penjualan Minol. Aturan tersebut mulai berlaku efektif 17 April 2015. padahal kenyataannya salah satu produk yang diminati di Sevel adalah

beer-nya. Hal ini membuat customer yang biasa membeli *beer* atau sejenisnya di Sevel beralih ke tempat lain.

2. Toko yang tidak mencapai target

Sevel terpaksa ditutup karena tidak mencapai target penjualan. Penutupan toko tersebut untuk mengurangi kerugian akibat beban biaya operasional seperti membayar pajak, dan kewajiban membayar listrik dan sewa.

3. Salah strategi pemasaran

Model yang digunakan oleh Sevel adalah minimarket premium serta cafe di dalam satu tempat, tapi sepertinya hal ini dirasa kurang pas dengan pasar di Indonesia. Sevel mungkin contoh penerapan strategi produk yang *stuck on the middle*. Tidak jelas. Mau menghadirkan layanan premium seperti Starbucks, tidak bisa. Mau gunakan prinsip *supermarket* efisien seperti Indomaret, namun sudah terlanjur terkesan premium produknya - karena harus menyewa lahan di lokasi strategis yang amat mahal.

4. Salah target sasaran

Sevel menjual berbagai macam cemilan atau *snack*, kopi, makanan berat yang perlu dipanaskan dan lainnya. Tapi rupanya hal tersebut menjadi *boomerang* bagi Sevel, karena pada kenyataannya daya beli dari masyarakat rendah. Banyak anak muda yang datang ke Sevel hanya membeli soft drink tapi nongkrong berjam-jam. Sehingga pemasukan yang didapat tidak sebanding dengan *cost* yang harus dikeluarkan Sevel. Mungkin pada awalnya Sevel mengharapkan bahwa *customer* yang datang akan membeli makanan *premium* yang mereka jual sambil bersantai seperti di Starbucks, tapi kenyataannya tidak seperti itu. *Customer* idaman Sevel itu hanya berjumlah sedikit, berbanding terbalik dengan jumlah anak-anak muda yang nongkrong berjam-jam walau hanya membeli ciki atau *soft drink* saja.

5. Cost operasional tinggi, namun pemasukan sedikit

Seperti yang disinggung sebelumnya, *cost* yang harus dikeluarkan Sevel sangatlah besar tapi pemasukan yang mereka dapatkan sedikit. Misalnya saja, *cost* yang harus mereka keluarkan untuk memanaskan makanan yang mereka jual sangat tinggi tapi peminatnya sedikit, akibatnya makanan itu dibuang karena tidak laku dijual. Sevel juga harus menyewa lahan yang luas di lokasi yang strategis yang tentunya membutuhkan *cost* yang tidak sedikit, dikarenakan Sevel memang ingin menyediakan tempat nongkrong untuk para *customer*-nya.

Berbeda halnya dengan Alfamart dan Indomaret yang tidak memerlukan lokasi yang luas karena mereka memang sebuah "*minimarket murni*", dimana pembeli datang untuk membeli barang, lalu keluar. Lahan untuk parkir yang mereka sediakan biasanya juga tidak luas karena jarang ada pembeli yang berlama-lama disana. Mungkin belanja produk di Indomaret atau Alfamart paling lama membutuhkan waktu sekitar 30 menit. Jadi pemasukan yang didapat tentunya lebih tinggi dibanding Sevel.

3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?

Jawab:

Pihak manajemen menyadari bahwa keputusan untuk menghentikan operasional bisnis 7-Eleven merupakan pilihan yang tepat bagi perseroan karena bisnis 7-Eleven mengalami kerugian yang signifikan dan terus menerus menggerus modal kerja perseroan. Hal ini disebabkan oleh banyak faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Pertumbuhan bisnis retail yang melambat juga menjadi salah satu kendala dalam pengembangan bisnis Sevel.

Persaingan bisnis retail, khususnya di bidang *convenience store* semakin lama semakin tinggi dan ketat dengan banyaknya pemain baru yang masuk, sehingga eksistensi perusahaan tidak sustainable.

4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan

Jawab:

Zaman sekarang, ada fenomena bisnis banyak pelaku usaha mulai berani membuka bisnis karena mengikuti tren semata. Di satu sisi, bisnis ini memang memberi keuntungan yang cepat. Namun di sisi lain, di balik profit besar, rupanya bisnis ini juga di sinyalir lebih cepat gulung tikar.

Jika bisnis dilakukan hanya karena mengikuti tren, sudah bisa dipastikan bahwa bisnis itu tidak akan bertahan. Banyak orang melakukan bisnis, tapi nyatanya mereka hanya berdagang. Bisnis berbeda dengan dagang. Dagang bicara soal jual beli dengan mengharapkan laba saat itu juga. Sedangkan bisnis adalah proses transaksi yang tak sekedar meraup keuntungan sesaat.

Dengan kata lain, dagang bicara jangka pendek, sedangkan bisnis bicara jangka panjang. Jika bisnis hanya mengikuti tren, pada saat tren sudah berganti dengan tren baru, maka bisnis usaha tersebut akan gulung tikar.

Dari faktor internal, manajemen yang tidak solid (lemah) menyebabkan bisnis usaha yang dibangun tidak berkembang. Dan ini merupakan faktor yang paling dominan yang bisa menyebabkan usaha bisnis gulung tikar. Sedangkan faktor eksternal hanya pemicu akibat lemahnya manajemen perusahaan.

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.

Jawab:

Masuk ke dunia bisnis membutuhkan strategi dan perencanaan. Bisnis yang sukses diatur menggunakan sistem dengan tujuan jangka pendek yang konstan dievaluasi. Bisnis dan pemilik bisnis bisa mengidentifikasi dan mencapai keberhasilan. Bukan hanya mendapatkan profit, namun bisnis akan berhasil bertahan dalam menghadapi persaingan bisnis.

2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek

Jawab:

Di sektor apapun, eksisnya suatu bisnis, tidak terlepas dari sistem manajemen yang baik. Dengan adanya perubahan, manajemen juga akan memperbaharui usaha berkenaan dengan arah struktur, dan kemampuan untuk melayani kebutuhan yang selalu berubah dari pasar pelanggan dan para pekerja itu sendiri.

Apun bisnisnya, yang paling penting, *jangan pernah kehilangan visi atau passion Anda.*

NAMA : AMELLYA

NIM : 182510085

MATA KULIAH : MANAJEMEN PERUBAHAN DAN PENGEMBANGAN ORGANISASI

DOSEN : Dr. FARHAT SYUKRI, S.E., M.Si

PROGRAM STUDI MANAJEMEN - S2

UNIVERSITAS BINA DARMA

TUGAS IV E-LEARNING

1. Menganalisis faktor yang dominan penyebab munculnya permasalahan PT Semen di daerah tersebut.

Menurut pendapat saya, faktor dominan yang muncul atas permasalahan PT Semen di daerah tersebut adalah izin penambangan dan pengeboran di atas Cekungan Air Tanah (CAT) serta pembangunan pabrik semen di wilayah pegunungan Kendeng, Rembang.

2. Menurut Saudara, Bagaimana peran Manajemen PT Semen Indonesia dan Pemerintah setempat dalam menyelesaikan kasus pendirian pabrik semen tersebut.

Solusi penyelesaian semen Rembang, menurut saya adalah melakukan *win-win solution* antara Semen Indonesia dan warga. Pastikan wilayah pertambangan benar-benar tidak merusak lingkungan, sehingga tidak ada yang dikalahkan. Serta para penolak harus menghindari prinsip pokoke.

Lembaga yudikatif di Indonesia belum sepenuhnya mendukung kebijakan Presiden Jokowi yang terus berusaha menggenjot investasi dengan memangkas urusan birokrasi dan urusan administrasi/aturan. Dalam kasus semen Rembang, terlihat jelas bahwa hakim MA tak memahami persoalan investasi.

“Keputusan MA yang tidak didasari legal standing akurat telah berimplikasi terhadap iklim investasi. Padahal di bidang semen, Indonesia justru masih berjaya di negeri sendiri melalui Semen Indonesia. Sementara di sektor jasa dan telekomunikasi justru dikuasai asing. Oleh sebab itu, jalan keluar terbaik bagi pemerintah adalah konsisten terhadap rencana strategi nasional

termasuk menjunjung tinggi dan menjalankan hukum dalam setiap kebijakannya.

3. Apa analisis saudara yang berkaitan dengan manajemen perubahan dan organisasi dalam menuntaskan permasalahan tersebut

Menurut analisa saya, PT. Semen Gresik dalam menuntaskan permasalahannya tentu mempunyai tujuan dan manfaat perubahannya yaitu untuk mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Tujuan Perubahan

PT. Semen Gresik (persero) Tbk melakukan perubahan dalam organisasinya adalah mempunyai beberapa tujuan organisasi yang ingin dicapai yang berfungsi untuk tetap survive dan mampu bersaing. Beberapa tujuan perubahan ini adalah sebagai berikut:

Perubahan dalam upaya perbaikan kemampuan organisasi untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan

Perubahan dalam mengukur kinerja perusahaan berdasarkan peningkatan kapasitas produksi dan laba bersih.

Perubahan dalam upaya peningkatan kinerja karyawan.

Perubahan dalam implementasi penerapan sistem TI yang terintegrasi

Manfaat Perubahan

Adapun manfaat manajemen perubahan secara umum adalah dapat dirasakan apabila semua lini bisnis saling mendukung perubahan tersebut. Sedang pada PT. Semen Gresik (persero) Tbk., khususnya akan bermanfaat pada beberapa pendukungnya seperti dampak positif meningkatkan kinerja karyawan dan tumbuhnya pemerataan ekonomi di lingkungan sekitar industri ini.

NAMA : Derta Bela Sanjaya
NIM : 182510079
PRODI : S2 - Manajemen
M.KULIAH : Manajemen Perubahan Dan Pengembangan Organisasi
DOSEN : Dr. Farhat Syukri, SE., M.Si.

TUGAS III ELEARNING

1. Perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia

A. Franchise Khun Thai Tea

Rachacha Thai Tea Indonesia merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner minuman cepat saji. Usaha Thai Tea ini telah didirikan sejak 35 tahun yang lalu di sebuah jalan di Bangkok. Nama Khun adalah Kata Khun berasal dari kata Thailand yang berarti "penghormatan", dan karenanya penamaan merek oleh Nancy Padilla.

B. Franchise Kkuldak

Berasal dari Korea. Perusahaan yang telah berdiri selama 28 tahun ini telah membuka hampir 200 gerai yang tersebar di seluruh dunia, termasuk Indonesia.

C. Franchise KFC

KFC (dulu dikenal dengan nama Kentucky Fried Chicken) adalah suatu merek dagang waralaba dari Yum! Brands, Inc., yang bermarkas di Louisville, Kentucky, Amerika Serikat. Didirikan oleh Col. Harland Sanders, KFC dikenal terutama karena ayam gorengnya, yang biasa disajikan dalam "timba" (*bucket*) dari kertas karton.

D. Franchise Pizza Hut

Pizza Hut adalah restoran berantai dan waralaba makanan internasional yang mengkhususkan dalam piza. Saat ini, Pizza Hut merupakan restoran piza berantai terbesar di dunia dengan hampir 12.000 restoran dan kios pengantaran-ambil ke luar di lebih dari 86 negara. Perusahaan ini merupakan anak perusahaan dari Yum! Brands yang juga merupakan salah satu restoran terbesar di dunia.

E. McDonald's Corporation

MCD adalah waralaba rumah makan siap saji terbesar di dunia. Hidangan utama di restoran-restoran McDonald's adalah hamburger, tetapi mereka juga menyajikan minuman ringan, kentang goreng dan hidangan-hidangan lokal yang disesuaikan dengan tempat restoran itu berada.

F. Burger King Corporation

adalah rangkaian rumah makan siap saji internasional yang menjual burger, kentang goreng dan minuman ringan. Selain itu mereka juga mengelola sekitar 200 rumah makan di Australia dengan nama Hungry Jack's.

2. Faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta

A. Larangan minimarket menjual minuman beralkohol.

Dikutip dari kompas.com, Penurunan penjualan Sevel juga akibat larangan penjualan minuman beralkohol di minimarket. Hal ini diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) No. 06/M-DAG/PER/1/2015 tentang Pengendalian dan Pengawasan terhadap Pengadaan, Peredaran, dan Penjualan Minol. Aturan tersebut mulai berlaku efektif 17 April 2015. Padahal kenyataannya salah satu produk yang diminati di Sevel adalah *beer*-nya. Hal ini membuat customer yang biasa membeli *beer* atau sejenisnya di Sevel beralih ke tempat lain.

B. Toko yang tidak mencapai target.

Dikutip dari liputan6.com, beberapa gerai Sevel terpaksa ditutup karena tidak mencapai target penjualan. Penutupan toko tersebut untuk mengurangi kerugian akibat beban biaya operasional seperti membayar pajak, dan kewajiban membayar listrik dan sewa.

C. Salah strategi pemasaran.

Model yang digunakan oleh Sevel adalah minimarket premium serta cafe didalam satu tempat, tapi sepertinya hal ini dirasa kurang pas dengan pasar di Indonesia. Menurut Yodhia Antariksa yang di kutip dari strategimanajemen.net Sevel mungkin contoh penerapan strategi produk yang *stuck on the middle*. Tidak jelas. Mau menghadirkan layanan premium seperti Starbucks, tidak bisa. Mau gunakan prinsip *supermarket* efisien seperti Indomaret, namun sudah telanjur terkesan premium produknya – karena harus menyewa lahan di lokasi strategis yang amat mahal.

D. Salah target sasaran.

Sevel menjual berbagai macam cemilan atau *snack*, kopi, makanan berat yang perlu dipanaskan dan lainnya. Tapi rupanya hal tersebut menjadi *boomerang* bagi Sevel, karena pada kenyataannya daya beli dari masyarakat rendah. Banyak anak muda yang datang ke Sevel hanya membeli soft drink tapi nongkrong berjam-jam. Sehingga pemasukan yang didapat tidak sebanding dengan *cost* yang harus dikeluarkan Sevel.

Mungkin pada awalnya Sevel mengharapkan bahwa *customer* yang datang akan membeli makanan *premium* yang mereka jual sambil bersantai seperti di Starbucks, tapi kenyataannya tidak seperti itu. *Customer* idaman Sevel itu hanya berjumlah sedikit, berbanding terbalik dengan jumlah anak- anak muda yang nongkrong berjam-jam walau hanya membeli ciki atau *soft drink* saja.

E. Cost operasional tinggi, namun pemasukan sedikit.

Seperti yang sudah disinggung sebelumnya, *cost* yang harus di keluarkan Sevel sangatlah besar tapi pemasukan yang mereka dapatkan sedikit. Misalnya saja *cost* yang harus mereka keluarkan untuk memanaskan makanan yang mereka jual sangat tinggi tapi peminatnya sedikit, akibatnya makanan itu dibuang karena tidak laku di jual. Sevel juga harus menyewa lahan yang luas di lokasi yang strategis yang

tentunya membutuhkan *cost* yang tidak sedikit, hal ini dikarenakan Sevel memang ingin menyediakan tempat nongkrong untuk para customeenya.

Berbeda halnya dengan Alfamart dan Indomaret yang tidak memerlukan lokasi yang luas, karena mereka memang sebuah "*minimarket* murni", di mana pembeli datang untuk membeli barang, lalu keluar.

Lahan untuk parkir yang mereka sediakan biasanya juga tidak luas karena jarang ada pembeli yang berlama-lama disana. Mungkin belanja produk di Indomaret atau Alfamart paling lama membutuhkan waktu sekitar 30 menit. Jadi, pemasukan yang Indomaret atau Alfamart dapatkan dibanding Sevel tentunya lebih tinggi.

3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?

Dijelaskan oleh Komisaris PT Modern Internasional, Donny Sutanto manajemen menyadari penghentian kegiatan operasional 7-Eleven yang telah berdiri sejak 2009 di Indonesia disebabkan oleh banyak faktor baik faktor internal maupun eksternal. "Untuk saat ini penghentian operasional bisnis 7-Eleven merupakan pilihan terbaik bagi Perseroan karena bisnis 7-Eleven mengalami kerugian yang signifikan dan terus menerus menggerus modal kerja Perseroan," Lebih lanjut ia menjelaskan, sejak Tahun 2015 pihaknya sedang menjalankan strategi restrukturisasi dan konsolidasi perusahaan, termasuk didalamnya secara aktif mencari investor baru untuk melakukan pengembangan bisnis 7-Eleven.

4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan?

Pelaku usaha perlu melakukan pemahaman terhadap lingkungan eksternal. Adanya perubahan dan persaingan yang dinamis dalam suatu industri dapat menemukan peluang yang disesuaikan dengan kemampuan perusahaan. Selain itu analisa lingkungan eksternal dapat membantu pengusaha menentukan kebutuhan dan keinginan pasar. Sebaliknya analisa lingkungan internal memperlihatkan apa yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan.

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.
2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek

Jawab :

1. Trend usaha kuliner yang memberikan berbagai fasilitas seperti hotspot, musik, dll. Tentu akan menarik banyak konsumen terutama kaum milenial dan tentunya akan memberikan pelaku usaha tersebut keuntungan. Karna zaman sekarang kaum milenial akan dengan sangat mudah membagikan informasi tentang tempat atau pengalaman yang dirasakan pada tempat yang dikunjunginya. Untuk itu pelaku usaha perlu memperhatikan selera yang disenangi kaum milenial.
2. Tentu akan bisa untuk jangka panjang dengan catatan terus mengikuti perubahan trend yang ada, dan juga dalam hal perluasan jaringan dengan membuka cabang diberbagai lokasi agar semakin dikenal. Dan juga terus melakukan inovasi dan kreasi terhadap makanan dan minuman yang dijual.

TUGAS III

Nama : Dewi Puspita sari
Nim : 182510083
Prodi : S2 Manajemen UBD / A R1
MK : Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi
Dosen : Dr. Farhat Syukri, SE, M.Si

Soal :

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020.
2. Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.
3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?
4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan

Jawab :

1. perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020 adalah :
 - a. McDonalds
 - b. Kentucky fried Chicken (KFC)
 - c. Burger King

- d. Subway
- e. Pizza Hut

2. Faktor yang mempengaruhi ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta adalah :

a. Faktor Eksternal

- ❖ Adanya pesaing baru seperti Indomaret dan Alfamart yang merupakan minimarket yang menjual barang lebih lengkap (komplit) untuk kebutuhan anak muda juga rumah tangga dan menyediakan tempat hang out untuk anak muda.
- ❖ Dampak dari di atas membuat sepi pembeli / pengunjung ke gerai 7 eleven yang mengakibatkan penurunan income (pemasukan) gerai yang lama kelamaan gerai mengalami kerugian. Sedangkan biaya sewa toko, biaya operasional dll sangat besar dan income semakin mengurang sehingga gerai tidak bisa dipertahankan lagi.
- ❖ Aturan pemerintah yang melarang menjual minuman beralkohol, sedangkan dari penjualan minuman beralkohol ini mensupport $\pm 15\%$ penghasilan gerai 7 eleven.

b. Faktor Internal

Salahnya strategi pemasaran, seharusnya para SDM 7 eleven harus tau apa yang dibutuhkan masyarakat Jakarta (Indonesia) baik anak muda atau rumah tangga sehingga produk yang kita jual tepat sasaran dan harga pun harus menjadi pertimbangan dalam penjualan tersebut.

3. Untuk pengembangan organisasi dalam hal memperbanyak jumlah gerai, 7 eleven memang belum mendapatkan izin dari pemerintah untuk membuka cabang di luar Jakarta (kota lain) jadi hanya memperbanyak gerai di Jakarta saja.

Untuk manajemen perubahan dan pengembangan organisasi terhadap gerai yang ada 7 eleven sepertinya tidak melakukan hal tersebut, terlihat dengan produk yang dijual pada gerai hanya itu saja dan tetap mempertahankan penjualan makanan siap saji yang banyak menghabiskan biaya operasional dan tidak bermain harga seperti Indomaret dan Alfamart. Seharusnya para SDM 7 eleven melihat pesaing yang ada dan berusaha mengadakan perubahan untuk mengimbangi pesaing agar tidak mengalami sepi pembeli yang berujung kebangkrutan gerai.

4. Untuk di awal berdirinya atau bukanya perusahaan langsung mengalami progres dan profit yang baik itu sangat mengagumkan, tetapi para SDM nya harus mengetahui apakah

perusahaan tersebut langsung progres dan profitnya baik itu karena pemasaran yang tepat, tidak ada pesaing di daerah sekitar perusahaan, atau karena baru buka jadi masyarakat masih ramai berkunjung dll. Tetapi para SDM perusahaan terkadang terlena karena langsung profit besar, para SDM tidak memperhatikan perkembangan dalam dunia usaha mereka siapa saja pesaing yang muncul, apa yang lebih di butuhkan masyarakat dll, sehingga perusahaan mengalami sepi pembeli dan akhirnya gulung tikar.

Pada gerai 7 eleven menurut saya faktor internal yang lebih dominan membuat perusahaan bangkrut, karena para SDM gerai tidak memperhatikan pesaing mereka yang muncul seperti indomaret dan alfamart, produk apa yang pesaing jual, gaya berjualannya para pesaing dan harga pesaing ke masyarakat. Dan tidak melakukan manajemen perubahan pada gerai yang akhirnya gerai tidak mampu bersaing lalu bangkrut.

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.
2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek.

Jawab :

1. Ya dapat memberikan profit jika usaha (kafe) tersebut progresnya baik (rame pembelinya).

Dengan catatan owner kafe harus terus memperhatikan dan mengikuti perkembangan anak muda baik selera maupun dalam pemasaran (penjualan) produk kafe (makanan dan minuman) dan tempat kafe harus update jg sesuai perkembangan.

2. Menurut saya bisa untuk usaha jangka panjang

Selain dengan penjelasan no.1, untuk membuat kafe menjadi jangka panjang owner dapat memperluas jaringan kafe, memperbanyak cabang kafe dan setiap kafe juga bisa di perluas lagi dengan memperbanyak jenis penjualan (outlet – outlet makanan dan minuman) atau melengkapi fasilitas penjualan yang lainnya.

TUGAS III E LEARNING



Disusun Oleh :

Eka Juhita (182510086)

Dosen Pembimbing : Dr. Farhat Syukri, SE. M.Si

Mata Kuliah : Manajemen Perubahan dan Perkembangan Organisasi

Angkatan : 33 / AR1

PROGRAM PASCA SARJANA MAGISTER MANAJEMEN

UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG

2019

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020.

JAWAB

- Inventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia hingga tahun 2020 yaitu :
 - a. McDonalds
 - b. KFC
 - c. Chatime
 - d. Pizza Hut
 - e. Burger King
 - f. Kebab Baba Rafi
2. Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.

JAWAB :

Faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta yaitu :

- a. Faktor Eksternal yaitu :
 - Larangan minimarket menjual minuman beralkohol.
Penurunan penjualan 7 Eleven juga akibat larangan penjualan minuman beralkohol di minimarket. Hal ini diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) No. 06/M-DAG/PER/1/2015 tentang Pengendalian dan Pengawasan terhadap Pengadaan, Peredaran, dan Penjualan Minol. Aturan tersebut mulai berlaku efektif 17 April 2015. Padahal kenyataannya salah satu produk yang diminati di Sevel adalah *beer*-nya. Hal ini membuat customer yang biasa membeli *beer* atau sejenisnya di Sevel beralih ke tempat lain
 - Adanya Persaingan usaha yang serupa yang saat itu semakin ketat
 - Daya Beli Menurun

Menteri Perdagangan, Enggartiasto Lukita mengaku bahwa pada lebaran 2017 lalu telah terjadi penurunan daya beli masyarakat yang disebabkan oleh pola konsumsi masyarakat yang semakin cerdas dalam menggunakan uangnya. Ditambah lagi kompetitor 7-Eleven yang semakin menyebar dan menawarkan bisnis serupa dengan harga yang lebih murah. Hal ini semakin membuat 7-Eleven ditinggalkan oleh pelanggannya.

b. Faktor Internal yaitu :

- Toko yang tidak mencapai target.

Beberapa gerai Sevel terpaksa ditutup karena tidak mencapai target penjualan. Penutupan toko tersebut untuk mengurangi kerugian akibat beban biaya operasional seperti membayar pajak, dan kewajiban membayar listrik dan sewa. Salah satunya minuman beralkohol itu dilarang jadi penjualannya berkurang, penurunan pembelian *snack-snack* seperti kacang-kacangan juga, dan sebagian karena untuk toko-toko yang performanya turun dia tidak bisa bayar listrik. Supaya tidak terlalu rugi banyak, mau tidak mau tutup. Ada juga sebagian toko yang masa sewanya habis tahun ini di tambah kinerjanya tidak sesuai target. Dengan begitu, perusahaan melakukan *review* atau evaluasi ulang sehingga menurutnya penutupan ini adalah hal yang wajar.

- Salah strategi pemasaran.

Model yang digunakan oleh 7 Eleven adalah minimarket premium serta cafe didalam satu tempat, tapi sepertinya hal ini dirasa kurang pas dengan pasar di Indonesia. 7 Eleven mungkin contoh penerapan strategi produk yang *stuck on the middle*. Mau menggunakan prinsip *supermarket* efisien seperti Indomaret, namun sudah telanjur terkesan premium produknya – karena harus menyewa lahan di lokasi strategis yang amat mahal.

- Salah target sasaran

Sevel menjual berbagai macam cemilan atau *snack*, kopi, makanan berat yang perlu dipanaskan dan lainnya. Tapi rupanya hal tersebut menjadi *boomerang* bagi Sevel, karena pada kenyataannya daya beli dari masyarakat rendah. Banyak anak muda yang datang ke Sevel hanya membeli soft drink tapi nongkrong berjam-jam. Sehingga pemasukan yang didapat tidak sebanding dengan *cost* yang harus dikeluarkan Sevel. Mungkin pada awalnya Sevel mengharapkan bahwa *customer* yang datang akan membeli makanan *premium* yang mereka jual sambil bersantai seperti di Starbucks, tapi kenyataannya tidak seperti itu. *Customer* idaman Sevel itu hanya berjumlah sedikit, berbanding terbalik dengan jumlah anak-anak muda yang nongkrong berjam-jam walau hanya membeli ciki atau *soft drink* saja.

- Cost operasional tinggi, namun pemasukan sedikit.
seperti yang sudah disinggung sebelumnya, *cost* yang harus di keluarkan Sevel sangatlah besar tapi pemasukan yang mereka dapatkan sedikit. Misalnya saja *cost* yang harus mereka keluarkan untuk memanaskan makanan yang mereka jual sangat tinggi tapi peminatnya sedikit, akibatnya makanan itu dibuang karena tidak laku di jual. Sevel juga harus menyewa lahan yang luas di lokasi yang strategis yang tentunya membutuhkan *cost* yang tidak sedikit, hal ini dikarenakan Sevel memang ingin menyediakan tempat nongkrong untuk para customeenya. Berbeda halnya dengan Alfamart dan Indomaret yang tidak memerlukan lokasi yang luas, karena mereka memang sebuah "*minimarket* murni", di mana pembeli datang untuk membeli barang, lalu keluar. Lahan untuk parkir yang mereka sediakan biasanya juga tidak luas karena jarang ada pembeli yang berlama-lama disana. Mungkin belanja produk di Indomaret atau Alfamart paling lama membutuhkan waktu sekitar 30 menit. Jadi, pemasukan yang Indomaret atau Alfamart dapatkan dibanding Sevel tentunya lebih tinggi.
- Ekspansi Secara Cepat & Agresif

Chandra Wijaya, sebagai Direktur Keuangan Modern Internasional menyadari bahwa ekspansi gerai 7-Eleven dilakukan terlalu cepat di awal. Ekspansi yang dilakukan oleh 7-Eleven dibiayai oleh pinjaman sehingga dana yang seharusnya dapat digunakan untuk operasional bisnis justru digunakan untuk membayar pinjaman beserta bunga yang jumlahnya sangat signifikan. Hal ini tentu dapat mengganggu modal kerja.

3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?

JAWAB

- Kebangkrutan seven eleven itu Lebih kepada pengelolaan atau pemilik 7-eleven yang terdiri dari berbagai pemegang saham yang merupakan masalah internal .7-Eleven merupakan perusahaan ritel swasta yang memiliki beberapa pemegang saham. Perusahaan swasta memang lebih berdinamika lantaran perbedaan tata kelola dari tiap-tiap pemegang saham, baik dari sisi rencana bisnis, rencana manajemen, hingga orientasi pasar. Dari sisi rencana bisnis, bisnis 7-Eleven terbilang agresif di awal masuk pasar Indonesia. Hal ini terlihat dari langsung menjamurnya gerai 7-Eleven. Sayangnya, ekspansi bisnis yang besar tak serta merta membuat pangsa pasar (market share) ikut terdongkrak. Di sisi lain, manajemen yang kurang kuat membuat rencana bisnis bisa saja tak tercapai. Belum lagi, pengaruh pengelolaan para pemegang saham. Pemegang saham bermacam ragam dan mempunyai jadwal waktu yang berbeda untuk mengelola investasi. Jadi usaha dan pasar di Tanah Air masih mendukung bisnis ritel, namun proyeksinya terlalu progresif pada waktu itu. Jadi Kebangkrutan yang terjadi pada seven eleven dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya.

4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan.

JAWAB

- terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik sangat bagus tetapi manajemen perusahaan harus tetap berhati-hati dan siap mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan (Resiko) yang terjadi, karena ada banyak hal yang mempengaruhi apabila terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik pada awal berdirinya. Factor tersebut bisa saja karena adanya pemasaran yang tepat atau malah karena perusahaan baru buka sehingga masyarakat hanya ingin mencoba produk tersebut saja. Terkadang juga masyarakat menginginkan produk tersebut karena tidak adanya produk serupa atau sama yang dijual di daerah tersebut. Menurut saya factor yang paling dominan yang menyebabkan bangkrutnya 7 Eleven bangkrut adalah factor internal (sesuai dengan penjelasan jawaban No.2)

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.

2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek

JAWAB

1. Ya, usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit jika tepat dalam pengolahan manajemen pada usaha tersebut.
2. Jadi Trend usaha café seperti ini akan eksis dalam jangka panjang jika café tersebut mampu membuat manajemen yang efektif dan efisien serta terus berusaha mengembangkan inovasi produk, dan berupaya menjaga hubungan baik dengan konsumennya. manajemen café harus mampu memperhatikan dan mengikuti perkembangan serta mengetahui keinginan konsumen milenial yang sering berubah-ubah selera , dan dalam hal ini inovasi dan kreativitas sangat dibutuhkan. Jika hal tersebut tidak dilakukan maka tidak menutup kemungkinan usaha café tersebut hanya menjadi trend/selera jangka pendek konsumen.

TUGAS III E LEARNING

MATA KULIAH : MANAJEMEN PERUBAHAN DAN PENGEMBANGAN ORGANISASI

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN S2 ANGKATAN 33A/R1
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG
TAHUN 2019/2020

DOSEN : Dr. FARHAT SYUKRI, SE. M.Si

Setelah membaca narasi pada materi III e learning Manajemen Perubahan dan Pengembangan Organisasi, maka kepada mahasiswa ditugaskan menganalisa :

1. Saudara diminta untuk menginventaris perusahaan franchise kuliner internasional yang eksis di Indonesia. hingga tahun 2020.
2. . Jelaskan faktor faktor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta menurut saudara.
3. Kebangkrutan itu terjadi pada seven eleven itu Apakah dikarenakan organisasi tidak mengimplementasikan teori manajemen perubahan, Pengembangan organisasi untuk eksistensi sustainable perusahaannya ?
4. Bagaimana pendapat saudara dengan terjadinya trend perusahaan yang awal berdirinya mengalami progres dan profit yang baik namun karena Faktor eksternal dan internal, bisnis usaha tersebut gulung tikar. Faktor apakah yang paling dominan

DISKUSI PADA E LEARNING DAN TATAP MUKA:

Trend usaha kuliner di Sumatera Selatan saat ini adalah berdirinya Kafe yang menyediakan fasilitas

hotspot musik dan fasilitas dan atmosfer resto kafe yang membuat konsumen milenial memilih kafe sebagai tempat kongkow sekaligus ajang berdiskusi.

Menurut pendapat: saudara:

1. Apakah usaha kafe seperti ini menjadi peluang usaha baru yang akan memberikan profit.
2. Apakah trend ini akan eksis dalam jangka panjang atau sekedar mengikuti selera /trend konsumen jangka pendek

SELAMAT BEKERJA

JAWABAN :

1. Franchise Kuliner Internasional yang eksis di Indonesia hingga tahun 2020 adalah Mc. Donalds. adalah waralaba rumah makan siap saji terbesar di dunia. Hidangan utama di restoran-restoran McDonald's adalah hamburger, tetapi mereka juga menyajikan minuman ringan, kentang goreng dan hidangan-hidangan lokal yang disesuaikan dengan tempat restoran itu berada. Lambang McDonald's adalah dua busur berwarna kuning yang biasanya dipajang di luar rumah-rumah makan mereka dan dapat segera dikenali oleh masyarakat luas.

Restoran McDonald's pertama didirikan pada tahun 1940 oleh dua bersaudara Dick dan Mac McDonald, tetapi kemudian dibelinya oleh Ray Kroc dan diperluas ke seluruh dunia.

Sampai pada tahun 2004, McDonald's memiliki 30.000 rumah makan di seluruh dunia dengan jumlah pengunjung rata-rata 50.000.000 orang dan pengunjung per hari dan rumah makan 1.700 orang.

Restoran McDonald's pertama di Indonesia terletak di Sarinah, Jakarta dan dibuka pada 23 Februari 1991. Berbeda dari kebanyakan restoran McDonald's di luar negeri, McDonald's juga menjual ayam goreng dan nasi di restoran-restorannya di Indonesia. Pada awalnya, pemegang hak waralaba McDonald's di Indonesia adalah **PT Bina Nusa Rama** milik Bambang Rachmadi. Pada tanggal 3 Juni 2009, hak waralaba McDonald's di Indonesia diambil alih oleh **PT Rekso Nasional Food**, yang merupakan anak perusahaan Rekso Group, yang merupakan induk usaha perusahaan minuman ringan Sinar Sosro.

2. Beberapa factor penyebab ditutupnya gerai 7 eleven di Jakarta :

a. **Larangan minimarket menjual minuman beralkohol.**

Dikutip dari kompas.com, Penurunan penjualan Sevel juga akibat larangan penjualan minuman beralkohol di minimarket. Hal ini diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) No. 06/M-DAG/PER/1/2015 tentang Pengendalian dan Pengawasan terhadap Pengadaan, Peredaran, dan Penjualan Minol. Aturan tersebut mulai berlaku efektif 17 April 2015. Padahal kenyataannya salah satu produk yang diminati di Sevel adalah *beer*-nya. Hal ini membuat customer yang biasa membeli *beer* atau sejenisnya di Sevel beralih ke tempat lain.

b. **Toko yang tidak mencapai target.**

Dikutip dari liputan6.com, beberapa gerai Sevel terpaksa ditutup karena tidak mencapai target penjualan. Penutupan toko tersebut untuk mengurangi kerugian akibat beban biaya operasional seperti membayar pajak, dan kewajiban membayar listrik dan sewa.

c. **Salah strategi pemasaran.**

Model yang digunakan oleh Sevel adalah minimarket premium serta cafe didalam satu tempat, tapi sepertinya hal ini dirasa kurang pas dengan pasar di Indonesia. Menurut Yodhia Antariksa yang di kutip dari strategimanajemen.net Sevel mungkin contoh penerapan strategi produk yang *stuck on the middle*. Ndak jelas. Mau menghadirkan layanan premium seperti Starbucks, tidak bisa. Mau gunakan prinsip *supermarket* efisien seperti Indomaret, namun sudah telanjur terkesan premium produknya – karena harus menyewa lahan di lokasi strategis yang amat mahal.

d. **Salah target sasaran.**

Sevel menjual berbagai macam cemilan atau *snack*, kopi, makanan berat yang perlu dipanaskan dan lainnya. Tapi rupanya hal tersebut menjadi *boomerang* bagi Sevel, karena pada kenyataannya daya beli dari masyarakat rendah. Banyak anak muda yang datang ke Sevel hanya membeli soft drink tapi nongkrong berjam-jam. Sehingga pemasukan yang didapat tidak sebanding dengan *cost* yang harus dikeluarkan Sevel.

Mungkin pada awalnya Sevel mengharapkan bahwa *customer* yang datang akan membeli makanan *premium* yang mereka jual sambil bersantai seperti di Starbucks, tapi kenyataannya tidak seperti itu. *Customer* idaman Sevel itu hanya

berjumlah sedikit, berbanding terbalik dengan jumlah anak-anak muda yang nongkrong berjam-jam walau hanya membeli ciki atau *soft drink* saja.

e. **Cost operasional tinggi, namun pemasukan sedikit.**

Seperti yang sudah disinggung sebelumnya, *cost* yang harus dikeluarkan Sevel sangatlah besar tapi pemasukan yang mereka dapatkan sedikit. Misalnya saja *cost* yang harus mereka keluarkan untuk memanaskan makanan yang mereka jual sangat tinggi tapi peminatnya sedikit, akibatnya makanan itu dibuang karena tidak laku di jual. Sevel juga harus menyewa lahan yang luas di lokasi yang strategis yang tentunya membutuhkan *cost* yang tidak sedikit, hal ini dikarenakan Sevel memang ingin menyediakan tempat nongkrong untuk para customeenya.

Berbeda halnya dengan Alfamart dan Indomaret yang tidak memerlukan lokasi yang luas, karena mereka memang sebuah "*minimarket* murni", di mana pembeli datang untuk membeli barang, lalu keluar. Lahan untuk parkir yang mereka sediakan biasanya juga tidak luas karena jarang ada pembeli yang berlama-lama disana. Mungkin belanja produk di Indomaret atau Alfamart paling lama membutuhkan waktu sekitar 30 menit. Jadi, pemasukan yang Indomaret atau Alfamart dapatkan dibanding Sevel tentunya lebih tinggi.

3. Tidak. Saya kira Sevel telah melakukannya. Sevel bangkrut karena factor-faktor yang disebutkan pada jawaban no 2.
4. Menurut saya, factor paling dominan adalah factor Manajemen. Karena pihak manajemen yang mengambil keputusan akhir mengenai langkah-langkah yang harus diambil terhadap factor eksternal dan internal.

Jika manajemen salah mengambil keputusan akhir, hal tersebut akan berdampak pada progress dan profit perusahaan tersebut.

Karena itu, diperlukan unsur konservatif dalam mengambil keputusan akhir.