

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

Nama : AGUNG SANDIDI

MM 36

NIM: 202510021

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Jawab:

Ekonomi manajerial merupakan ilmu dan seni yang menggabungkan teori ekonomi dan teknik pengambilan keputusan. Ilmu ini bermanfaat agar sebuah organisasi dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Wawasan tentang hal ini juga dapat menjadi strategi yang bagus dalam menjalankan bisnis agar perusahaan dapat mengatur dan mengelola sumber daya yang terbatas tetapi mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

Ekonomi manajerial adalah salah satu penerapan teori ekonomi dan seperangkat analisis ilmu keputusan. Secara garis besar, ekonomi manajerial akan membahas bagaimana suatu organisasi ataupun perusahaan bisa mencapai tujuannya dengan cara yang lebih efektif dan efisien.

Dominic Salvatore, selaku ekonom sekaligus profesor terkemuka di Fordham University juga mengemukakan pendapat yang tidak jauh berbeda. Menurut pandangannya, ekonomi manajerial adalah wawasan yang menunjukkan adanya teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan untuk menganalisis apakah bisnis dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien.

Menurut Hirschey, seorang investor dan analisis ekonomi, pengertian ekonomi manajerial adalah penerapan ilmu ekonomi sebagai salah satu cara dalam proses pengambilan keputusan, administrasi, dan juga manajemen.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Jawab:

Banyak cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba/keuntungan yang lebih besar. Salah satunya yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan memperhatikan volume penjualan serta menekan biaya-biaya operasional yang akan dikeluarkan perusahaan. Dalam hal ini perusahaan diharuskan agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam periode tertentu bisa tercapai dengan optimal dengan biaya operasional yang efisien (I Wayan Bayu

Wisesa, 2014). Semakin biaya itu bisa ditekan mestinya akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Sesuai dengan pendapat Umar Juki (2008) dalam perhitungan laba rugi, besarnya biaya ini akan mengurangi laba atau menambah rugi perusahaan. Tingginya biaya operasi akan membuat peningkatan laba turun, begitu juga jika nilai biaya operasi rendah, maka peningkatan laba akan naik. Jadi untuk memperoleh laba yang tinggi perlu diperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan dan mengendalikannya secara efektif. Selain itu perusahaan dapat mencapai laba sesuai dengan yang ingin dicapainya (Umar Juki, 2008). Efisiensi biaya operasional merupakan variable penting, biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam beroperasi perlu dikendalikan sebaik-baiknya, karena walaupun operasional dapat berjalan dengan lancar namun tidak didukung dengan usaha menekan biaya serendah-rendahnya akan menimbulkan naiknya biaya operasional (Dewi Marutha, 2009).

Selain menekan biaya, untuk memperoleh laba yang optimal, perusahaan juga harus memperhatikan volume penjualan. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan (Putu Rustami dkk, 2014).

- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawab:

Dampak negatif perusahaan Nike terhadap kondisi kerja, terutama jam kerja yang lama, pekerjaan berbahaya dan upah kecil, tunjangan-tunjangan tidak ada, fasilitas kesehatan dan tempat tinggal yang tidak layak. Sangat kontras dengan nama besar produknya yang sudah mendunia.

Sedangkan dampak negatif bagi perusahaannya sendiri, kondisi kerja yang buruk akan menjadi perhatian yang meningkat bagi sebagian buyer internasional. Mereka mengharapkan pemasok mematuhi peraturan tenaga kerja dan lingkungan hidup tertentu, di samping mengirim barang dengan harga, jadwal waktu dan pertimbangan bisnis utama lainnya.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

Jawab:

- Kualitas Makanan

Makanan tidak sekedar enak akan tetapi perlu memperhatikan keamanan dan kenyamanan pada saat makanan disantap. Perlu memperhitungkan factor kesehatan makanan yang dibuat.

- Tempat

Tempat harus strategis letaknya, kesesuaian antara makanan dan target konsumen yang dituju. Misalnya saya akan mendirikan restaurant Jepang ini dengan dengan perkantoran yang banyak orang Jepangnya atau dekat dengan perumahan/residen orang-orang Jepang di Indonesia.

- Persepsi

Persepsi yang dibangun dengan symbol-simbol dan tampilan baik di dalam atau diluar ruangan dan membangaun persepsi dengan cara mengemas makanan dan melayani konsumen dengan baik.

- Promosi

Promosi bisa dilakukan macam-macam, dengan penyebaran brosur, pasang spanduk, lewat internet, majalah atau media penyiaran. Dan ada promosi langsung dengan memakai lidah konsumen.

- Standard Operational Procedure (SOP)

Manajemen, pelayanan, pilihan menu yang dibuat, penyajian, cara melayani konsumen, dan bentuk fisik tampilan harus mempunyai SOP yang sama.

- o Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawab:

Dampak positif:

1. Kualitas makanan yang bagus akan mempertahankan pelanggan dan menambah peluang bertambahnya pelanggan sehingga meningkatkan jumlah permintaan.
2. Tempat usaha yang tepat akan menjadi sasaran/target pilihan utama konsumen. Mereka akan memilih tempat yang dekat dan mudah dijangkau, kemudian pilihan makanannya sesuai.
3. Persepsi yang dibangun melalui kemasan makanan dan pelayanan yang baik akan membuat pelanggan merasa puas dan suatu saat ingin menikmati kembali kenyamanan tersebut.
4. Promosi dengan lidah konsumen satu ke yang lainnya akan membuat perkembangan bisnis restaurant lebih mudah dipercaya kualitasnya.
5. Ketika SOP sudah dijalankan bagus dalam manajemen perusahaan ini, maka ciri khas yang menjadi unggulan restaurant ini akan sama dimanapun cabang akan dibuka. Hal-hal tersebut diatas akan menjadi pendukung yang tepat dan kuat untuk mempegaruhi kemajuan bisnis restaurant Jepang.

Dampak negatif:

1. Kualitas makanan yang tidak bagus akan membuat pelanggan tidak merasa puas bahkan tidak memberikan rekomendasi yang bagus terhadap clon pelanggan lainnya.
2. Tempat usaha yang tidak tepat akan susah menjadi sasaran/target pilihan utama konsumen. Karean tidak mudah dijangkau, kemudian pilihan makanannya tidak sesuai dengan selera mereka.
3. Persepsi betul-betul harus dijaga, jika hanya kemasannya saja yang bagus akan tetapi rasa tidak sesuai maka tidak akan membuat pelanggan memberi bagus dalam penilaian.

4. Promosi dengan berbagai macam media akan menimbulkan banyak persaingan dan butuh budget tambahan yang tinggi.
5. Ketika SOP sudah dijalankan maka butuh standar dalam pemilihan bahan-bahan. Ini akan memakan biaya yang tinggi.

Nama : AGUNG SANDIDI

MM 36

NIM: 202510021

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Jawab:

Ekonomi manajerial merupakan ilmu dan seni yang menggabungkan teori ekonomi dan teknik pengambilan keputusan. Ilmu ini bermanfaat agar sebuah organisasi dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Wawasan tentang hal ini juga dapat menjadi strategi yang bagus dalam menjalankan bisnis agar perusahaan dapat mengatur dan mengelola sumber daya yang terbatas tetapi mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

Ekonomi manajerial adalah salah satu penerapan teori ekonomi dan seperangkat analisis ilmu keputusan. Secara garis besar, ekonomi manajerial akan membahas bagaimana suatu organisasi ataupun perusahaan bisa mencapai tujuannya dengan cara yang lebih efektif dan efisien.

Dominic Salvatore, selaku ekonom sekaligus profesor terkemuka di Fordham University juga mengemukakan pendapat yang tidak jauh berbeda. Menurut pandangannya, ekonomi manajerial adalah wawasan yang menunjukkan adanya teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan untuk menganalisis apakah bisnis dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien.

Menurut Hirschey, seorang investor dan analisis ekonomi, pengertian ekonomi manajerial adalah penerapan ilmu ekonomi sebagai salah satu cara dalam proses pengambilan keputusan, administrasi, dan juga manajemen.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Jawab:

Banyak cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba/keuntungan yang lebih besar. Salah satunya yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan memperhatikan volume penjualan serta menekan biaya-biaya operasional yang akan dikeluarkan perusahaan. Dalam hal ini perusahaan diharuskan agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam periode tertentu bisa tercapai dengan optimal dengan biaya operasional yang efisien (I Wayan Bayu

Wisesa, 2014). Semakin biaya itu bisa ditekan mestinya akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Sesuai dengan pendapat Umar Juki (2008) dalam perhitungan laba rugi, besarnya biaya ini akan mengurangi laba atau menambah rugi perusahaan. Tingginya biaya operasi akan membuat peningkatan laba turun, begitu juga jika nilai biaya operasi rendah, maka peningkatan laba akan naik. Jadi untuk memperoleh laba yang tinggi perlu diperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan dan mengendalikannya secara efektif. Selain itu perusahaan dapat mencapai laba sesuai dengan yang ingin dicapainya (Umar Juki, 2008). Efisiensi biaya operasional merupakan variable penting, biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam beroperasi perlu dikendalikan sebaik-baiknya, karena walaupun operasional dapat berjalan dengan lancar namun tidak didukung dengan usaha menekan biaya serendah-rendahnya akan menimbulkan naiknya biaya operasional (Dewi Marutha, 2009).

Selain menekan biaya, untuk memperoleh laba yang optimal, perusahaan juga harus memperhatikan volume penjualan. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan (Putu Rustami dkk, 2014).

- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawab:

Dampak negatif perusahaan Nike terhadap kondisi kerja, terutama jam kerja yang lama, pekerjaan berbahaya dan upah kecil, tunjangan-tunjangan tidak ada, fasilitas kesehatan dan tempat tinggal yang tidak layak. Sangat kontras dengan nama besar produknya yang sudah mendunia.

Sedangkan dampak negatif bagi perusahaannya sendiri, kondisi kerja yang buruk akan menjadi perhatian yang meningkat bagi sebagian buyer internasional. Mereka mengharapkan pemasok mematuhi peraturan tenaga kerja dan lingkungan hidup tertentu, di samping mengirim barang dengan harga, jadwal waktu dan pertimbangan bisnis utama lainnya.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

Jawab:

- Kualitas Makanan

Makanan tidak sekedar enak akan tetapi perlu memperhatikan keamanan dan kenyamanan pada saat makanan disantap. Perlu memperhitungkan faktor kesehatan makanan yang dibuat.

- Tempat

Tempat harus strategis letaknya, kesesuaian antara makanan dan target konsumen yang dituju. Misalnya saya akan mendirikan restaurant Jepang ini dengan dengan perkantoran yang banyak orang Jepangnya atau dekat dengan perumahan/residen orang-orang Jepang di Indonesia.

- Persepsi

Persepsi yang dibangun dengan symbol-simbol dan tampilan baik di dalam atau diluar ruangan dan membangaun persepsi dengan cara mengemas makanan dan melayani konsumen dengan baik.

- Promosi

Promosi bisa dilakukan macam-macam, dengan penyebaran brosur, pasang spanduk, lewat internet, majalah atau media penyiaran. Dan ada promosi langsung dengan memakai lidah konsumen.

- Standard Operational Procedure (SOP)

Manajemen, pelayanan, pilihan menu yang dibuat, penyajian, cara melayani konsumen, dan bentuk fisik tampilan harus mempunyai SOP yang sama.

- Dapatkah anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawab:

Dampak positif:

1. Kualitas makanan yang bagus akan mempertahankan pelanggan dan menambah peluang bertambahnya pelanggan sehingga meningkatkan jumlah permintaan.
2. Tempat usaha yang tepat akan menjadi sasaran/target pilihan utama konsumen. Mereka akan memilih tempat yang dekat dan mudah dijangkau, kemudian pilihan makanannya sesuai.
3. Persepsi yang dibangun melalui kemasan makanan dan pelayanan yang baik akan membuat pelanggan merasa puas dan suatu saat ingin menikmati kembali kenyamanan tersebut.
4. Promosi dengan lidah konsumen satu ke yang lainnya akan membuat perkembangan bisnis restaurant lebih mudah dipercaya kualitasnya.
5. Ketika SOP sudah dijalankan bagus dalam manajemen perusahaan ini, maka ciri khas yang menjadi unggulan restaurant ini akan sama dimanapun cabang akan dibuka.

Hal-hal tersebut diatas akan menjadi pendukung yang tepat dan kuat untuk mempegaruhi kemajuan bisnis restaurant Jepang.

Dampak negatif:

1. Kualitas makanan yang tidak bagus akan membuat pelanggan tidak merasa puas bahkan tidak memberikan rekomendasi yang bagus terhadap calon pelanggan lainnya.
2. Tempat usaha yang tidak tepat akan susah menjadi sasaran/target pilihan utama konsumen. Karena tidak mudah dijangkau, kemudian pilihan makanannya tidak sesuai dengan selera mereka.
3. Persepsi betul-betul harus dijaga, jika hanya kemasannya saja yang bagus akan tetapi rasa tidak sesuai maka tidak akan membuat pelanggan memberi bagus dalam penilaian.
4. Promosi dengan berbagai macam media akan menimbulkan banyak persaingan dan butuh budget tambahan yang tinggi.
5. Ketika SOP sudah dijalankan maka butuh standar dalam pemilihan bahan-bahan. Ini akan memakan biaya yang tinggi.

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

Dosen Pengampu: Rabin Ibnu Zainal, SE., MSc., Ph.D

1. Pertanyaan:

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

✓ Ekonomi manajerial merupakan kombinasi penerapan teori, metodologi, pengalaman, dan kondisi fakta serta situasi kondisi ekonomi yang akan dijadikan sebagai input dalam mengambil dan membuat keputusan manajerial. Ekonomi manajerial menggunakan alat dan teknik analisis ekonomi untuk menganalisis dan memecahkan masalah-masalah manajerial. Oleh karenanya Ekonomi manajerial penting untuk dipelajari karena seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional.

- ✓ Defisini ekonomi manajerial

Defisini ekonomi manajerial adalah terkait dengan masalah pengambilan keputusan yang menggabungkan antara ilmu ekonomi dan ilmu keputusan. Pola terkait ekonomi manajerial adalah:

A. Masalah Keputusan Manajemen terkait dengan:

1. Teori ekonomi

- a. Ekonomi Mikro; terkait dengan perilaku individu, pemilik sumber daya, dan perusahaan;
- b. Ekonomi Makro; mencakup demografi, produksi, pendapatan, investasi, inflasi/deflasi, suku Bunga dan faktor-faktor ekonomi secara keseluruhan.

Teori ekonomi umumnya dimulai dengan suatu model, model merupakan suatu abstraksi dari banyak hal yang meliputi dari suatu kejadian dan berusaha untuk mengidentifikasi dari beberapa banyak faktor dari suatu kejadian.

2. Ilmu Keputusan

Ilmu keputusan mempergunakan perangkat matematika ekonomi dalam menggambarkan nilai-nilai ekonomi yang diquantifisir serta menggunakan ekonometrik guna untuk membentuk suatu pola kecenderungan ekonomi.

B. Ekonomi Manajerial

Setelah menggabungkan antara teori ekonomi dan ilmu keputusan akan teridentifikasi permasalahan-permasalahan ekonomi yang perlu dilakukan mitigasi pemecahan masalah disertai dengan berbagai pilihan solusinya.

C. Solusi Optimum Untuk Masalah Keputusan Manajerial

Poin terakhir adalah pilihan yang paling optimum solusi yang dapat diambil dalam membuat keputusan ekonomi manajerial adalah mengambil solusi yang masuk akal dan membawa dampak positif yang signifikan.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
 - ✓ Saya setuju dengan orientasi perusahaan dalam misinya mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya, karena sebenarnya inilah misi utama dari suatu bisnis atau perusahaan didirikan. Namun demikian ketika misi atau orientasi ini yang menjadi target utama perusahaan dalam menjalankan bisnisnya tidak mengkesampingkan etika bisnis, yaitu diantaranya dengan melakukan kecurangan-kecurangan bisnis misalnya melakukan propaganda yang menjelekkan produk pesaing, menekan biaya upah buruh yang tidak wajar dan tidak memberikan fasilitas kerja yang tidak seleyaknya.
- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

- ✓ Apa yang dilakukan oleh “Nike” dalam mengejar keuntungan yang maksimal dengan membangun pabrik ditempat yang pajaknya rendah, upah tenaga kerjanya rendah adalah merupakan sesuatu yang sah-sah saja. Namun demikian apa yang dilakukan oleh ‘Nike” dalam mencapai misi profitnya tersebut mengesampingkan etika bisnis yang wajar ketika upah yang dibayarkan kepada buruh yang memproduksi satu unit produk “Nike” serta fasilitas tempat tinggal serta fasilitas kesehatan sangat tidak wajar dibandingkan dengan honor yang dibayarkan kepada para selebritis olahraga dunia yang mempromosikan produk “Nike” yang mendapatkan bayaran jutaan dollar. Apa yang dilakukan oleh perusahaan “Nike” adalah termasuk perbudakan buruh di zaman modern.

2. Pertanyaan

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor).

- ✓ Faktor-faktor yang berpengaruh adalah:

1) Menetapkan tujuan perusahaan

Menetapkan tujuan perusahaan baik tujuan strategis, operasional, keuangan dan lainnya merupakan bagian yang sangat krusial, karena akan mendefinisikan langkah-langkah apa saja dilakukan dalam rangka mencapai tujuan dimaksud. Oleh karena itu ketika akan merentangkan bisnis restoran Jepang di Indonesia saya harus mendefinisikan tujuan terlebih dahulu yaitu mendapatkan profit dan nilai perusahaan.

2) Mendefinisikan Permasalahan Yang Dihadapi Perusahaan Dalam Usaha Mencapai Tujuan Tersebut.

Mengidentifikasi permasalahan yang perlu dilakukan terkait:

- a. Menu Makanan/Cita Rasa; perlu dilakukan adaptasi terkait dengan selera atau lidah orang Indonesia yang berbeda dengan lidah atau selera orang Jepang;
- b. Ketersediaan bahan makanan; menyangkut kontinuitas ketersediaan menu dan juga terkait biaya. Apakah bahan-bahan yang dibutuhkan tersedia di Indonesia atau hanya tersedia di

Jepang, karena hal ini akan berpengaruh kepada biaya/cost dan harga jual serta kemampuan konsumen.

- c. Lokasi; sangat krusial dalam mencapai tujuan restoran terkait letak yang strategis, gampang ditemukan, populasi yang ramai, daerah perkantoran, cepat dan mudah ditemukan mudah terlihat serta nyaman.
- d. Chef/juru masak; keputusan chef atau juru masak yang akan dipekerjakan apakah dari tenaga lokal atau khusus chef dari Jepang, karena menyangkut cita rasa dan sekaligus biaya upah.
- e. Promosi; hal yang sangat krusial dalam bisnis adalah bagaimana mempromosikan atau melakukan pemasaran secara efektif terkait restoran Jepang, sehingga menimbulkan ketertarikan konsumen untuk mencoba dan menjadi pelanggan yang ketagihan.

3) Mengidentifikasi Berbagai Solusi-Solusi

Dari berbagai permasalahan yang telah identifikasi sebagaimana poin 2 diatas, maka hal selanjutnya yang harus saya lakukan adalah mengidentifikasi sebanyak-banyak solusi pemecahan atau mitigasi masalah agar saya mempunyai alternative atau pilihan yang beragam dalam mengatasi permasalahan tersebut.

4) Memilih solusi terbaik dari solusi-solusi yang tersedia.

Dari solusi-solusi yang sudah teridentifikasi sebagaimana pada poin 3 diatas maka yang diperlukan adalah analisis terhadap solusi terbaik yang harus dipilih dengan mempertimbangkan benefit dan risiko yang harus dihadapi dengan pilihan solusi tersebut.

5) Mengimplementasikan Keputusan Tersebut

Ketika poin 4 telah ditetapkan solusi terbaik, maka langkah berikutnya adalah mengimplementasikan pilihan solusi dengan tetap melakukan evaluasi terhadap kelemahan-kelemahan dari implementasi dalam rangka perbaikan.

- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).
 - ✓ Dampak positif dan negatif sebagaimana tergambar pada angka 2) adalah:

No	Dampak Setiap Faktor	Pengaruh	
		Positif	Negatif
1	Menu Makanan/Cita Rasa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengekalkan pelanggan; 2. Menambah pelanggan baru lewat promosi dai mulut ke mulut 	Pelanggan try and error; once try after that no more; sekali coba setelah itu tidak lagi.
2.	Ketersediaan bahan makanan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keberlangsungan usaha/ketersediaan menu; 2. Cost rendah bila menggunakan bahan local. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keberlangsungan usaha/ketersediaan menu; 2. Cost tinggi bila harus mendatangkan dari Jepang.
3.	Lokasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nyaman; 2. Gampang ditemukan; 3. Strategis; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mahal; 2. Keengganan Pelanggan
4.	Chef/juru masak	Cita Rasa terjaga/Khas Jepang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cita Rasa tidak terjaga; 2. Upah mahal
5.	Promosi	Menambah pelanggan baru	Produk jadi mahal

Mahasiswa

Dto

Ahmad Fauzi
NIM 202510015

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

Dosen Pengampu: Rabin Ibnu Zainal, SE., MSc., Ph.D

1. Pertanyaan:

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial. Ekonomi manajerial merupakan kombinasi penerapan teori, metodologi, pengalaman, dan kondisi fakta serta situasi kondisi ekonomi yang akan dijadikan sebagai input dalam mengambil dan membuat keputusan manajerial. Ekonomi manajerial menggunakan alat dan teknik analisis ekonomi untuk menganalisis dan memecahkan masalah-masalah manajerial. Oleh karenanya Ekonomi manajerial penting untuk dipelajari karena seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional.

Defisini ekonomi manajerial

Defisini ekonomi manajerial adalah terkait dengan masalah pengambilan keputusan yang menggabungkan antara ilmu ekonomi dan ilmu keputusan. Pola terkait ekonomi manajerial adalah:

A. Masalah Keputusan Manajemen terkait dengan:

1. Teori ekonomi

- a. Ekonomi Mikro; terkait dengan perilaku individu, pemilik sumber daya, dan perusahaan;
- b. Ekonomi Makro; mencakup demografi, produksi, pendapatan, investasi, inflasi/deflasi, suku Bunga dan faktor-faktor ekonomi secara keseluruhan.

Teori ekonomi umumnya dimulai dengan suatu model, model merupakan suatu abstraksi dari banyak hal yang meliputi dari suatu kejadian dan berusaha untuk mengidentifikasi dari beberapa banyak faktor dari suatu kejadian.

2. Ilmu Keputusan

Ilmu keputusan mempergunakan perangkat matematika ekonomi dalam menggambarkan nilai-nilai ekonomi yang diquantifisir serta menggunakan ekonometrik guna untuk membentuk suatu pola kecenderungan ekonomi.

B. Ekonomi Manajerial

Setelah menggabungkan antara teori ekonomi dan ilmu keputusan akan teridentifikasi permasalahan-permasalahan ekonomi yang perlu dilakukan mitigasi pemecahan masalah disertai dengan berbagai pilihan solusinya.

C. Solusi Optimum Untuk Masalah Keputusan Manajerial

Poin terakhir adalah pilihan yang paling optimum solusi yang dapat diambil dalam membuat keputusan ekonomi manajerial adalah mengambil solusi yang masuk akal dan membawa dampak positif yang signifikan.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Saya setuju dengan orientasi perusahaan dalam misinya mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya, karena sebenarnya inilah misi utama dari suatu bisnis atau perusahaan didirikan. Namun demikian ketika misi atau orientasi ini yang menjadi target utama perusahaan dalam menjalankan bisnisnya tidak mengesampingkan etika bisnis, yaitu diantaranya dengan melakukan kecurangan-kecurangan bisnis misalnya melakukan propaganda yang menjelekkan produk pesaing, menekan biaya upah buruh yang tidak wajar dan tidak memberikan fasilitas kerja yang tidak selengkap.

- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Apa yang dilakukan oleh "Nike" dalam mengejar keuntungan yang maksimal dengan membangun pabrik ditempat yang pajaknya rendah, upah tenaga kerjanya rendah adalah merupakan sesuatu yang sah-sah saja. Namun demikian apa yang dilakukan oleh "Nike" dalam mencapai misi profitnya tersebut mengesampingkan etika bisnis yang wajar ketika upah yang dibayarkan kepada buruh yang memproduksi satu unit produk "Nike" serta fasilitas tempat tinggal serta fasilitas kesehatan sangat tidak wajar dibandingkan dengan honor yang dibayarkan kepada para selebritis olahraga dunia yang mempromosikan produk "Nike" yang mendapatkan bayaran jutaan dollar. Apa yang dilakukan oleh perusahaan "Nike" adalah termasuk perbudakan buruh di zaman modern.

2. Pertanyaan

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor).

Faktor-faktor yang berpengaruh adalah:

- 1) Menetapkan tujuan perusahaan

Menetapkan tujuan perusahaan baik tujuan strategis, operasional, keuangan dan lainnya merupakan bagian yang sangat krusial, karena akan mendefinisikan langkah-langkah apa saja dilakukan dalam rangka mencapai tujuan dimaksud. Oleh karena itu ketika akan merentangkan bisnis restoran Jepang di Indonesia saya harus mendefinisikan tujuan terlebih dahulu yaitu mendapatkan profit dan nilai perusahaan.

2) Mendefinisikan Permasalahan Yang Dihadapi Perusahaan Dalam Usaha Mencapai Tujuan tersebut.

Mengidentifikasi permasalahan yang perlu dilakukan terkait:

1. Menu Makanan/Cita Rasa; perlu dilakukan adaptasi terkait dengan selera atau lidah orang Indonesia yang berbeda dengan lidah atau selera orang Jepang;
2. Ketersediaan bahan makanan; menyangkut kontinuitas ketersediaan menu dan juga terkait biaya. Apakah bahan-bahan yang dibutuhkan tersedia di Indonesia atau hanya tersedia di Jepang, karena hal ini akan berpengaruh kepada biaya/cost dan harga jual serta kemampuan konsumen.
3. Lokasi; sangat krusial dalam mencapai tujuan restoran terkait letak yang strategis, gampang ditemukan, populasi yang ramai, daerah perkantoran, cepat dan mudah ditemukan mudah terlihat serta nyaman.
4. Chef/juru masak; keputusan chef atau juruk masak yang akan dipekerjakan apakah dari tenaga lokal atau khusus chef dari Jepang, karena menyangkut cita rasa dan sekaligus biaya upah.
5. Promosi; hal yang sangat krusial dalam bisnis adalah bagaimana mempromosikan atau melakukan pemasaran secara efektif terkait restoran Jepang, sehingga menimbulkan ketertarikan konsumen untuk mencoba dan menjadi pelanggan yang ketagihan.

3) Mengidentifikasi Berbagai Solusi-Solusi

Dari berbagai permasalahan yang telah identifikasi sebagaimana poin 2 diatas, maka hal selanjutnya yang harus saya lakukan adalah mengidentifikasi sebanyak-banyak solusi pemecahan atau mitigasi masalah agar saya mempunyai alternative atau pilihan yang beragam dalam mengatasi permasalahan tersebut.

4) Memilih solusi terbaik dari solusi-solusi yang tersedia.

Dari solusi-solusi yang sudah teridentifikasi sebagaimana pada poin 3 diatas maka yang diperlukan adalah analisis terhadap solusi terbaik yang harus dipilih dengan mempertimbangkan benefit dan risiko yang harus dihadapi dengan pilihan solusi tersebut.

5) Mengimplementasikan Keputusan Tersebut

Ketika poin 4 telah ditetapkan solusi terbaik, maka langkah berikutnya adalah mengimplementasikan pilihan solusi dengan tetap melakukan evaluasi terhadap kelemahan-kelemahan dari implementasi dalam rangka perbaikan.

- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Dampak positif dan negatif sebagaimana tergambar pada angka 2) adalah:

No	Dampak Setiap Faktor	Pengaruh	
		Positif	Negatif
1	Menu Makanan/Cita Rasa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengekalkan pelanggan; 2. Menambah pelanggan baru lewat promosi dai mulut ke mulut 	Pelanggan try and error; once try after that no more; sekali coba setelah itu tidak lagi.
2.	Ketersediaan bahan makanan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keberlangsungan usaha/ketersediaan menu; 2. Cost rendah bila menggunakan bahan local. <ol style="list-style-type: none"> 1. Keberlangsungan usaha/ketersediaan menu; 2. Cost tinggi bila harus mendatangkan dari Jepang. 	
3.	Lokasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nyaman; 2. Gampang ditemukan; 3. Strategis; <ol style="list-style-type: none"> 1. Mahal; 2. Keengganan Pelanggan 	
4.	Chef/juru masak	Cita Rasa terjaga/Khas Jepang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cita Rasa tidak terjaga; 2. Upah mahal
5.	Promosi	Menambah pelanggan baru	Produk jadi mahal

Mahasiswa

Dto

Ahmad Fauzi

NIM 202510015

Nama : Ahmad Mardhotillah

NIM : 202510016

Mata Kuliah : UTS

Soal Teori

1. Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Jawab

Alasan belajar ekonomi manajerial, antara lain:

- Bisa secara bijak mengambil keputusan untuk kemajuan capaian perusahaan.
- Pengoperasian perusahaan dan anisipasi kendala perusahaan yang kemungkinan terjadi.
- Mengetahui cara mendapatkan laba.
- Mengetahui begitu pentingnya Etika dalam berbisnis

Sehingga dari hal tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa cara dalam mengelola perusahaan dengan menerapkan ilmu ekonomi untuk menjalankan, mengambil keputusan, mengantisipasi permasalahan, cara mendapatkan keuntungan dengan cara yang baik/beretika dan efisien agar organisasi dapat mencapai tujuan.

2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Jawab

Saya setuju karena merendahkan biaya yang rendah bisa menjadi strategi dalam meningkatkan keuntungan tetapi masih banyak sekali faktor – faktor yang mempengaruhi antara lain:

- Menambah produk dan layanan jasa kepada konsumen sesuai kebutuhan konsumen.
- Melakukan penjualan yang lebih besar dengan mempertimbangkan estimasi produksi kebutuhan konsumen.
- Memperluas industri yang telah dikuasai atau membuka cabang perusahaan.
- Target menjangkau konsumen yang baru dengan meningkatkan pemasaran.
- Mengambil peluang bisnis yang lain sebagai contoh perusahaan frozenfood dapat ditambah bisnis makanan olahannya seperti sosis bakar dan lain-lain.

3. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk prilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawab

Dalam Proses menjalankan untuk mendapatkan laba yang besar, kita harus memperhatikan pengeluaran upah buruh, bahan baku, pajak dan lainnya. Tetapi apabila perusahaan sudah mendapatkan laba yang tinggi dari hal tersebut, maka perusahaan harus memperhatikan biaya produksi yang dikeluarkan dan menghadapi kendala-kendala dalam operasi perusahaan. Contohnya Kendala Hukum yang dihadapi perusahaan, antara lain upah minimum, standar kesehatan dan keselamatan, standar emisi polusi , UU pelarangan praktik bisnis yang tidak jujur. Kendala yang bisa dihadapi akan menjadikan perusahaan bisa memaksimumkan kekayaan atau nilai perusahaannya.

Apabila kendala tersebut tidak dapat diatasi, maka akan ada dampak buruk. Dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja adalah tenaga kerja akan berkurang produktifitasnya karena merasa tidak dihargai dan tenaga kerja dengan upah yang kecil tidak bisa menjaga kesehatannya dengan baik.

Dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap perusahaannya sendiri adalah perusahaan tidak mendapatkan kepercayaan dari buruh pabrik, sehingga membuat produksi nikel terhambat/menurun, keinginan konsumen menurun sehingga perusahaan akan mendapatkan pendapatan yang kecil atau merugi.

Soal Aplikasi

1. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor).

Jawab

- Modal membuat perusahaan
- Sumber daya manusia / juru masak dan Bahan Baku
- Keperluan dan keinginan konsumen / Selera konsumen terhadap makanan asing
- Biaya yang akan dikeluarkan pelanggan / harga makanan Jepang
- Tempat strategis
- Promosi dan iklan ke masyarakat
- Suasana makan, baik alat makan dan tempat makan yang asing

2. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawab

- Perencanaan anggaran yang kurang tepat akan menyebabkan ketahanan restoran tidak lama.
- Juru masak harus terlatih membuat makanan Jepang, serta bahan baku juga sesuai standar makanan Jepang agar memang cita rasanya berbeda dengan makan lokal.
- Pada wilayah tertentu masih ada konsumen yang hanya kuliner makanan lokal.
- Harga makanan Jepang disesuaikan dengan harga makanan lokal sehingga bisa bersaing.
- Tempat yang strategis sangat membantu konsumen menemukan lokasi.
- Promosi yang baik akan menarik perhatian konsumen untuk hadir di restoran, seperti promo, keunggulan dari produk.
- Nuansa Jepang ada yang diminati konsumen dan yang kurang disukai konsumen.

Nama : Ahmad Mardhotillah

NIM : 202510016

Mata Kuliah : UTS

Soal Teori

1. Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Jawab

Alasan belajar ekonomi manajerial, antara lain:

- Bisa secara bijak mengambil keputusan untuk kemajuan capaian perusahaan.
- Pengoperasian perusahaan dan anisipasi kendala perusahaan yang kemungkinan terjadi.
- Mengetahui cara mendapatkan laba.
- Mengetahui begitu pentingnya Etika dalam berbisnis

Sehingga dari hal tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa cara dalam mengelola perusahaan dengan menerapkan ilmu ekonomi untuk menjalankan, mengambil keputusan, mengantisipasi permasalahan, cara mendapatkan keuntungan dengan cara yang baik/beretika dan efisien agar organisasi dapat mencapai tujuan.

2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Jawab

Saya setuju karena merendahkan biaya yang rendah bisa menjadi strategi dalam meningkatkan keuntungan tetapi masih banyak sekali faktor – faktor yang mempengaruhi antara lain:

- Menambah produk dan layanan jasa kepada konsumen sesuai kebutuhan konsumen.
- Melakukan penjualan yang lebih besar dengan mempertimbangkan estimasi produksi kebutuhan konsumen.
- Memperluas industri yang telah dikuasai atau membuka cabang perusahaan.
- Target menjangkau konsumen yang baru dengan meningkatkan pemasaran.
- Mengambil peluang bisnis yang lain sebagai contoh perusahaan frozenfood dapat ditambah bisnis makanan olahannya seperti sosis bakar dan lain-lain.

3. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawab

Dalam Proses menjalankan untuk mendapatkan laba yang besar, kita harus memperhatikan pengeluaran upah buruh, bahan baku, pajak dan lainnya. Tetapi apabila perusahaan sudah mendapatkan laba yang tinggi dari hal tersebut, maka perusahaan harus memperhatikan biaya produksi yang

dikeluarkan dan menghadapi kendala-kendala dalam operasi perusahaan. Contohnya Kendala Hukum yang dihadapi perusahaan, antara lain upah minimum, standar kesehatan dan keselamatan, standar emisi polusi, UU pelarangan praktik bisnis yang tidak jujur. Kendala yang bisa dihadapi akan menjadikan perusahaan bisa memaksimalkan kekayaan atau nilai perusahaannya.

Apabila kendala tersebut tidak dapat diatasi, maka akan ada dampak buruk. Dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja adalah tenaga kerja akan berkurang produktifitasnya karena merasa tidak dihargai dan tenaga kerja dengan upah yang kecil tidak bisa menjaga kesehatannya dengan baik.

Dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap perusahaannya sendiri adalah perusahaan tidak mendapatkan kepercayaan dari buruh pabrik, sehingga membuat produksi nikel terhambat/menurun, keinginan konsumen menurun sehingga perusahaan akan mendapatkan pendapatan yang kecil atau merugi.

Soal Aplikasi

1. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor).

Jawab

- Modal membuat perusahaan
- Sumber daya manusia / juru masak dan Bahan Baku
- Keperluan dan keinginan konsumen / Selera konsumen terhadap makanan asing
- Biaya yang akan dikeluarkan pelanggan / harga makanan Jepang
- Tempat strategis
- Promosi dan iklan ke masyarakat
- Suasana makan, baik alat makan dan tempat makan yang asing

2. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawab

- Perencanaan anggaran yang kurang tepat akan menyebabkan ketahanan restoran tidak lama.
- Juru masak harus terlatih membuat makanan Jepang, serta bahan baku juga sesuai standar makanan Jepang agar cita rasanya berbeda dengan makan lokal.
- Pada wilayah tertentu masih ada konsumen yang hanya kuliner makanan lokal.
- Harga makanan Jepang disesuaikan dengan harga makanan lokal sehingga bisa bersaing.
- Tempat yang strategis sangat membantu konsumen menemukan lokasi.
- Promosi yang baik akan menarik perhatian konsumen untuk hadir di restoran, seperti promo, keunggulan dari produk.

- Nuansa Jepang ada yang diminati konsumen dan yang kurang disukai konsumen.

Nama : Ahmad Mardhotillah

NIM : 202510016

Mata Kuliah : UTS

Soal Teori

Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah definisi ekonomi manajerial.

Jawab

Alasan belajar ekonomi manajerial, antara lain:

- a. Bisa secara bijak mengambil keputusan untuk kemajuan capaian perusahaan.
- b. Pengoperasian perusahaan dan anisipasi kendala perusahaan yang kemungkinan terjadi.
- c. Mengetahui cara mendapatkan laba
- d. Mengetahui begitu pentingnya Etika dalam berbisnis

Sehingga dari hal tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa cara dalam mengelola perusahaan dengan menerapkan ilmu ekonomi untuk menjalankan, mengambil keputusan, mengantisipasi permasalahan, cara mendapatkan keuntungan dengan cara yang baik/beretika dan efisien agar organisasi dapat mencapai tujuan.

Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Jawab

Saya setuju karena merendahkan biaya yang rendah bisa menjadi strategi dalam meningkatkan keuntungan tetapi masih banyak sekali faktor – faktor yang mempengaruhi antara lain:

- a. Menambah produk dan layanan jasa kepada konsumen sesuai kebutuhan konsumen.
- b. Melakukan penjualan yang lebih besar dengan mempertimbangkan estimasi produksi kebutuhan konsumen.
- c. Memperluas industri yang telah dikuasai atau membuka cabang perusahaan.
- d. Target menjangkau konsumen yang baru dengan meningkatkan pemasaran.
- e. Mengambil peluang bisnis yang lain sebagai contoh perusahaan frozenfood dapat ditambah bisnis makanan olahannya seperti sosis bakar dan lain-lain.

Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawab

Dalam Proses menjalankan untuk mendapatkan laba yang besar, kita harus memperhatikan pengeluaran upah buruh, bahan baku, pajak dan lainnya. Tetapi apabila perusahaan sudah mendapatkan laba yang tinggi dari hal tersebut, maka perusahaan harus memperhatikan biaya produksi yang dikeluarkan dan menghadapi kendala-kendala dalam operasi perusahaan. Contohnya Kendala Hukum yang dihadapi perusahaan, antara lain upah minimum, standar kesehatan dan keselamatan, standar emisi polusi, UU pelarangan praktik bisnis yang tidak jujur. Kendala yang bisa dihadapi akan menjadikan perusahaan bisa memaksimalkan kekayaan atau nilai perusahaannya.

Apabila kendala tersebut tidak dapat diatasi, maka akan ada dampak buruk. Dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja adalah tenaga kerja akan berkurang produktifitasnya karena merasa tidak dihargai dan tenaga kerja dengan upah yang kecil tidak bisa menjaga kesehatannya dengan baik.

Dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap perusahaannya sendiri adalah perusahaan tidak mendapatkan kepercayaan dari buruh pabrik, sehingga membuat produksi nikel terhambat/menurun, keinginan konsumen menurun sehingga perusahaan akan mendapatkan pendapatan yang kecil atau merugi.

Soal Aplikasi

Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor).

Jawab

- a. Modal membuat perusahaan
- b. Sumber daya manusia / juru masak dan Bahan Baku
- c. Keperluan dan keinginan konsumen / Selera konsumen terhadap makanan asing
- d. Biaya yang akan dikeluarkan pelanggan / harga makanan Jepang
- e. Tempat strategis
- f. Promosi dan iklan ke masyarakat
- g. Suasana makan, baik alat makan dan tempat makan yang asing

Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawab

- a. Perencanaan anggaran yang kurang tepat akan menyebabkan ketahanan restoran tidak lama.
- b. Juru masak harus terlatih membuat makanan Jepang, serta bahan baku juga sesuai standar makanan Jepang agar memang cita rasanya berbeda dengan makan lokal.
- c. Pada wilayah tertentu masih ada konsumen yang hanya kuliner makanan lokal.
- d. Harga makanan Jepang disesuaikan dengan harga makanan lokal sehingga bisa bersaing.

- e. Tempat yang strategis sangat membantu konsumen menemukan lokasi.
- f. Promosi yang baik akan menarik perhatian konsumen untuk hadir di restoran, seperti promo, keunggulan dari produk.
- g. Nuansa jepang ada yang diminati konsumen dan yang kurang disukai konsumen.

Nama : Apriansyah

Nim : 202510003

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawab :

1. Soal Teori

- Definisi ekonomi manajerial adalah aplikasi teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan untuk membahas bagaimana suatu organisasi dapat mencapai tujuan atau maksudnya dengan cara yang paling efisien. Jadi kita perlu belajar ekonomi manajerial untuk meningkatkan kualitas dan efektivitas dalam membuat keputusan untuk mengatasi kendala dan mencapai tujuan.
- Setuju, karena perusahaan harus meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan jumlah pelanggan untuk perusahaan dan meningkatkan loyalitas

pelanggan, menaikkan harga tetapi dengan kualitas produk yang lebih baik, dan menawarkan nilai lebih dari produk untuk pelanggan loyal perusahaan. Perusahaan juga bisa merendahkan biaya dengan cara mendapatkan kualitas bahan baku yang baik sehingga dengan produk berkualitas pelanggan akan membeli barang tersebut dengan harga yang mahal, selanjutnya perusahaan bisa menekan biaya produksi dengan menjaga kesejahteraan dan loyalitas karyawan bukan dengan cara memberikan upah yang murah tetapi dengan cara memberikan pelatihan dan bonus yang terbaik sehingga karyawan loyal dan memberikan yang terbaik untuk perusahaan dan mengurangi biaya untuk merekrut karyawan baru.

- Tenaga kerja Indonesia merasa di rugikan karena diberikan upah yang murah, fasilitas yang buruk serta bekerja melebihi jam kerja untuk perusahaan juga berdampak buruk karena karyawan tidak loyal karena merasa tidak dihargai dan juga produksi tidak maksimal karena karyawan bekerja melebihi jam kerja sehingga hasil produksi tidak baik serta nama perusahaan nike menjadi buruk dikenal oleh masyarakat dunia.

2. Soal aplikasi

- Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang saya
 - Faktor harga
 - Faktor pelayanan
 - Faktor kualitas produk
 - Faktor lokasi restoran
 - Faktor suasana restoran
- Pengaruh dampak faktor-faktor diatas :
 - Faktor Harga
Faktor harga sangat berpengaruh di restoran jepang saya karena konsumen akan kembali melakukan pembelian ke restoran kalau harga sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen,
 - Faktor Pelayanan
Faktor pelayanan yang baik merupakan suatu yang paling utama untuk mempertahankan pelanggan loyal dan menambah pelanggan baru di restoran jepang saya
 - Faktor kualitas produk
Faktor kualitas produk yang baik berpengaruh terhadap konsumen yang datang ke restoran jepang saya contoh rasa makan di restoran saya enak sehingga konsumen akan Kembali dan mengajak teman-teman nya untuk makan di restoran jepang saya.

- Faktor lokasi restoran
Faktor lokasi restoran Jepang saya harus strategis sehingga konsumen mudah menjangkau lokasi restoran

- Faktor suasana restoran
Faktor suasana restoran Jepang saya yang tampil beda, unik dan cita rasa yang berbeda serta adanya tempat untuk berfoto untuk konsumen untuk di upload di media sosial.

Nama : Apriansyah

Nim : 202510003

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk prilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

1. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawab :

1. Soal Teori

- Definisi ekonomi manajerial adalah aplikasi teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan untuk membahas bagaimana suatu organisasi dapat mencapai tujuan atau maksudnya dengan cara yang paling efisien. Jadi kita perlu belajar ekonomi manajerial untuk meningkatkan kualitas dan efektivitas dalam membuat keputusan untuk mengatasi kendala dan mencapai tujuan.
- Setuju, karena perusahaan harus meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan jumlah pelanggan untuk perusahaan dan meningkatkan loyalitas pelanggan, menaikkan harga tetapi dengan kualitas produk yang lebih baik, dan menawarkan nilai lebih dari produk untuk pelanggan loyal perusahaan. Perusahaan juga bisa merendahkan biaya dengan cara mendapatkan kualitas bahan baku yang baik sehingga dengan produk berkualitas pelanggan akan membeli barang tersebut dengan harga yang mahal, selanjutnya perusahaan bisa menekan biaya produksi dengan menjaga kesejahteraan dan loyalitas karyawan bukan dengan cara memberikan upah yang murah tetapi dengan cara memberikan pelatihan dan bonus yang terbaik sehingga karyawan loyal dan memberikan yang terbaik untuk perusahaan dan mengurangi biaya untuk merekrut karyawan baru.
- Tenaga kerja Indonesia merasa di rugikan karena diberikan upah yang murah, fasilitas yang buruk serta bekerja melebihi jam kerja untuk perusahaan juga berdampak buruk karena karyawan tidak loyal karena merasa tidak dihargai dan juga produksi tidak maksimal karena karyawan bekerja melebihi jam kerja sehingga hasil produksi

tidak baik serta nama perusahaan nike menjadi buruk dikenal oleh masyarakat dunia.

2. Soal aplikasi

- Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang saya
 - Faktor harga
 - Faktor pelayanan
 - Faktor kualitas produk
 - Faktor lokasi restoran
 - Faktor suasana restoran

- Pengaruh dampak faktor-faktor diatas :

Faktor Harga

faktor harga sangat berpengaruh di restoran jepang saya karena konsumen akan kembali melakukan pembelian ke restoran kalau harga sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen,

Faktor Pelayanan

Faktor pelayanan yang baik merupakan suatu yang paling utama untuk mempertahankan pelanggan loyal dan menambah pelanggan baru di restoran jepang saya

Faktor kualitas produk

Faktor kualitas produk yang baik berpengaruh terhadap konsumen yang datang ke restoran jepang saya contoh rasa makan di restoran saya enak sehingga konsumen akan Kembali dan mengajak teman-teman nya untuk makan di restoran jepang saya.

Faktor lokasi restoran

Faktor lokasi restoran jepang saya harus strategis sehingga konsumen mudah menjangkau lokasi restoran

Faktor suasana restoran

Faktor suasana restoran jepang saya yang tampil beda, unik dan cita rasa yang berbeda serta adanya tempat untuk berfoto untuk konsumen untuk di upload di media sosial.

Jawaban Ujian Tengah Semester (UTS)

Mata Kuliah : Ekonomi Manajerial
Dosen : Bapak Rabin Ibnu Zainal, S.E, M.Sc, P.hD.
Nama Mahasiswa : Arief Widodo
NIM : 202510004
Program Studi : S2 Magister Manajemen
Institusi : Universitas Bina Darma Palembang

1. Soal dan Teori

Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah Definisi ekonomi manajerial.

Jawaban

Analisa saya mempelajari ekonomi manajerial sebagai langkah saya sebagai seorang manager diperusahaan distributor Matsuyama untuk mengatur perusahaan dimana saya bekerja, dengan mempelajari manajerial saya akan lebih memahami evaluasi untuk mengatur keuangan dan operasional dikantor, mengatur cost biaya, mengatur profit perusahaan, mengatur dan memecahkan setiap masalah yang ada diperusahaan, dan berani mengambil keputusan terbaik.

Dan analisa saya ekonomi manajerial dapat diartikan sebagai ilmu dan wawasan yang menunjukkan keberadaan teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan, baik didalam perusahaan atau organisasi dan bagaimana bisnis dan organisasi dapat mencapai tujuan secara efisien.

2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut, jelaskan.

Jawaban

Saya sangat setuju dengan pernyataan tersebut, karena analisa saya sebagai manager dan membaca teori-teori yang saya baca, dengan menekan biaya atau cost dari perusahaan apapun perusahaan itu, berarti perusahaan akan mendapatkan profit atau value (nilai) keuntungan yang baik bahkan tinggi, dengan menekan biaya yang serendahnya dan

seperlunya perusahaan akan mengeluarkan post-post biaya tertentu saja sesuai dengan kebutuhannya. Karena keuntungan yang tinggi dapat dijadikan sebagai dana simpanan apabila perusahaan membutuhkan keperluan dan dana bisa tersedia kapanpun, seperti di era wabah covid 19 saat ini.

- 3. Film “Nike Sweatshop” mengajarkan strategi perusahaan nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan “keuntungan besar tapi tidak beretika”, dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.**

Jawaban :

Dampak Buruk perilaku perusahaan dapat Saya analisa sebagai berikut :

- Pekerja dibayar dibawah ketentuan UMR atau UMK yang tercantum, pada dasarnya yang dilaporkan sesuai ketentuan depnaker, tapi nyatanya gaji masih sangat kecil, yang dilaporkan ke depnaker hanya syarat formalitas saja selanjutnya perusahaan berpikir kita harus untung besar, sehingga perusahaan menerapkan siapa yang butuh kerja, orang akan datang pada perusahaan nike tersebut.
- Perusahaan meminimalkan adanya jam lembur
- Perusahaan menekan kebutuhan operasional kantor seperlunya saja
- Pada posisi – posisi tertentu seperti pabrik seharusnya di isi dengan 10 orang, cukup 6 orang untuk menekan biaya opek gaji.
- Kontrak kerja hanya 1 sampai 2 tahun, sehingga menekan uang jasa dan pesangon
- Tidak adanya bonus tahunan, padahal keuntungan perusahaan ada
- Komunikasi antar manager, supervisor dan karyawan tidak kondusif
- Kecilnya bonus dibagian marketing, karena perusahaan tidak mau loyal
- Apabila karyawan yang izin atau sakit uang gaji di potong sehingga menjadi income untuk perusahaan.

2. Soal Aplikasi

1. Umpama anda seorang pengusaha restaurant jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor).

Jawab :

- Pemilihan tempat dan lokasi yang strategis, merupakan daya jual yang sangat berpengaruh untuk membuka langkah awal usaha restoran jepang
- Makanan jepang mempunyai bumbu khas yang banyak disukai di Indonesia
- Jenis makanan jepang mempunyai pasaran yang sangat variatif
- Dengan adanya restoran jepang akan memperkaya kuliner di Indonesia
- Adanya persaingan harga dengan produk kuliner Indonesia
- Sejak dibukanya paket kunjungan wisata internasional banyak orang jepang yang datang ke Indonesia, sehingga para wisatawan bisa mampir ke restoran jepang tersebut.
- Desain interior yang khas bangunan jepang membuat orang akan mampir sekalian berfoto kenangan.
- Bisnis restoran jepang lebih kepada menu makanan sehat.
- Membuka restoran jepang berakar dari konsep tradisional dan modern, sehingga bisa menyesuaikan budget keuangan.

2. Dapatkah anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap factor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif dan negatif)

Jawab :

Dampak Positif :

- Lapangan kerja local bisa dipenuhi, karena tamatan SMA/SMK bisa dibayar dengan gaji yang diharapkan
- Pedagang ikan dan lainnya akan mendapatkan rezeki tambahan dengan dibukanya restoran jepang
- Bersaing sehat, karena makanan jepang mempunyai menu yang sederhana dan terjangkau
- Adanya setoran pajak pendapatan daerah
- Berkembangnya ekonomi kreatif

Dampak Negatif

- Restoran yang tidak mau berinovasi akan ditinggal pelanggannya.
- Makanan Laut apabila tidak diolah dengan baik dan dimasukkan kedalam freezer, akan cepat mengalami kebusukan
- Adanya masyarakat pelosok yang belum mengenal masakan negara jepang
- Masih identik harga mahal

Terima Kasih

Jawaban Ujian Tengah Semester (UTS)

Mata Kuliah : **Ekonomi Manajerial**
Dosen : **Bapak Rabin Ibnu Zainal, S.E, M.Sc, P.hD.**
Nama Mahasiswa : **Arief Widodo**
NIM : **202510004**
Program Studi : **S2 Magister Manajemen**
Institusi : **Universitas Bina Darma Palembang**

1. Soal dan Teori

Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manjerial. Apakah Definisi ekonomi manajerial.

Jawaban

Analisa saya mempelajari ekonomi manajerial sebagai langkah saya sebagai seorang manager diperusahaan distributor Matsuyama untuk mengatur perusahaan dimana saya bekerja, dengan mempelajari menajerial saya akan lebih memahami evaluasi untuk mengatur keuangan dan operasional dikantor, mengatur cost biaya, mengatur provit perusahaan, mengatur dan memecahkan setiap masalah yang ada diperusahaan, dan berani mengambil keputusan terbaik.

Dan analisa saya ekonomi manajerial dapat diartikan sebagai ilmu dan wawasan yang menunjukkan keberadaan teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan, baik didalam perusahaan atau organisasi dan bagaimana bisnis dan organisasi dapat mencapai tujuan secara efisien.

Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut, jelaskan.

Jawaban

Saya sangat setuju dengan pernyataan tersebut, karena analisa saya sebagai manager dan membaca teori-teori yang saya baca, dengan menekan biaya atau cost dari perusahaan apapun itu, berarti perusahaan akan mendapatkan provit atau value (nilai) keuntungan yang baik bahkan tinggi, dengan menekan biaya yang serendahnya dan seperlunya perusahaan akan mengeluarkan post-post biaya tertentu saja sesuai dengan kebutuhannya. Karena keuntungan yang tinggi dapat dijadikan sebagai dana simpanan apabila perusahaan membutuhkan keperluan dan dana bisa tersedia kapanpun, seperti di era wabah covid 19 saat ini.

Film “Nike Sweatshop” mengajarkan strategi perusahaan nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan “keuntungan besar tapi tidak beretika”, dapatkah anda jelaskan dampak buruk prilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawaban :

Dampak Buruk perilaku perusahaan dapat Saya analisa sebagai berikut :

- Pekerja dibayar dibawah ketentuan UMR atau UMK yang tercantum, pada dasarnya yang dilaporkan sesuai ketentuan depnaker, tapi nyatanya gaji masih sangat kecil, yang dilaporkan ke depnaker hanya syarat formalitas saja selanjutnya perusahaan berpikir kita harus

untung besar, sehingga perusahaan menerapkan siapa yang butuh kerja, orang akan datang pada perusahaan nike tersebut.

- Perusahaan meminimalkan adanya jam lembur
- Perusahaan menekan kebutuhan operasional kantor seperlunya saja
- Pada posisi – posisi tertentu seperti pabrik seharusnya di isi dengan 10 orang, cukup 6 orang untuk menekan biaya opek gaji.
- Kontrak kerja hanya 1 sampai 2 tahun, sehingga menekan uang jasa dan pesangon
- Tidak adanya bonus tahunan, padahal keuntungan perusahaan ada
- Komunikasi antar manager, supervisor dan karyawan tidak kondusif
- Kecilnya bonus dibagian marketing, karena perusahaan tidak mau loyal
- Apabila karyawan yang izin atau sakit uang gaji di potong sehingga menjadi income untuk perusahaan.

2. Soal Aplikasi

Umpama anda seorang pengusaha restaurant jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor).

Jawab :

- Pemilihan tempat dan lokasi yang strategis, merupakan daya jual yang sangat berpengaruh untuk membuka langkah awal usaha restoran jepang
- Makanan jepang mempunyai bumbu khas yang banyak disukai di Indonesia
- Jenis makanan jepang mempunyai pasaran yang sangat variatif
- Dengan adanya restoran jepang akan memperkaya kuliner di Indonesia
- Adanya persaingan harga dengan produk kuliner Indonesia
- Sejak dibukanya paket kunjungan wisata internasional banyak orang jepang yang datang ke Indonesia, sehingga para wisatawan bisa mampir ke restoran jepang tersebut.
- Desain interior yang khas bangunan jepang membuat orang akan mampir sekalian berfoto kenangan.
- Bisnis restoran jepang lebih kepada menu makanan sehat.
- Membuka restoran jepang berakar dari konsep tradisional dan modern, sehingga bisa menyesuaikan budget keuangan.

Dapatkan anda mengambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap factor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif dan negatif)

Jawab :

Dampak Positif :

- Lapangan kerja lokal bisa dipenuhi, karena tamatan SMA/SMK bisa dibayar dengan gaji yang sesuai tamatan
- Pedagang ikan dan lainnya akan mendapatkan rezeki tambahan dengan dibukanya restoran jepang
- Bersaing sehat, karena makanan jepang mempunyai menu yang sederhana dan terjangkau
- Adanya setoran pajak pendapatan daerah
- Berkembangnya ekonomi kreatif

Dampak Negatif

- Restoran yang tidak mau beerinovasi akan ditinggal pelanggannya.
- Makanan Laut apabila tidak diolah dengan baik dan dimasukkan kedalam frezzer, akan cepat mengalami kebusukan
- Adanya masyarakat pelosok yang belum mengenal masakan negara jepang
- Masih identik harga mahal

Terima Kasih

Nama : Desti Oktiani

Nim : 202510005

UTS EKONOMI MANAJERIAL

1. SOAL TEORI

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah definisi ekonomi manajerial ?

Jawaban :

Adapun manfaat belajar ekonomi manajerial :

- Sebagai pertimbangan suatu perusahaan untuk mengambil keputusan
- Membantu dalam menghadapi fluktuasi kondisi pasar yang mempengaruhi permintaan barang, harga jual dan laba.
- Membantu dalam memahami lingkungan ekonomi perusahaan.
- Sebagai bahan evaluasi kebijakan manajerial masa lalu apakah sudah sesuai atau perlu perbaikan.

Ekonomi Manajerial adalah pengaplikasian teori-teori ekonomi terhadap perusahaan dalam mengambil keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut jelaskan?

Jawaban :

Saya setuju dengan pernyataan tersebut alasannya seseorang yang memiliki usaha pasti menginginkan laba yang setinggi-tingginya karena itu tujuan dari suatu perusahaan tetapi dalam mencapai tujuan tersebut bisa dengan menekan biaya produksi.

- Film “Nike Sweatshop” mengajarkan strategi perusahaan nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu diIndonesia, yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan “keuntungan besar tapi tidak beretika”. Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawaban :

1. Kurangnya semangat bekerja bagi karyawan
2. Tingkat disiplin karyawan menurun karena perusahaan acuh terhadap kesejahteraan karyawan.
3. Ketika semua orang telah mengetahui tentang perilaku buruk suatu perusahaan maka orang akan mencari produk lain yang lebih baik, sehingga hal ini dapat menurunkan laba perusahaan.
4. Dapat menyebabkan perusahaan tutup/bangkrut.

1. SOAL APLIKASI

- Umpama anda seorang pengusaha restoran jepang yang akan buka diindonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran jepang.

Jawaban :

1. Gaya hidup
2. Tren
3. Inovasi
4. Kualitas
5. Pemerintah

- Dapatkah anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiapfaktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif)

Jawaban :

1. Gaya hidup

Merupakan faktor penting dalam mempengaruhi industri restoran, seiring dengan perkembangan zaman kita tidak perlu pergi ke negara asalnya untuk menikmati makanan khas negara tersebut, selain itu pengaruh teknologi sosial media juga menjadikan makanan dan minuman sebagai gaya hidup status sosial seseorang.

2. Tren

Tren masa kini menjadi salah satu penentu perkembangan industri restoran, banyak restoran yang menjual makanan mengikuti perkembangan tren, hal ini disebabkan kebanyakan masyarakat lebih memilih makanan/minuman yang sedang tren sehingga menjadi peluang bisnis untuk kita.

3. Inovasi

Ide baru yang berbeda mampu menciptakan peluang dalam bisnis restoran, rasa yang unik dan berbeda mampu memikat para konsumen, seperti pada saat kita memulai berbisnis restoran jepang identik makanan jepan itu sehat dan mentah seperti sushi disini kita juga harus berinovasi menciptakan sushi yang dapat dinikmati oleh setiap orang seperti membuat sushi tidak hanya dari bahan mentah tetap dari makanan khas daerah diindonesia seperti rendang, sambal mata dll sehingga cocok dilidah masyarakat indonesia. Inovasi sendiri tercipta karna adanya tren dan gaya hidup masyarakat yang mengikuti perkembangan zaman.

4. Pemerintah

Juga memiliki andil bedar dalam perkembangan industri restoran, pemerian ijin usaha yang lebih mudah tanpa memberatkan salah satu pihak.

5. Menjaga kualitas

Mengikuti perkembangan pasar dan tren masyarakat pelaku industri restoran juga harus mampu menjaga kualitas produknya, jangan sampai hanya karna sebuah tren keluar dari karakter restoran, karena tidak semua masyarakat mengutamakan sebuah tren tetapi kualitas, jika kualitas tidak terjaga maka akan berdampak pada penurunan minat konsumen terhadap restoran

soal teori :

1. manfaat belajar ekonomi manajerial adalah sebagai pertimbangan pdalam mengambil keputusan, membantu dalam menghadapi fluktuasi kondisi pasar yang mempengaruhi permintaan pasar, harga jual dan laba, membantu dalam memahami lingkungan ekonomi perusahaan dan sebagai bahan evaluasi kebijakan manajerial masa lalu apakah sudah sesuai atau perlu perbaiki.

ekonomi manajerial : pengaplikasian teori-teori ekonomi terhadap perusaan dalam mengambil keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan.

2. saya setuju dengan pendapat tersebut alasannya setiap orang yang memiliki usha pasti menginginkan laba yang setinggi-tingginya karena tujuan ahir dari sebuah perusahaan adalah memperoleh laba, laba dapat diperoleh dengan cara menekan biaya produksi.

3. dapat menyebabkan kurangnya semangat kerja bagi karyawan, tingkat disiplin karyawan menurun karena perusahaan acu terhadap kesejahteraan karyawan, ketika orang sudah mengetahui keburukan suatu perusahaan maka orang akan mencari produk lain yang lebih berkualitas.

SOAL Aplikasi

1. Gaya hidup, tren, inovasi kualitas, pemerintah, lokasi, harga, promosi

- Gaya Hidup : merupakan faktor penting dalam mempengaruhi industri restoran, seiring dengan perkembangan zaman kita tidak perlu pergi kenegara asalnya untuk menikmati makanan khas negara tersebut, selain itu pengaruh teknologi sosial media juga menjadikan makanan dan minuman sebagai gaya hidup status seseorang.

-tren : masa kini menjadi penentu perkembangan industri restoran banyak restoran mengikuti perkembangan tren dalam menjual makanan hal ini karna banyak masyarakat yang memilih makanan/monuman yang sedang tren sehingga menjadi peluang bisnis untuk kita.

inovasi : ide baru yang berbeda mampu menciptakan peluang dalam bisnis restoran, rasa yang unik dan berbeda mampu memikat para konsumen, seperti pada saat memulai berbisnis restoran jepang itu identik dengan makanan yang sehat dan mentah seperti sushi, disini kita harus berinovasi agar ketika masyarakat indonesia memikirkan sushi tidak lagi yang dibayangkan adalah olahan daging mentah tetapi seperti makanan khas daerah di indonesia seperti rendang, sambal matah dll sehingga cocok dilidah masyarakat indonesia, inovasi tercipta karena ada tren dan gaya hidup masyarakat yang mengikuti perkembangan zaman

- pemerintah : juga memiliki peran andil besar dalam perkembangan industri restoran, pemberian izin usaha yang mudah tanpa memberatkan pihak manapun merupakan dukungan dari pemerinta.

-menjaga kualitas : mengikuti perkembangan pasar dan tren masyarakat pelaku industri restoran juga mampu menjaga kualitas produknya, jangan sampai hanya karna sebuah tren keluar dari karatekristik restoran. karena tidak semua masyarakat mengedepankan tren tetapi kualitas dan rasa, jika kualitas tidak terjaga maka akan berdampak pada penurunan minat konsumen.

- lokasi : hal yang tidak kalah penting karena lokasi yang strategis memudahkan setiap orang untuk pergi kersetoran.

- harga : harga yang bersaing menjadi modal untuk usaha karena kebanyakan masyarakat ingin kualitas, rasa yang enak tetapi dengan harga yang bersaing

prososi : dalam memulai bisnis jg sangat penting karena dg perkembangan teknologi kita dapat melakukan promosi di akunmedia sosial

Nama : Efran Martahan

NIM : 202510020

Kelas : MM 36

Ujian Tengah Semester (UTS) Ekonomi Manajerial

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah definisi ekonomi manajerial.

Ekonomi Manajerial adalah aplikasi teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan untuk membahas bagaimana suatu organisasi dapat mencapai tujuan atau maksudnya dengan cara yang paling efisien.

Menurut saya Ekonomi Manajerial sangatlah penting untuk mempelajarinya secara mendalam dan mengaplikasikannya ke dalam kehidupan perekonomian. Ekonomi manajerial memiliki peranan yang vital dalam penerapan aplikasi teori ekonomi baik secara mikro maupun makro dan memiliki peranan ketika perusahaan ingin mendapatkan keuntungan maksimal penerapannya harus secara terperinci dan mempertimbangkan segala aspek di dalamnya. Kita harus memaksimalkan penerimaan dengan memerhatikan beberapa faktor serta menekan biaya untuk menjadikannya suatu produk barang/jasa.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Saya setuju dengan pernyataan bahwa untuk mencapai keuntungan kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya.

Menurut teori untuk maksimisasi laba dengan pendekatan penerimaan total dan biaya total

$$\Pi = TR - TC$$

Π = Laba Total

TR = Pendapatan Total

TC = Biaya Total

Ketika kita ingin mencapai keuntungan kita harus memaksimalkan pendapatan dengan menekan biaya yang dikeluarkan untuk suatu produk barang/jasa dengan memerhatikan harga produk dengan unit yang akan dijual. Keuntungan yang maksimum dan biaya yang minimum akan diputuskan dengan menggunakan berbagai sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan sehingga penggunaannya menjadi efisien dan memberikan keuntungan yang maksimum dan menghasilkan biaya yang minimum.

- Film “Nike Sweatshop” mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekankan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah sehingga perusahaan mendapatkan “keuntungan besar tapi tidak beretika”. Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Ketika perusahaan mendapatkan keuntungan besar tetapi dengan menggunakan cara yang tidak beretika, perusahaan tersebut akan mendapatkan kerugian yang sangat besar di kemudian. Faktor keuntungan yang maksimal tak serta merta membuat perusahaan tersebut dapat bertahan lama. Citra perusahaan sangatlah penting untuk dibangun ketika kita akan berbicara soal perusahaan tersebut dapat bertahan lama atau tidak. Faktor kualitas pekerja dan lingkungan perusahaan juga dapat mempengaruhi eksistensi perusahaan tersebut. Perusahaan Nike nyatanya mendapatkan keuntungan yang maksimal dengan menggunakan strategi mereka namun itu tidaklah akan bertahan lama. Perusahaan Nike haruslah memerhatikan juga standar gaji pekerja yang sesuai standar kehidupan sehingga pekerja dapat bekerja dengan maksimal dan nyaman. Begitu juga lingkungan kehidupan pekerja tersebut harus menjadi perhatian serius bagi perusahaan Nike serta lingkungan perusahaan bagaimana perusahaan Nike mengelola limbahnya dengan baik. Dan muara dari semua itu dapat menjaga eksistensi perusahaan Nike tersebut dapat bertahan lama atau tidak.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

Faktor-faktor yang akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang :

1. Harga menu
2. Populasi tempat bisnis
3. Pendapatan customer/pelanggan
4. Harga menu kompetitor
5. Tren

- Dapatkah anda menggambarkan bagaimana pengaruh positif dan negatif dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda.

Dampak positif dan negatif faktor-faktor yang berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang saya:

1. Harga menu

Harga merupakan komponen pertama dan teramat penting yang sangat mempengaruhi bisnis restoran Jepang saya. Ketika harga menu yang saya tawarkan kompetitif, hal itu akan berdampak baik sehingga banyak customer yang akan datang mencoba menu yang kita tawarkan. Namun ketika harga yang menu saya tawarkan di atas harga pasaran, banyak customer akan beralih ke kompetitor atau pelanggan baru kurang berminat mencoba menu yang saya tawarkan.

2. Populasi tempat bisnis

Populasi adalah salah satu faktor yang akan mempengaruhi bisnis restoran Jepang saya. Ketika saya memilih lokasi tempat yg berpopulasi penduduk padat maka akan berdampak positif untuk bisnis restoran Jepang saya. Namun lain halnya ketika tingkat kepadatan lokasi bisnis restoran Jepang tidak terlalu padat maka akan berdampak kurang baik/negatif bagi bisnis saya

3. Pendapatan customer/pelanggan

Pendapatan customer amatlah penting menjadi salah satu tolak ukur indikasi bisnis kita bisa survive atau tidak. Ketika saya memilih lokasi tempat restaurant saya dengan pendapatan customer/penduduk yang tinggi/meningkat dari kebiasaan, maka akan berdampak positif bagi

bisnis restaurant saya. Namun ketika pendapatan customer kita rendah/menurun akan berdampak negatif yang akan menurunkan omset penjualan restoran Jepang saya.

4. Harga menu kompetitor

Ketika harga menu yang kita tawarkan di bawah harga kompetitor kita, maka akan banyak customer yang akan datang ke restoran Jepang saya dan akan berdampak positif dan meningkatkan omset bisnis saya. Berbeda hal ketika kita menawarkan harga di atas harga kompetitor kita maka akan berdampak negatif terhadap restoran saya.

5. Tren

Tren pasaran menjadi pertimbangan penting dan berdampak ke bisnis restoran Jepang saya. Ketika tren pasar menyukai produk makanan Jepang, hal tersebut akan berdampak positif ke bisnis kita. Namun ketika tren pasar kurang menyukai makanan Jepang, maka omset bisnis restaurant Jepang saya akan stagnan atau bahkan menurun dari omset rata-rata penjualan harian.

Nama : Efran Martahan

NIM : 202510020

Kelas : MM 36

Ujian Tengah Semester (UTS) Ekonomi Manajerial

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah definisi ekonomi manajerial.

Ekonomi Manajerial adalah aplikasi teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan untuk membahas bagaimana suatu organisasi dapat mencapai tujuan atau maksudnya dengan cara yang paling efisien.

Menurut saya Ekonomi Manajerial sangatlah penting untuk mempelajarinya secara mendalam dan mengaplikasikannya ke dalam kehidupan perekonomian. Ekonomi manajerial memiliki peranan yang vital dalam penerapan aplikasi teori ekonomi baik secara mikro maupun makro dan memiliki peranan ketika perusahaan ingin mendapatkan keuntungan maksimal penerapannya harus secara terperinci dan mempertimbangkan segala aspek di dalamnya. Kita harus memaksimalkan penerimaan dengan memerhatikan beberapa faktor serta menekan biaya untuk menjadikannya suatu produk barang/jasa.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Saya setuju dengan pernyataan bahwa untuk mencapai keuntungan kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya.

Menurut teori untuk maksimisasi laba dengan pendekatan penerimaan total dan biaya total

$$\Pi = TR - TC$$

Π = Laba Total

TR = Pendapatan Total

TC = Biaya Total

Ketika kita ingin mencapai keuntungan kita harus memaksimalkan pendapatan dengan menekan biaya yang dikeluarkan untuk suatu produk barang/jasa dengan memerhatikan harga produk dengan unit yang akan dijual. Keuntungan yang maksimum dan biaya yang minimum akan diputuskan dengan menggunakan berbagai sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan sehingga penggunaannya menjadi efisien dan memberikan keuntungan yang maksimum dan menghasilkan biaya yang minimum.

- Film “Nike Sweatshop” mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekankan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah sehingga perusahaan mendapatkan “keuntungan besar tapi tidak beretika”. Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Ketika perusahaan mendapatkan keuntungan besar tetapi dengan menggunakan cara yang tidak beretika, perusahaan tersebut akan mendapatkan kerugian yang sangat besar di kemudian. Faktor keuntungan yang maksimal tak serta merta membuat perusahaan tersebut dapat bertahan lama. Citra perusahaan sangatlah penting untuk dibangun ketika kita akan berbicara soal perusahaan tersebut dapat bertahan lama atau tidak. Faktor kualitas pekerja dan lingkungan perusahaan juga dapat mempengaruhi eksistensi perusahaan tersebut. Perusahaan Nike nyatanya mendapatkan keuntungan yang maksimal dengan menggunakan strategi mereka namun itu tidaklah akan bertahan lama. Perusahaan Nike haruslah memerhatikan juga standar gaji pekerja yang sesuai standar kehidupan sehingga pekerja dapat bekerja dengan maksimal dan nyaman. Begitu juga lingkungan kehidupan pekerja tersebut harus menjadi perhatian serius bagi perusahaan Nike serta lingkungan perusahaan bagaimana perusahaan Nike mengelola limbahnya dengan baik. Dan muara dari semua itu dapat menjaga eksistensi perusahaan Nike tersebut dapat bertahan lama atau tidak.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

Faktor-faktor yang akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang :

1. Harga menu
2. Populasi tempat bisnis
3. Pendapatan customer/pelanggan
4. Harga menu kompetitor
5. Tren

- Dapatkah anda menggambarkan bagaimana pengaruh positif dan negatif dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda.

Dampak positif dan negatif faktor-faktor yang berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang saya:

1. Harga menu

Harga merupakan komponen pertama dan teramat penting yang sangat mempengaruhi bisnis restoran Jepang saya. Ketika harga menu yang saya tawarkan kompetitif, hal itu akan berdampak baik sehingga banyak customer yang akan datang mencoba menu yang kita tawarkan. Namun ketika harga yang menu saya tawarkan di atas harga pasaran, banyak customer akan beralih ke kompetitor atau pelanggan baru kurang berminat mencoba menu yang saya tawarkan.

2. Populasi tempat bisnis

Populasi adalah salah satu faktor yang akan mempengaruhi bisnis restoran Jepang saya. Ketika saya memilih lokasi tempat yg berpopulasi penduduk padat maka akan berdampak positif untuk bisnis restoran Jepang saya. Namun lain halnya ketika tingkat kepadatan lokasi bisnis restoran Jepang tidak terlalu padat maka akan berdampak kurang baik/negatif bagi bisnis saya

3. Pendapatan customer/pelanggan

Pendapatan customer amatlah penting menjadi salah satu tolak ukur indikasi bisnis kita bisa survive atau tidak. Ketika saya memilih lokasi tempat restaurant saya dengan pendapatan customer/penduduk yang tinggi/meningkat dari kebiasaan, maka akan berdampak positif bagi bisnis restaurant saya. Namun ketika pendapatan customer kita rendah/menurun akan berdampak negatif yang akan menurunkan omset penjualan restoran Jepang saya.

4. Harga menu kompetitor

Ketika harga menu yang kita tawarkan di bawah harga competitor kita, maka akan banyak customer yang akan datang ke restoran Jepang saya dan akan berdampak positif dan meningkatkan omset bisnis saya. Berbeda hal ketika kita menawarkan harga di atas harga kompetitor kita maka akan berdampak negatif terhadap restoran saya.

5. Tren

Tren pasaran menjadi pertimbangan penting dan berdampak ke bisnis restoran Jepang saya. Ketika tren pasar menyukai produk makanan Jepang, hal tersebut akan berdampak positif ke bisnis kita. Namun ketika tren pasar kurang menyukai makanan Jepang, maka omset bisnis restaurant Jepang saya akan stagnan atau bahkan menurun dari omset rata-rata penjualan harian.

Nama	:	ELLY FARIDAH
NIM	:	202510001
Mata Kuliah	:	EKONOMI MANAJERIAL
Dosen Pengasuh	:	Rabin Ibnu Zainal, S.E., M.Sc., PhD.

- Soal Teori
- Jelaskan kenapa Anda perlu belajar Ekonomi Manajerial. Apakah definisi dari Ekonomi Manajerial?

Jawaban:

Belajar Ekonomi Manajerial berguna untuk pengambilan keputusan secara efektif dan efisien sehingga bisa menentukan skala prioritas agar kebutuhan dapat dipenuhi baik kebutuhan rumah tangga, individu, rumah tangga perusahaan maupun rumah tangga Negara.

Definisi Ekonomi Manajerial adalah Penggabungan teori Ekonomi dan perangkat ilmu bisnis dan analisis ilmu keputusan untuk mengetahui perusahaan atau organisasi mencapai suatu tujuan dengan cara yang efektif dan efisien.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi tingginya dan merendahkan biaya serendah rendahnya. Apabila Anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan?

Jawaban:

Dalam sebuah usaha atau bisnis tujuannya adalah mencari laba dimana kompensasi atau resiko yang ditanggung perusahaan besar maka akan semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Dimana Keuntungan (Laba) merupakan Penerimaan Total (TR) dikurangi Biaya Total (TC). Dan Keuntungan maksimum akan tercapai apabila selisih positif TR dan TC mencapai angka maksimum.

Untuk memaksimalkan laba dicapai dengan efisiensi disemua bidang baik produksi, sumber daya manusia maupun keuangan. Keuntungan maksimum dan biaya minimum akan diputuskan berbagai sumber daya yang dimiliki perusahaan. Sebagai salah satu contoh dalam meningkatkan laba perusahaan yaitu meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya, antara lain biaya produksi. Dengan mengurangi biaya perusahaan dapat memaksimalkan dana untuk tujuan lain seperti membuat produk baru, menginvestasikan untuk menambah asset perusahaan. Penetapan biaya produksi

efisiensi ini dapat dicapai dengan menekan biaya produksi dan transportasi didalam pabrik.

Efisiensi dibidang keuangan memberikan pengaruh pada operasi perusahaan sehingga akan meningkatkan efisiensi operasional dan efisiensi investasi yang ada yang pada akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan. Biaya produksi merupakan yang paling utama untuk dipikirkan serta diperhitungkan. Kesalahan perhitungan mampu berakibat fatal bagi perusahaan. Besarnya harga produksi akan membuat perusahaan mengalami kebangkrutan.

- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah Anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaan nya sendiri?

Jawaban:

Praktek bisnis yang tidak mengikuti aturan aturan dan kewajiban yang sudah menjadi ketentuan hukum atau kelaziman bisnis yang beretika bisa berakibat tidak langgengnya bisnis itu sendiri. Selain pelanggaran etika juga akan dihadapkan dengan sanksi formal dan runtuhnya reputasi atau trust baik eksternal maupun internal perusahaan. Perilaku Nike yang tidak beretika ini secara eksternal akan menjatuhkan kredibilitas perusahaan yang berakibat lanjut pada kekhawatiran rekanan bisnis terhadap kemungkinan akan terseretnya ke dalam kasus hukum atau dirugikan secara ekonomi dan secara internal akan terjadi hilangnya rasa hormat dari karyawan terhadap atasan dan berakibat lanjut turunnya etos kerja karyawan karena ketidak hadirannya panutan yang beretika dari pimpinannya.

Akan butuh waktu dan biaya besar untuk mengembalikan kepercayaan public dan karyawan terhadap perbaikan kualitas etika bisnis perusahaan. Maka sudah seharusnya hanya resiko keekonomianlah yang perlu menjadi tantangan dalam berbisnis, karena etika dan hukum adalah bagian dari profesionalitas dan kepedulian social perusahaan serta landasan yang tidak untuk ditawar apalagi ditinggalkan namun untuk dijalankan.

Selain melahirkan persepsi buruk dimata masyarakat, dampak negative lainnya adalah menurunnya moral karyawan akibat beban psikologis karena bekerja apada perusahaan yang memiliki citra buruk, terpaksa dikeluarkannya biaya untuk mengatasi citra buruk

yang ada dan ketidakpercayaan public terhadap segala tindakan yang dilakukan perusahaan di masa depan.

- Soal Aplikasi
- Umpama Anda seorang pengusaha Jepang yang akan membuka di Indonesia. Sebutkan factor-faktor yang Anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)?

Jawaban:

Adapun hal yang perlu saya pikirkan sebelum membuka usaha tersebut antara lain :

- ❖ Niat dan Mental yang kuat
Artinya Niat dan mental yang kuat dan sungguh-sungguh untuk membuka restoran di Indonesia merupakan hal utama yang harus dimiliki. Karena keberhasilan bisnis ini akan berhasil apabila memang memiliki kemauan, dan semangat yang kuat.
- ❖ Pengetahuan bisnis yang mau di jalankan
Memiliki pengetahuan dalam kuliner khususnya tentang masakan dan tradisi masyarakat Indonesia sehingga kita bisa mengetahui betul bagaimana kebiasaan di Indonesia khususnya dalam masalah kuliner.
- ❖ Sumber Daya Manusia
Dalam hal ini, bagaimana sumber daya manusia yang ada di Indonesia. Apakah mendukung usaha restoran yang akan dijalankan.
- ❖ Inovasi
Inovasi yang berkala harus dilakukan, apalagi zaman semakin canggih. Apalagi masalah kuliner sangat cepat berkembang. Hal ini harus didukung dengan inovasi yang cepat dan bervariasi.
- ❖ Modal
Modal yang cukup harus disiapkan untuk menunjang keberhasilan usaha restoran.
- ❖ Penjualan
Harus menentukan cara penjualan yang tepat sasaran dengan promosi promosi yang direncanakan dengan baik.
- ❖ Perencanaan Bisnis

Target pasar harus ditentukan dengan perencanaan strategis yang matang sehingga dalam pengembangan usaha apalagi beda budaya dapat disesuaikan dengan cepat.

- Dapatkah Anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap factor tersebut terhadap bisnis Anda (pengaruh positif) atau (pengaruh negative)?

Jawaban:

Pengaruh positif dan negative factor yang mempengaruhi keberhasilan tersebut :

- ❖ Niat dan Mental yang kuat

Artinya Niat dan mental yang kuat dan sungguh-sungguh dalam menjalankan bisnis menjadi factor utama dalam berbisnis. Karena kegagalan bisnis sering terjadi ketika perusahaan mendapatkan masalah dan pengelola perusahaan memiliki mental yang rendah sehingga mereka hanya pasrah menghadapi masalah tersebut. Seharusnya walaupun perusahaan memiliki mental yang kuat agar tetap bisa berpikir positif dalam menghadapi masalah tersebut.

- ❖ Pengetahuan bisnis yang mau di jalankan

Keberhasilan usaha juga ditentukan dari apakah kita mengetahui betul bisnis usaha tersebut dengan baik. Hal ini terlihat remeh, tapi rasanya akan sulit menjalankan bisnis yang jauh dari pengetahuan kita.

- ❖ Sumber Daya Manusia

Dalah hal ini, pemegang usaha harus bisa mengontrol semua aktivitas karyawan dan produksi perusahaan. Semua hal tentang perusahaan harus diperhatikan agar operasional administrasi berjalan dengan baik. Karena kelalaian pemegang usaha dapat menjadi kegagalan bisnis.

- ❖ Inovasi

Usaha yang bertahan lama adalah usaha yang terus melakukan inovasi. Inovasi dibutuhkan karena zaman semakin berkembang. Kompetitor juga pasti melakukan inovasi karena pelanggan mudah bosan. Inovasi bisa didapatkan dari pengalaman yang sudah-sudah. Untuk itulah perlu dilakukan riset kembali sampai menemukan hasil yang diinginkan.

- ❖ Modal

Modal merupakan komponen utama dalam wirausaha yang tidak bisa digantikan oleh apapun. Jadi, sebelum memulai usaha sebaiknya memiliki modal usaha

yang cukup untuk bidang usaha yang dijalankan agar kedepannya bisa berjalan lancar.

- ❖ Penjualan

Penjualan berhasil apabila dilakukan dengan promosi yang tepat sasaran.

- ❖ Perencanaan Bisnis

Dalam hal ini, target pasar yang tepat juga menentukan keberhasilan dari usaha itu sendiri. Mulai dari gender, umur, hingga ke hal spesifik lainnya. Jika kita mengenal target pasar dengan baik maka akan mudah melakukan promosi dengan tepat.

- Soal Teori

- Jelaskan kenapa Anda perlu belajar Ekonomi Manajerial. Apakah definisi dari Ekonomi Manajerial?

Jawaban:

Belajar Ekonomi Manajerial berguna untuk pengambilan keputusan secara efektif dan efisien sehingga bisa menentukan skala prioritas agar kebutuhan dapat dipenuhi baik kebutuhan rumah tangga, individu, rumah tangga perusahaan maupun rumah tangga Negara.

Definisi Ekonomi Manajerial adalah Penggabungan teori Ekonomi dan perangkat ilmu bisnis dan analisis ilmu keputusan untuk mengetahui perusahaan atau organisasi mencapai suatu tujuan dengan cara yang efektif dan efisien.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi tingginya dan merendahkan biaya serendah rendahnya. Apabila Anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan?

Jawaban:

Dalam sebuah usaha atau bisnis tujuannya adalah mencari laba dimana kompensasi atau resiko yang ditanggung perusahaan besar maka akan semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Dimana Keuntungan (Laba) merupakan Penerimaan Total (TR) dikurangi Biaya Total (TC). Dan Keuntungan maksimum akan tercapai apabila selisih positif TR dan TC mencapai angka maksimum.

Untuk memaksimalkan laba dicapai dengan efisiensi disemua bidang baik produksi, sumber daya manusia maupun keuangan. Keuntungan maksimum dan biaya minimum akan diputuskan berbagai sumber daya yang dimiliki perusahaan. Sebagai salah satu contoh dalam meningkatkan laba perusahaan yaitu meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya, antara lain biaya produksi. Dengan mengurangi biaya perusahaan dapat memaksimalkan dana untuk tujuan lain seperti membuat produk baru, menginvestasikan untuk menambah asset perusahaan. Penetapan biaya produksi efisiensi ini dapat dicapai dengan menekan biaya produksi dan transportasi didalam pabrik.

Efisiensi dibidang keuangan memberikan pengaruh pada operasi perusahaan sehingga akan meningkatkan efisiensi operasional dan efisiensi investasi yang ada yang pada akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan. Biaya produksi merupakan yang paling utama untuk dipikirkan serta diperhitungkan. Kesalahan perhitungan mampu berakibat fatal bagi perusahaan. Besarnya harga produksi akan membuat perusahaan mengalami kebangkrutan.

- Film “Nike Sweatshop” mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah sehingga perusahaan mendapatkan “keuntungan besar tapi tidak beretika”. Dapatkah Anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaan nya sendiri?

Jawaban:

Praktek bisnis yang tidak mengikuti aturan aturan dan kewajiban yang sudah menjadi ketentuan hukum atau kelaziman bisnis yang beretika bisa berakibat tidak langgengnya bisnis itu sendiri. Selain pelanggaran etika juga akan dihadapkan dengan sanksi formal dan runtuhnya reputasi atau trust baik eksternal maupun internal perusahaan. Perilaku Nike yang tidak beretika ini secara eksternal akan menjatuhkan kredibilitas perusahaan yang berakibat lanjut pada kekhawatiran rekanan bisnis terhadap kemungkinan akan terseretnya ke dalam kasus hukum atau dirugikan secara ekonomi dan secara internal akan terjadi hilangnya rasa hormat dari karyawan terhadap atasan dan berakibat lanjut turunnya etos kerja karyawan karena ketidak hadiran panutan yang beretika dari pimpinannya.

Akan butuh waktu dan biaya besar untuk mengembalikan kepercayaan public dan karyawan terhadap perbaikan kualitas etika bisnis perusahaan. Maka sudah seharusnya hanya resiko keekonomianlah yang perlu menjadi tantangan dalam berbisnis, karena etika dan hukum adalah bagian dari profesionalitas dan kepedulian social perusahaan serta landasan yang tidak untuk ditawar apalagi ditinggalkan namun untuk dijalankan.

Selain melahirkan persepsi buruk dimata masyarakat, dampak negative lainnya adalah menurunnya moral karyawan akibat beban psikologis karena bekerja apada perusahaan yang memilki citra buruk, terpaksa dikeluarkannya biaya untuk mengatasi citra buruk yang ada dan ketidakpercayaan public terhadap segala tindakan yang dilakukan perusahaan di masa depan.

- Soal Aplikasi

- Umpama Anda seorang pengusaha Jepang yang akan membuka di Indonesia. Sebutkan factor-faktor yang Anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)?

Jawaban:

Adapun hal yang perlu saya pikirkan sebelum membuka usaha tersebut antara lain :

v Niat dan Mental yang kuat

Artinya Niat dan mental yang kuat dan sungguh-sungguh untuk membuka restoran di Indonesia merupakan hal utama yang harus dimiliki. Karena keberhasilan bisnis ini akan berhasil apabila memang memiliki kemauan, dan semangat yang kuat.

v Pengetahuan bisnis yang mau di jalankan

Memiliki pengetahuan dalam kuliner khususnya tentang masakan dan tradisi masyarakat Indonesia sehingga kita bisa mengetahui betul bagaimana kebiasaan di Indonesia khususnya dalam masalah kuliner.

v Sumber Daya Manusia

Dalam hal ini, bagaimana sumber daya manusia yang ada di Indonesia. Apakah mendukung usaha restoran yang akan dijalankan.

v Inovasi

Inovasi yang berkala harus dilakukan, apalagi zaman semakin canggih. Apalagi masalah kuliner sangat cepat berkembang. Hal ini harus didukung dengan inovasi yang cepat dan bervariasi.

v Modal

Modal yang cukup harus disiapkan untuk menunjang keberhasilan usaha restoran.

v Penjualan

Harus menentukan cara penjualan yang tepat sasaran dengan promosi yang direncanakan dengan baik.

v Perencanaan Bisnis

Target pasar harus ditentukan dengan perencanaan strategis yang matang sehingga dalam pengembangan usaha apalagi beda budaya dapat disesuaikan dengan cepat.

- Dapatkah Anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap factor tersebut terhadap bisnis Anda (pengaruh positif) atau (pengaruh negative)?

Jawaban:

Pengaruh positif dan negative factor yang mempengaruhi keberhasilan tersebut :

v Niat dan Mental yang kuat

Artinya Niat dan mental yang kuat dan sungguh-sungguh dalam menjalankan bisnis menjadi factor utama dalam berbisnis. Karena kegagalan bisnis sering terjadi ketika perusahaan mendapatkan masalah dan pengelola perusahaan memiliki mental yang rendah sehingga mereka hanya pasrah menghadapi masalah tersebut. Seharusnya walaupun perusahaan memiliki mental yang kuat agar tetap bisa berpikir positif dalam menghadapi masalah tersebut.

v Pengetahuan bisnis yang mau di jalankan

Keberhasilan usaha juga ditentukan dari apakah kita mengetahui betul bisnis usaha tersebut dengan baik. Hal ini terlihat remeh, tapi rasanya akan sulit menjalankan bisnis yang jauh dari pengetahuan kita.

v Sumber Daya Manusia

Dalah hal ini, pemegang usaha harus bisa mengontrol semua aktivitas karyawan dan produksi perusahaan. Semua hal tentang perusahaan harus diperhatikan agar operasional administrasi berjalan dengan baik. Karena kelalaian pemegang usaha dapat menjadi kegagalan bisnis.

v Inovasi

Usaha yang bertahan lama adalah usaha yang terus melakukan inovasi. Inovasi dibutuhkan karena zaman semakin berkembang. Kompetitor juga pasti melakukan inovasi karena pelanggan mudah bosan. Inovasi bisa didapatkan dari pengalaman yang sudah-sudah. Untuk itulah perlu dilakukan riset kembali sampai menemukan hasil yang diinginkan.

v Modal

Modal merupakan komponen utama dalam wirausaha yang tidak bisa digantikan oleh apapun. Jadi, sebelum memulai usaha sebaiknya memiliki modal usaha yang cukup untuk bidang usaha yang dijalankan agar kedepannya bisa berjalan lancar.

v Penjualan

Penjualan berhasil apabila dilakukan dengan promosi yang tepat sasaran.

v Perencanaan Bisnis

Dalam hal ini, target pasar yang tepat juga menentukan keberhasilan dari usaha itu sendiri. Mulai dari gender, umur, hingga ke hal spesifik lainnya. Jika kita mengenal target pasar dengan baik maka akan mudah melakukan promosi dengan tepat.

Nama : Fadhillah Adhariani

Nim : 202510006

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

A. Soal Teori

1. Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Jawaban :

Ekonomi manajerial merupakan ilmu dan seni yang menggabungkan teori ekonomi dan teknik pengambilan keputusan. Ekonomi manajerial penting untuk dipelajari karena seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional dan perusahaan dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Wawasan tentang ekonomi manajerial juga dapat menjadi strategi yang bagus dalam menjalankan bisnis agar perusahaan dapat mengatur dan mengelola sumber daya yang terbatas tetapi mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

Dilihat dari sudut pandang tugas utama manajer adalah membuat keputusan yang mampu meningkatkan performansi dari perusahaan. Dengan demikian tugas manajer dalam perusahaan adalah membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah dimana keputusan itu diharapkan akan memungkinkan perusahaan mencapai tujuannya, seperti peningkatan produktivitas, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya yang akan meningkatkan performansi bisnis dalam situasi ekonomi yang sangat kompetitif.

Dalam ekonomi manajerial terdapat ruang lingkup yang harus dipahami oleh seorang manajer, seperti teori ekonomi makro dan mikro, teknik pengambilan keputusan, ilmu keputusan dan ilmu administrasi bisnis. Ekonomi manajerial juga memiliki Fungsi dan tujuan yang sangat bermanfaat untuk seorang manajer, yaitu :

- a. Mengelola Keuangan

Ekonomi manajerial dapat berfungsi untuk mengelola keuangan agar perusahaan mendapatkan profit yang maksimal dengan menganalisis bagian

yang menunjang profit dan sebaliknya. Hal ini bertujuan agar perusahaan terhindar dari kebangkrutan.

b. Alat Evaluasi

Wawasan ini juga dapat digunakan untuk mengevaluasi kebijakan yang lama sebelum membuat kebijakan yang baru. Hal ini juga sangat bermanfaat saat terjadi pergantian manajer. Manajer yang baru dapat menganalisis kebijakan lama yang sudah berjalan sehingga dapat melakukan peningkatan atau perbaikan.

c. Membantu Menyelesaikan Masalah

Fungsi lain dari ilmu pengambilan keputusan ekonomi ini yaitu membantu manajer dalam menyelesaikan masalah. Kondisi ekonomi dan pasar yang senantiasa berubah, menuntut manajer melakukan penyesuaian kebijakan agar perusahaan tetap berkembang dan mendapatkan keuntungan.

d. Menganalisis Lingkungan Industri

Ilmu ini juga dapat berfungsi sebagai analisis lingkungan industri, lingkungan perusahaan, dan kondisi ekonomi. Analisis kondisi ini perlu dilakukan untuk memantau kondisi supplier, konsumen, dan keberadaan pesaing. Hasil analisis selanjutnya dapat digunakan untuk menunjang keputusan yang diambil guna meningkatkan profit perusahaan.

e. Mendapatkan Keuntungan

Tujuan utama menerapkan ekonomi manajerial adalah mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

Jadi, ekonomi manajerial itu sangat penting untuk di pelajari terlebih saat kita ingin menjadi seorang manajer di suatu perusahaan. Ekonomi manajerial membantu manajer dalam mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

Pengertian ekonomi manajerial menurut Dominic Salvatore (1996), ekonomi manajerial merupakan wawasan yang menunjukkan adanya teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan untuk menganalisis apakah bisnis dapat mencapai tujuan secara efektif efisien. Menurut Hirschey (2003), ekonomi manajerial merupakan penerapan ilmu ekonomi sebagai cara untuk mengambil keputusan administrasi dan manajemen.

Ekonomi manajerial adalah salah satu ilmu manajerial yang membahas tentang penerapan ilmu ekonomi dalam suatu organisasi atau perusahaan. Singkatnya, ekonomi manajerial adalah alat analisis yang digunakan para manajer

untuk pengambilan keputusan yang terkait dengan keuntungan perusahaan. Jadi telah jelas bahwa pusat perhatian dalam ekonomi manajerial adalah konsep laba atau keuntungan, dimana keuntungan itu diperoleh dari hasil selisih antara pendapatan total dengan biaya total perusahaan.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa ekonomi manajerial merupakan wawasan gabungan antara teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan yang dapat digunakan untuk melakukan analisis dan pengambilan keputusan yang menguntungkan bagi perusahaan.

2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Jawaban :

Saya setuju dengan pernyataan bahwa meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Keuntungan akan diperoleh kalau harga jual lebih tinggi dibanding biaya produksi. Harga harus menutupi ongkos produksi, biaya pemasaran, biaya administrasi, dan biaya tetap sekaligus menyisahkan margin keuntungan. Dengan diturunkannya biaya produksi, perusahaan tidak mengeluarkan biaya yang besar dan perusahaan mendapatkan keuntungan yang besarpula. Perusahaan juga dapat mengurangi biaya distribusi yang besar dengan cara perusahaan tidak langsung ke konsumen tetapi ke Distributor, kemudian distributor yang menyalurkan produk ke retailer atau konsumen. Hal ini dapat meminimalisir pengeluaran biaya perusahaan.

3. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawaban :

Etika bisnis adalah kode etik yang diterapkan sebuah entitas bisnis atau perusahaan untuk melakukan kegiatan bisnisnya. Dengan kata lain, etika bisnis merupakan panduan atau tuntunan bagaimana sebuah perusahaan seharusnya dalam menjalankan kegiatan usahanya. Seperti yang sudah dikatakan bahwa etika bisnis sangat penting untuk di aplikasikan agar perusahaan memiliki pondasi yang kuat dan memiliki nilai yang tinggi. Sementara tanggung jawab sosial merupakan wujud

kepedulian perusahaan pada masyarakat dan lingkungan sekitarnya di mana ia berada. Istilah lingkungan sekitar ini meliputi konsumen, supplier, karyawan, kreditor, lingkungan, komunitas, masyarakat dan sebagainya. Sehingga tanggung jawab sosial perusahaan merupakan bagian dari etika bisnis. Dalam perusahaan, etika bisnis dapat membentuk suatu nilai, norma dan perilaku karyawan serta pimpinan untuk menciptakan suasana hubungan yang adil dan sehat baik itu dengan sesama rekan kerja maupun konsumen. Dari etika bisnis itulah secara tidak langsung akan mendorong adanya sikap tanggung jawab dalam menjalankan bisnis. Sehingga segala aktivitas bisnis dapat berjalan dengan baik dan lancar jika etika bisnis dapat dipegang teguh dan praktiknya diatur oleh perusahaan.

Praktek bisnis yang tidak mengikuti aturan-aturan dan kewajiban-kewajiban yang sudah menjadi ketentuan hukum positif pemerintah atau kelaziman bisnis yang berEtika, bisa berakibat tidak langgengnya bisnis itu sendiri. Hal ini disebabkan oleh selain pelanggaran etika akan berhadapan dengan sanksi formal, didalam bisnis juga akan berakibat pada runtuhnya reputasi atau *trust*, baik secara eksternal maupun internal perusahaan. Perilaku bisnis yang tidak beretika ini secara eksternal akan menjatuhkan kredibilitas perusahaan, yang berakibat lanjut pada kekhawatiran rekanan bisnis terhadap kemungkinan akan terseret dalam kasus hukum atau dirugikan secara ekonomi dan secara internal, akan terjadi hilangnya rasa hormat (*respect*) dari karyawan terhadap atasan (*eksekutif*), berakibat lanjut pada turunnya ethos kerja karyawan karena ketidak-hadiran panutan beretika dari pimpinannya dan hilangnya loyalitas karyawan yang tentu akan menghilangkan motivasi kerja karyawan. Perusahaan akan butuh waktu dan biaya besar untuk mengembalikan kepercayaan publik dan karyawan terhadap perbaikan kualitas etika bisnis perusahaan. Maka, sudah seharusnya hanya resiko keekonomianlah yang perlu menjadi tantangan dalam berbisnis, karena Etika dan hukum adalah bagian dari profesionalitas dan kepedulian sosial perusahaan, serta landasan yang tidak untuk ditawar, apalagi ditinggalkan, namun untuk dijalankan.

B. Soal Aplikasi

1. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

Jawaban :

Restoran makanan khas Jepang memang cukup mendunia. Hampir di setiap negara dapat ditemukan restoran yang menjual makanan khas Jepang. Bahkan di Indonesia, restoran Jepang hampir ada di setiap provinsi. Pada restoran Jepang yang tersebar di seluruh Indonesia terdapat hal yang cukup unik, setiap restoran Jepang yang ada di Indonesia memiliki caranya masing-masing dalam mendapatkan dan menarik konsumen mulai dari cara penyajian, cara pelayanan dan ada pula makanan Jepang yang seharusnya tidak di masak menjadi di masak karena mengikuti selera konsumen yang belum bisa memakan daging ikan mentah. Hal ini harus jadi perhatian untuk para pengusaha restoran Jepang yang akan membuka usahanya di Indonesia. Kesesuaian selera dan kebiasaan masyarakat Indonesia perlu untuk di fikirkan, apakah makanan tersebut dapat diterima masyarakat Indonesia atau tidak. Sebagai pengusaha yang akan membuka restoran Jepang di Indonesia harus mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mendukung restoran tersebut diterima oleh masyarakat Indonesia yang akan menjadi konsumen.

Berikut faktor-faktor yang dapat mempengaruhi maju tidaknya restoran Jepang di Indonesia :

a. Kualitas makanan

Kualitas makanan berkaitan dengan rasa dan bahan baku. Kualitas makanan terbagi menjadi dua bagian yaitu *real quality* dan *perceive quality*. *Real quality* lebih kepada enak-tidaknya makanan, dan penggunaan bahan baku. Seperti kalau ada rumah makan yang membuat rendang, santannya harus banyak. Padahal kemauan konsumen tidak seperti itu. Banyak santan malah nanti menimbulkan penyakit. Jadi pengusaha kuliner yang baik harus mengombinasikan *real quality* dengan baik. Bagi kalangan menengah ke bawah *real quality* menjadi lebih penting ketimbang faktor *perceive quality*, karena mereka lebih mengutamakan rasa. Sedangkan bagi kaum menengah ke atas, faktor *perceive quality* menjadi lebih penting. Makanan tidak sekadar enak, tapi keamanan dan kenyamanan saat bersantap juga diperhatikan. Misalnya, dengan memperhitungkan faktor kesehatan makanan yang dibuat.

b. Lokasi yang strategis

Lokasi yang mudah dijangkau terkadang juga akan mendatangkan pelanggan yang banyak. Misalnya, dekat dengan kampus, sekolah, gedung perkantoran, atau yang lainnya. Maka dari itu, sebelum membuka bisnis, tentukan lokasi yang benar-benar strategis dan dapat dijangkau oleh semua orang. Tetapi belakangan ini, tempat tidak begitu menjadi elemen penting. Karena ada beberapa usaha rumah makan, walaupun tempatnya tidak strategis, tetap dicari orang. Masalah tempat yang penting harus ada kesesuaian antara makanan dan target konsumen yang dituju.

c. Promosi

Promosi sudah mutlak diperlukan dalam dunia bisnis apalagi sebuah restoran karena membutuhkan pelanggan atau konsumen. Cara untuk promosi saat ini macam-macam. Lewat internet, penyebaran brosur, pemasangan spanduk, billboard, dan lainnya bisa menjadi media promosi. Promosi yang cepat pada saat ini, yaitu lewat media massa dan meminjam lidah konsumen. Memakai lidah konsumen inilah, promosi yang paling efektif dan kebanyakan orang akan lebih percaya jika mendengar restoran tersebut memiliki menu yang enak dan terjamin kualitasnya. Maka dari itu sangat diperlukan pelayanan dan kualitas makanan yang baik.

d. Memiliki koki yang Handal

Cita rasa dari sebuah makanan tergantung dari koki yang memasak. Maka dari itu, koki adalah hal penting yang harus Anda miliki ketika membangun bisnis restoran. Memiliki koki yang handal akan menghasilkan makanan yang lezat dan menarik pelanggan yang banyak. Selain itu, jangan mengganti koki sembarangan karena beda koki berbeda pula cita rasa yang dihasilkan. Pilihlah beberapa koki dan tentukan tugas masing-masing sesuai dengan kemampuan memasak yang mereka miliki.

e. Perizinan Usaha

Demi keamanan dan kenyamanan usaha, pastikan restoran mengurus surat izin usaha dari instansi pemerintahan atau pihak berwenang setempat. Jika usaha semakin berkembang dan besar, ada baiknya segera mengurus Nomor Pokok Wajib pajak (NPWP), mengurus perizinan ke Kementerian Kesehatan, bahkan kalau bisa mengurus sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hal ini sangat penting untuk dilakukan, sebab masyarakat akan merasa

yakin, aman dan nyaman jika restoran sudah sesuai dengan standar kesehatan dan kehalalan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Dimana kita tau bahwa hampir 87,2% penduduk Indonesia adalah muslim. Jadi, penduduk Indonesia yang beragama Islam akan merasa yakin bahwa restoran Jepang tersebut halal untuk dikonsumsi.

f. *Good Atmosphere*

Suasana yang nyaman dan menyenangkan perlu diciptakan demi kepuasan konsumen melalui penampilan interior yang seimbang, dekorasi yang digunakan, pemilihan warna dan fasilitas lengkap seperti perkeron yang luas, toilet yang bersih, kursi dan meja serta *table set up* yang lengkap. Hal ini juga dapat memanjakan mata pelanggan sehingga pelanggan akan merasa nyaman di restoran dan akan memiliki rasa ingin kembali ke restoran tersebut.

g. Harga

Pertimbangkan juga harga yang akan ditentukan. Harga biasanya disesuaikan dengan bahan yang dipakai serta target pengunjung. Sebenarnya secara tidak langsung, restoran Jepang menggunakan bahan-bahan yang cukup sulit penanganannya, sehingga sering sekali harga makanan di restoran Jepang tergolong lebih mahal dibandingkan restoran bertema negara lainnya. Tapi tidak menutup kemungkinan menggunakan bahan baku alternatif untuk memberikan harga yang kompetitif. Misalnya, apabila target pengunjung adalah kelas menengah ke atas, mungkin harga yang dipasang bisa saja relatif tinggi dan dengan bahan baku kualitas tinggi, begitu juga sebaliknya.

2. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawaban :

Dalam menjalankan sebuah bisnis akan selalu ada dampak positif dan negatifnya. Seorang pebisnis harus bisa mengatasi hal-hal yang dapat merugikan bisnisnya sehingga dapat bangkit kembali dan menjalankan bisnis dengan baik.

a. Kualitas makanan

1) Dampak Positif

Jika restoran Jepang memiliki kualitas makanan yang bagus dan terjamin kesehatannya, maka para konsumen akan kembali lagi untuk menikmati masakan dari restoran ini. Tidak hanya itu, konsumen akan

merasakan bahwa restoran tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen walau dengan harga yang mahalpun ketika konsumen merasa puas dengan kualitas makanan, konsumen tidak akan merasa rugi. Konsumen juga akan menilai faktor kualitas dari makanan tersebut apakah memenuhi standar kesehatan atau tidak.

2) Dampak Negatif

Kualitas makanan yang tidak baik, tidak akan mendatangkan konsumen. Konsumen yang datang ke restoran akan merasa tidak nyaman dan tidak dapat menikmati makanan karena kualitas maupun rasa tidak dapat menunjang kepuasan konsumen terhadap restoran. Hal ini akan berakibat fatal bagi restoran dan akan menjaukan konsumen dari restoran. Kualitas makanan yang buruk juga menjadi penilaian konsumen apakah menu makanan di restoran baik atau tidak bagi kesehatan.

b. Lokasi yang strategis

1) Dampak Positif

Lokasi restoran yang strategis akan menunjang dalam menarik konsumen dan mendatangkan pelanggan ke restoran. Lokasi yang strategis dapat membuat restoran menjadi pusat perhatian jika restoran ramai dikunjungi dan terlihat menarik. Restoran juga harus dapat menyesuaikan lokasi antara makanan dan target konsumen yang dituju. Misalnya, restoran Jepang didirikan di pusat keramaian layaknya seperti mall, pusat kuliner, hotel dll, maka restoran tersebut tepat lokasinya karena konsumen yang datang sesuai dengan target yang dituju dan akan terlihat oleh peminat masakan Jepang.

2) Dampak Negatif

Lokasi restoran yang tidak strategis dengan target yang tidak tepat dapat membahayakan restoran dan dapat menyebabkan kebangkrutan. Hal ini dapat terjadi karena target pemasaran tidak tepat dan tidak ada peminat dari restoran tersebut jika lokasi tidak mendukung. Misalnya, mendirikan restoran Jepang di tengah perumahan murni orang Jawa yang mayoritas tidak menyukai hidangan masakan Jepang, lokasinya yang tidak strategis serta target pelanggan yang tidak tepat. Jadi, lokasi strategis juga dapat mempengaruhi target konsumen. Adapula contoh lokasi restoran yang tidak terbuka misalnya di dalam kompleks atau gang yang tidak semua orang

dapat terjangkau oleh restoran tersebut, mungkin restoran itu akan bisa bertahan, tetapi jangkauan konsumen tidak akan luas.

c. Promosi

1) Dampak Positif

Promosi merupakan hal yang wajib dilakukan jika memiliki sebuah usaha. Bagaimana orang atau pelanggan akan tau restoran jika tidak melakukan promosi. Promosi dapat menarik peminat pembeli untuk membeli barang yang kita jual. Ketika kita membuat sebuah promosi dan tersebar luas ke masyarakat, masyarakat akan tau keberadaan sebuah usaha tersebut. Promosi dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk atau usaha tertentu. Promosi juga dapat perkenalan antara produk atau usaha terhadap konsumennya dan memberikan penjelasan serta manfaat produk atau usaha tertentu.

2) Dampak Negatif

Promosi memang membuahkan keuntungan bagi sebuah usaha, tetapi akan ada dampak negatifnya. Misalnya, adanya promosi mengakibatkan barang-barang menjadi lebih mahal karena adanya biaya promosi. Kemudian promosi melalui lidah konsumen yang tidak puas terhadap apa yang kita jual dapat membahayakan usaha kita. Kalimat yang berlebihan akan penilaian yang jelek terhadap usaha dapat mencoreng nama usaha kita. Misalnya, restoran Jepang yang menyajikan makanan mentah dan tidak sesuai dengan selera pelanggan, kemudian pelanggan tersebut menyampaikan kepada orang lain yang sebenarnya pelanggan lain menyukai makanan Jepang mentah, hal ini bisa membuat pelanggan lain berfikir bahwa di restoran tersebut menyediakan makanan Jepang yang tidak segar dan pelanggan tersebut tidak jadi ke restoran tersebut. Hal ini dapat merugikan pihak restoran Jepang. Tidak semua promosi berdampak positif seperti yang dicontohkan sebelumnya.

d. Memiliki koki yang Handal

1) Dampak Positif

Restoran tidak akan mungkin tidak memiliki koki yang tidak sesuai dengan restoran tersebut, jika restoran Jepang pasti kokinya bisa memasak-masakan Jepang. Koki harus yang handal dan dapat mengetahui nama-nama makanan yang ada di restoran tersebut dan bila perlu harus memiliki

sertifikasi sebagai koki, ini dapat menunjang kepercayaan pelanggan terhadap koki dan restoran. koki yang handal tentu akan memasak-masakan yang enak dan berkualitas, tidak sembarangan memasak karena koki mempunyai kewajiban membuat pelanggan merasa puas dengan masakannya. Hal ini akan menguntungkan untuk restoran jika memiliki koki yang handal di bidangnya. Pelanggan tidak akan sembarangan menilai suatu masakan jika dimasak oleh koki yang handal.

2) Dampak Negatif

Memiliki koki yang handal di sebuah restoran menjadikan restoran harus mengeluarkan biaya yang besar untuk membayar jasa seorang koki, apalagi koki tersebut memiliki sertifikat sebagai penunjang koki profesional. Semua ini tergantung pada visi dan misi sebuah restoran. Apakah ingin restorannya banyak pengunjung dengan masakan yang enak atau sedikit pengunjung dengan rasa masakan yang biasa saja. Tentunya, setiap restoran ingin memiliki banyak pengunjung. Dengan seperti ini restoran harus memiliki koki yang terbaik dan mengeluarkan biaya yang besar atau memiliki koki biasa saja dan mengeluarkan biaya sedikit, semua tergantung pada pihak restoran karena akan ada dampaknya terhadap restoran tersebut.

e. Perizinan Usaha

1) Dampak Positif

Restoran yang memiliki izin usaha dapat dipastikan tidak akan mengalami masalah dengan pihak berwenang (izin pemerintah) karena sudah memenuhi kualifikasi sesuai dengan standar nasional. Terlebih masyarakat akan merasa yakin dan aman saat mengonsumsi makanan jika restoran sudah mengurus izin ke kementerian kesehatan berkaitan dengan kandungan gizi yang ada di setiap makanan yang dibuat oleh restoran. Jika restoran yang didirikan tidak mengandung unsur keharaman bagi umat muslim di Indonesia, ada baiknya restoran mengurus kehalalan dan mengurus sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) agar tidak terjadi fitnah di masyarakat bahwa restoran mengandung unsur haram, suatu restoran memiliki sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) sudah pasti restoran tersebut halal.

2) Dampak Negatif

Dampak negatif yang mungkin dirasakan oleh restoran mulai dari mengurus perizinan hingga memiliki izin usaha adalah mengurus surat izin yang ribet dan banyak persyaratan hingga memerlukan waktu, tenaga dan uang dalam mengurus surat izin, wajib membayar pajak kepada pemerintah sehingga perusahaan harus menyisihkan laba (keuntungan) untuk membayar pajak.

f. *Good Atmosphere*

1) Dampak Positif

Pemandangan yang indah di sebuah restoran akan membuat pengunjung merasa nyaman. Tidak hanya itu, fasilitas yang lengkap, menataan yang rapih akan membuat pelanggan merasa nyaman saat menyantap makanan. Hal ini sangat berdampak baik pada restoran. Pelanggan yang nyaman dengan suasana restoran, dapat dipastikan akan kembali ke restoran dan bisa jadi pelanggan akan menceritakan keindahan restoran kepada orang lain. Maka dari itu, *Good Atmosphere* sangat penting untuk diterapkan.

2) Dampak Negatif

Mempercantik sebuah restoran memang memiliki keunggulan, tetapi ada hal yang terkadang berdampak buruk terhadap restoran serta dapat menimbulkan kerugian. Misalnya, dekorasi yang bagus akan mengundang pengunjung untuk datang hanya sekedar berfoto dan memesan minuman saja hingga menempati 1 lokal tempat duduk. Pelanggan tersebut berlama-lama di restoran dan tidak memesan apapun selain minuman yang tadi, hal ini dapat merugikan restoran. Restoran terlihat penuh pengunjung namun tidak ada yang memesan makanan dan konsumen tidak berganti. Pengunjung lain yang berdatangan melihat restoran yang penuh akan mengurungkan niatnya karna tidak adanya tempat duduk. Inilah dampak negatif bila sebuah restoran memiliki *Good Atmosphere* yang berlebihan dan tidak memiliki area tempat duduk yang luas.

g. Harga

1) Dampak Positif

Menentukan harga harus sesuai dengan kualitas yang diberikan. Menentukan harga sesuai dengan kualitas akan memberikan keuntungan tersendiri di hati pelanggan, tanpa disadari pelangganpun akan merasa puas dengan kualitas yang baik namun harga terbilang mahal. Bagi suatu restoran

menentukan harga harus sesuai dengan siapa target konsumennya, apabila orang menengah ke bawah maka harus sesuai dengan harganya dengan kualitasnya.

2) Dampak Negatif

Terkadang para konsumen menginginkan kualitas bahan yang tinggi dengan harga yang relatif murah. Jika restoran membuat menu dengan kualitas yang buruk namun harga mahal, konsumen tidak akan kembali ke restoran tersebut. Menentukan harga tidak mudah dan tidak pula susah, tetapi harus mengetahui target konsumen seperti apa yang diincar agar restoran tidak sepi pelanggan karna salah menentukan harga.

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

Soal Teori

1. Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Jawaban :

Ekonomi manajerial merupakan ilmu dan seni yang menggabungkan teori ekonomi dan teknik pengambilan keputusan. Ekonomi manajerial penting untuk dipelajari karena seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional dan perusahaan dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Wawasan tentang ekonomi manajerial juga dapat menjadi strategi yang bagus dalam menjalankan bisnis agar perusahaan dapat mengatur dan mengelola sumber daya yang terbatas tetapi mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

Dilihat dari sudut pandang tugas utama manajer adalah membuat keputusan yang mampu meningkatkan performansi dari perusahaan. Dengan demikian tugas manajer dalam perusahaan adalah membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah dimana keputusan itu diharapkan akan memungkinkan perusahaan mencapai tujuannya, seperti peningkatan produktivitas, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya yang akan meningkatkan performansi bisnis dalam situasi ekonomi yang sangat kompetitif.

Dalam ekonomi manajerial terdapat ruang lingkup yang harus dipahami oleh seorang manajer, seperti teori ekonomi makro dan mikro, teknik pengambilan keputusan, ilmu keputusan dan ilmu administrasi bisnis. Ekonomi manajerial juga memiliki Fungsi dan tujuan yang sangat bermanfaat untuk seorang manajer, yaitu :

1. Mengelola Keuangan
Ekonomi manajerial dapat berfungsi untuk mengelola keuangan agar perusahaan mendapatkan profit yang maksimal dengan menganalisis bagian yang menunjang profit dan sebaliknya. Hal ini bertujuan agar perusahaan terhindar dari kebangkrutan.
2. Alat Evaluasi
Wawasan ini juga dapat digunakan untuk mengevaluasi kebijakan yang lama sebelum membuat kebijakan yang baru. Hal ini juga sangat bermanfaat saat terjadi pergantian manajer. Manajer yang baru dapat menganalisis kebijakan lama yang sudah berjalan sehingga dapat melakukan peningkatan atau perbaikan.
3. Membantu Menyelesaikan Masalah
Fungsi lain dari ilmu pengambilan keputusan ekonomi ini yaitu membantu manajer dalam menyelesaikan masalah. Kondisi ekonomi dan pasar yang senantiasa berubah, menuntut manajer melakukan penyesuaian kebijakan agar perusahaan tetap berkembang dan mendapatkan keuntungan.
4. Menganalisis Lingkungan Industri
Ilmu ini juga dapat berfungsi sebagai analisis lingkungan industri, lingkungan perusahaan, dan kondisi ekonomi. Analisis kondisi ini perlu dilakukan untuk memantau kondisi supplier, konsumen, dan keberadaan pesaing. Hasil analisis selanjutnya dapat digunakan untuk menunjang keputusan yang diambil guna meningkatkan profit perusahaan.
5. Mendapatkan Keuntungan
Tujuan utama menerapkan ekonomi manajerial adalah mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

Jadi, ekonomi manajerial itu sangat penting untuk di pelajari terlebih saat kita ingin menjadi seorang manajer di suatu perusahaan. Ekonomi manajerial membantu manajer dalam mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

Pengertian ekonomi manajerial menurut Dominic Salvatore (1996), ekonomi manajerial merupakan wawasan yang menunjukkan adanya teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan untuk menganalisis apakah bisnis dapat mencapai tujuan secara efektif efisien. Menurut Hirschey (2003), ekonomi manajerial merupakan penerapan ilmu ekonomi sebagai cara untuk mengambil keputusan administrasi dan manajemen.

Ekonomi manajerial adalah salah satu ilmu manajerial yang membahas tentang penerapan ilmu ekonomi dalam suatu organisasi atau perusahaan. Singkatnya, ekonomi manajerial adalah alat analisis yang digunakan para manajer untuk pengambilan keputusan yang terkait dengan keuntungan perusahaan. Jadi telah jelas bahwa pusat perhatian dalam ekonomi manajerial adalah konsep laba atau keuntungan, dimana keuntungan itu diperoleh dari hasil selisih antara pendapatan total dengan biaya total perusahaan.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa ekonomi manajerial merupakan wawasan gabungan antara teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan yang dapat digunakan untuk melakukan analisis dan pengambilan keputusan yang menguntungkan bagi perusahaan.

2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Jawaban :

Saya setuju dengan pernyataan bahwa meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Keuntungan akan diperoleh kalau harga jual lebih tinggi dibanding biaya produksi. Harga harus menutupi ongkos produksi, biaya pemasaran, biaya administrasi, dan biaya tetap sekaligus menyisihkan margin keuntungan. Dengan diturunkannya biaya produksi, perusahaan tidak mengeluarkan biaya yang besar dan perusahaan mendapatkan keuntungan yang besarpula. Perusahaan juga dapat mengurangi biaya distribusi yang besar dengan cara perusahaan tidak langsung ke konsumen tetapi ke Distributor, kemudian distributor yang menyalurkan produk ke retailer atau konsumen. Hal ini dapat meminimalisir pengeluaran biaya perusahaan.

3. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawaban :

Etika bisnis adalah kode etik yang diterapkan sebuah entitas bisnis atau perusahaan untuk melakukan kegiatan bisnisnya. Dengan kata lain, etika bisnis merupakan panduan atau tuntunan bagaimana sebuah perusahaan seharusnya dalam menjalankan kegiatan usahanya. Seperti yang sudah dikatakan bahwa etika bisnis sangat penting untuk di aplikasikan agar perusahaan memiliki pondasi yang kuat dan memiliki nilai yang tinggi. Sementara tanggung jawab sosial merupakan wujud kepedulian perusahaan pada masyarakat dan lingkungan sekitarnya di mana ia berada. Istilah lingkungan sekitar ini meliputi konsumen, supplier, karyawan, kreditor, lingkungan, komunitas, masyarakat dan sebagainya. Sehingga tanggung jawab sosial perusahaan merupakan bagian dari etika bisnis. Dalam perusahaan, etika bisnis dapat membentuk suatu nilai, norma dan perilaku karyawan serta pimpinan untuk menciptakan suasana hubungan yang adil dan sehat baik itu dengan sesama rekan kerja maupun konsumen. Dari etika bisnis itulah secara tidak langsung akan mendorong adanya sikap tanggung jawab dalam menjalankan bisnis. Sehingga segala aktivitas bisnis dapat berjalan dengan baik dan lancar jika etika bisnis dapat dipegang teguh dan praktiknya diatur oleh perusahaan.

Praktek bisnis yang tidak mengikuti aturan-aturan dan kewajiban-kewajiban yang sudah menjadi ketentuan hukum positif pemerintah atau kelaziman bisnis yang berEtika, bisa berakibat tidak langgengnya bisnis itu sendiri. Hal ini disebabkan oleh selain pelanggaran etika akan berhadapan dengan sanksi formal, didalam bisnis juga akan berakibat pada runtuhnya reputasi atau *trust*, baik secara eksternal maupun internal perusahaan. Perilaku bisnis yang tidak beretika

ini secara eksternal akan menjatuhkan kredibilitas perusahaan, yang berakibat lanjut pada kekhawatiran rekanan bisnis terhadap kemungkinan akan terseret dalam kasus hukum atau dirugikan secara ekonomi dan secara internal, akan terjadi hilangnya rasa hormat (*respect*) dari karyawan terhadap atasan (*eksekutif*), berakibat lanjut pada turunnya ethos kerja karyawan karena ketidak-hadiran panutan beretika dari pimpinannya dan hilangnya loyalitas karyawan yang tentu akan menghilangkan motivasi kerja karyawan. Perusahaan akan butuh waktu dan biaya besar untuk mengembalikan kepercayaan publik dan karyawan terhadap perbaikan kualitas etika bisnis perusahaan. Maka, sudah seharusnya hanya resiko keekonomianlah yang perlu menjadi tantangan dalam berbisnis, karena Etika dan hukum adalah bagian dari profesionalitas dan kepedulian sosial perusahaan, serta landasan yang tidak untuk ditawar, apalagi ditinggalkan, namun untuk dijalankan.

Soal Aplikasi

1. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

Jawaban :

Restoran makanan khas Jepang memang cukup mendunia. Hampir di setiap negara dapat ditemukan restoran yang menjual makanan khas Jepang. Bahkan di Indonesia, restoran Jepang hampir ada di setiap provinsi. Pada restoran Jepang yang tersebar di seluruh Indonesia terdapat hal yang cukup unik, setiap restoran Jepang yang ada di Indonesia memiliki caranya masing-masing dalam mendapatkan dan menarik konsumen mulai dari cara penyajian, cara pelayanan dan ada pula makanan Jepang yang seharusnya tidak di masak menjadi di masak karena mengikuti selera konsumen yang belum bisa memakan daging ikan mentah. Hal ini harus jadi perhatian untuk para pengusaha restoran Jepang yang akan membuka usahanya di Indonesia. Kesesuaian selera dan kebiasaan masyarakat Indonesia perlu untuk di fikirkan, apakah makanan tersebut dapat diterima masyarakat Indonesia atau tidak. Sebagai pengusaha yang akan membuka restoran Jepang di Indonesia harus mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mendukung restoran tersebut diterima oleh masyarakat Indonesia yang akan menjadi konsumen. Berikut faktor-faktor yang dapat mempengaruhi maju tidaknya restoran Jepang di Indonesia :

1. Kualitas makanan
Kualitas makanan berkaitan dengan rasa dan bahan baku. Kualitas makanan terbagi menjadi dua bagian yaitu *real quality* dan *perceive quality*. *Real quality* lebih kepada enak-tidaknya makanan, dan penggunaan bahan baku. Seperti kalau ada rumah makan yang membuat rendang, santannya harus banyak. Padahal kemauan konsumen tidak seperti itu. Banyak santan malah nanti menimbulkan penyakit. Jadi pengusaha kuliner yang baik harus mengombinasikan *real quality* dengan baik. Bagi kalangan menengah ke bawah *real quality* menjadi lebih penting ketimbang faktor *perceive quality*, karena mereka lebih mengutamakan rasa. Sedangkan bagi kaum menengah ke atas, faktor *perceive quality* menjadi lebih penting. Makanan tidak sekedar enak, tapi keamanan dan kenyamanan saat bersantap juga diperhatikan. Misalnya, dengan memperhitungkan faktor kesehatan makanan yang dibuat.
2. Lokasi yang strategis
Lokasi yang mudah dijangkau terkadang juga akan mendatangkan pelanggan yang banyak. Misalnya, dekat dengan kampus, sekolah, gedung perkantoran, atau yang lainnya. Maka dari itu, sebelum membuka bisnis, tentukan lokasi yang benar-benar strategis dan dapat dijangkau oleh semua orang. Tetapi belakangan ini, tempat tidak begitu menjadi elemen penting. Karena ada beberapa usaha rumah makan, walaupun tempatnya tidak strategis, tetap dicari orang. Masalah tempat yang penting harus ada kesesuaian antara makanan dan target konsumen yang dituju.
3. Promosi
Promosi sudah mutlak diperlukan dalam dunia bisnis apalagi sebuah restoran karena membutuhkan pelanggan atau konsumen. Cara untuk promosi saat ini macam-macam. Lewat internet, penyebaran brosur, pemasangan spanduk, billboard, dan lainnya bisa menjadi media promosi. Promosi yang cepat pada saat ini,

yaitu lewat media massa dan meminjam lidah konsumen. Memakai lidah konsumen inilah, promosi yang paling efektif dan kebanyakan orang akan lebih percaya jika mendengar restoran tersebut memiliki menu yang enak dan terjamin kualitasnya. Maka dari itu sangat diperlukan pelayanan dan kualitas makanan yang baik.

4. Memiliki koki yang Handal

Cita rasa dari sebuah makanan tergantung dari koki yang memasak. Maka dari itu, koki adalah hal penting yang harus Anda miliki ketika membangun bisnis restoran. Memiliki koki yang handal akan menghasilkan makanan yang lezat dan menarik pelanggan yang banyak. Selain itu, jangan mengganti koki sembarangan karena beda koki berbeda pula cita rasa yang dihasilkan. Pilihlah beberapa koki dan tentukan tugas masing-masing sesuai dengan kemampuan memasak yang mereka miliki.

5. Perizinan Usaha

Demi keamanan dan kenyamanan usaha, pastikan restoran mengurus surat izin usaha dari instansi pemerintahan atau pihak berwenang setempat. Jika usaha semakin berkembang dan besar, ada baiknya segera mengurus Nomor Pokok Wajib pajak (NPWP), mengurus perizinan ke Kementerian Kesehatan, bahkan kalau bisa mengurus sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hal ini sangat penting untuk dilakukan, sebab masyarakat akan merasa yakin, aman dan nyaman jika restoran sudah sesuai dengan standar kesehatan dan kehalalan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Dimana kita tau bahwa hampir 87,2% penduduk Indonesia adalah muslim. Jadi, penduduk Indonesia yang beraga Islam akan merasa yakin bahwa restoran Jepang tersebut halal untuk dikonsumsi

6. *Good Atmosphere*

Suasana yang nyaman dan menyenangkan perlu diciptakan demi kepuasan konsumen melalui penampilan interior yang seimbang, dekorasi yang digunakan, pemilihan warna dan fasilitas lengkap seperti perkiran yang luas, toilet yang bersih, kursi dan meja serta *table set up* yang lengkap. Hal ini juga dapat memanjakan mata pelanggan sehingga pelanggan akan merasa nyaman di restoran dan akan memiliki rasa ingin kembali ke restoran tersebut.

7. Harga

Pertimbangkan juga harga yang akan ditentukan. Harga biasanya disesuaikan dengan bahan yang dipakai serta target pengunjung. Sebenarnya secara tidak langsung, restoran Jepang menggunakan bahan-bahan yang cukup sulit penanganannya, sehingga sering sekali harga makanan di restoran Jepang tergolong lebih mahal dibandingkan restoran bertema negara lainnya. Tapi tidak menutup kemungkinan menggunakan bahan baku alternatif untuk memberikan harga yang kompetitif. Misalnya, apabila target pengunjung adalah kelas menengah ke atas, mungkin harga yang dipasang bisa saja relatif tinggi dan dengan bahan baku kualitas tinggi, begitu juga sebaliknya.

2. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawaban :

Dalam menjalankan sebuah bisnis akan selalu ada dampak positif dan negatifnya. Seorang pebisnis harus bisa mengatasi hal-hal yang dapat merugikan bisnisnya sehingga dapat bangkit kembali dan menjalankan bisnis dengan baik.

1. Kualitas makanan

- Dampak Positif

Jika restoran Jepang memiliki kualitas makanan yang bagus dan terjamin kesehatannya, maka para konsumen akan kembali lagi untuk menikmati masakan dari restoran ini. Tidak hanya itu, konsumen akan merasakan bahwa restoran tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen walau dengan harga yang mahalpun ketika konsumen merasa puas dengan kualitas makanan, konsumen tidak akan merasa rugi. Konsumen juga akan menilai faktor kualitas dari makanan tersebut apakah memenuhi standar kesehatan atau tidak.

- Dampak Negatif

Kualitas makanan yang tidak baik, tidak akan mendatangkan konsumen. Konsumen yang datang ke restoran akan merasa tidak nyaman dan tidak dapat menikmati makanan karena kualitas maupun rasa tidak dapat menunjang kepuasan konsumen terhadap restoran. Hal ini akan berakibat fatal bagi restoran dan akan menjaukan konsumen dari restoran. Kualitas makanan yang buruk juga menjadi penilaian konsumen apakah menu makanan di restoran baik atau tidak bagi kesehatan.

2. Lokasi yang strategis

- Dampak Positif

Lokasi restoran yang strategis akan menunjang dalam menarik konsumen dan mendatangkan pelanggan ke restoran. Lokasi yang strategis dapat membuat restoran menjadi pusat perhatian jika restoran ramai di kunjungi dan terlihat menarik. Restoran juga harus dapat menyesuaikan lokasi antara makanan dan target konsumen yang dituju. Misalnya, restoran Jepang didirikan di pusat keramaian layaknya seperti mall, pusat kuliner, hotel dll, maka restoran tersebut tepat lokasinya karena konsumen yang datang sesuai dengan target yang dituju dan akan terlihat oleh peminat masakan Jepang.

- Dampak Negatif

Lokasi restoran yang tidak strategis dengan target yang tidak tepat dapat membahayakan restoran dan dapat menyebabkan kebangkrutan. Hal ini dapat terjadi karena target pemasaran tidak tepat dan tidak ada peminat dari restoran tersebut jika lokasi tidak mendukung. Misalnya, mendirikan restoran Jepang di tengah perumahan murni orang Jawa yang mayoritas tidak menyukai hidangan masakan Jepang, lokasinya yang tidak strategis serta target pelanggan yang tidak tepat. Jadi, lokasi strategis juga dapat mempengaruhi target konsumen. Adapula contoh lokasi restoran yang tidak terbuka misalnya di dalam kompleks atau gang yang tidak semua orang dapat terjangkau oleh restoran tersebut, mungkin restoran itu akan bisa bertahan, tetapi jangkauan konsumen tidak akan luas.

3. Promosi

- Dampak Positif

Promosi merupakan hal yang wajib dilakukan jika memiliki sebuah usaha. Bagaimana orang atau pelanggan akan tau restoran jika tidak melakukan promosi. Promosi dapat menarik peminat pembeli untuk membeli barang yang kita jual. Ketika kita membuat sebuah promosi dan tersebar luas ke masyarakat, masyarakat akan tau keberadaan sebuah usaha tersebut. Promosi dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk atau usaha tertentu. Promosi juga dapat perkenalan antara produk atau usaha terhadap konsumennya dan memberikan penjelasan serta manfaat produk atau usaha tertentu.

- Dampak Negatif

Promosi memang membuahkan keuntungan bagi sebuah usaha, tetapi akan ada dampak negatifnya. Misalnya, adanya promosi mengakibatkan barang-barang menjadi lebih mahal karena adanya biaya promosi. Kemudian promosi melalui lidah konsumen yang tidak puas terhadap apa yang kita jual dapat membahayakan usaha kita. Kalimat yang berlebihan akan penilaian yang jelek terhadap usaha dapat mencoreng nama usaha kita. Misalnya, restoran Jepang yang menyajikan makanan mentah dan tidak sesuai dengan selera pelanggan, kemudian pelanggan tersebut menyampaikan kepada orang lain yang sebenarnya pelanggan lain menyukai makanan Jepang mentah, hal ini bisa membuat pelanggan lain berfikir bahwa di restoran tersebut menyediakan makanan Jepang yang tidak segar dan pelanggan tersebut tidak jadi ke restoran tersebut. Hal ini dapat merugikan pihak restoran Jepang. Tidak semua promosi berdampak positif seperti yang dicontohkan sebelumnya.

4. Memiliki koki yang Handal

- Dampak Positif

Restoran tidak akan mungkin tidak memiliki koki yang tidak sesuai dengan restoran tersebut, jika restoran Jepang pasti kokinya bisa memasak-masakan Jepang. Koki harus yang handal dan dapat mengetahui nama-nama makanan yang ada di restoran tersebut dan bila perlu harus memiliki sertifikasi sebagai koki, ini dapat menunjang kepercayaan pelanggan terhadap koki dan restoran. koki yang handal tentu akan memasak-masakan yang enak dan berkualitas, tidak sembarangan memasak karena koki mempunyai kewajiban membuat pelanggan merasa

puas dengan masakannya. Hal ini akan menguntungkan untuk restoran jika memiliki koki yang handal di bidangnya. Pelanggan tidak akan sembarangan menilai suatu masakan jika dimasak oleh koki yang handal.

- Dampak Negatif

Memiliki koki yang handal di sebuah restoran menjadikan restoran harus mengeluarkan biaya yang besar untuk membayar jasa seorang koki, apalagi koki tersebut memiliki sertifikat sebagai penunjang koki profesional. Semua ini tergantung pada visi dan misi sebuah restoran. Apakah ingin restorannya banyak pengunjung dengan masakan yang enak atau sedikit pengunjung dengan rasa masakan yang biasa saja. Tentunya, setiap restoran ingin memiliki banyak pengunjung. Dengan seperti ini restoran harus memiliki koki yang terbaik dan mengeluarkan biaya yang besar atau memiliki koki biasa saja dan mengeluarkan biaya sedikit, semua tergantung pada pihak restoran karena akan ada dampaknya terhadap restoran tersebut.

5. Perizinan Usaha

- Dampak Positif

Restoran yang memiliki izin usaha dapat dipastikan tidak akan mengalami masalah dengan pihak berwenang (izin pemerintah) karena sudah memenuhi kualifikasi sesuai dengan standar nasional. Terlebih masyarakat akan merasa yakin dan aman saat mengonsumsi makanan jika restoran sudah mengurus izin ke kementerian kesehatan berkaitan dengan kandungan gizi yang ada di setiap makanan yang dibuat oleh restoran. Jika restoran yang didirikan tidak mengandung unsur keharaman bagi umat muslim di Indonesia, ada baiknya restoran mengurus kehalalan dan mengurus sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) agar tidak terjadi fitnah di masyarakat bahwa restoran mengandung unsur haram, suatu restoran memiliki sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) sudah pasti restoran tersebut halal.

- Dampak Negatif

Dampak negatif yang mungkin dirasakan oleh restoran mulai dari mengurus perizinan hingga memiliki izin usaha adalah mengurus surat izin yang ribet dan banyak persyaratan hingga memerlukan waktu, tenaga dan uang dalam mengurus surat izin, wajib membayar pajak kepada pemerintah sehingga perusahaan harus menyisihkan laba (keuntungan) untuk membayar pajak.

6. Good Atmosphere..

- Dampak Positif

Pemandangan yang indah di sebuah restoran akan membuat pengunjung merasa nyaman. Tidak hanya itu, fasilitas yang lengkap, menataan yang rapih akan membuat pelanggan merasa nyaman saat menyantap makanan. Hal ini sangat berdampak baik pada restoran. Pelanggan yang nyaman dengan suasana restoran, dapat dipastikan akan kembali ke restoran dan bisa jadi pelanggan akan menceritakan keindahan restoran kepada orang lain. Maka dari itu, *Good Atmosphere* sangat penting untuk diterapkan.

- Dampak Negatif

Mempercantik sebuah restoran memang memiliki keunggulan, tetapi ada hal yang terkadang berdampak buruk terhadap restoran serta dapat menimbulkan kerugian. Misalnya, dekorasi yang bagus akan mengundang pengunjung untuk datang hanya sekedar berfoto dan memesan minuman saja hingga menempati 1 lokal tempat duduk. Pelanggan tersebut berlama-lama di restoran dan tidak memesan apapun selain minuman yang tadi, hal ini dapat merugikan restoran. Restoran terlihat penuh pengunjung namun tidak ada yang memesan makanan dan konsumen tidak berganti. Pengunjung lain yang berdatangan melihat restoran yang penuh akan mengurungkan niatnya karna tidak adanya tempat duduk. Inilah dampak negatif bila sebuah restoran memiliki *Good Atmosphere* yang berlebihan dan tidak memiliki area tempat duduk yang luas.

7. Harga

- Dampak Positif

Menentukan harga harus sesuai dengan kualitas yang diberikan. Menentukan harga sesuai dengan kualitas akan memberikan keuntungan tersendiri di hati pelanggan, tanpa disadari pelangganpun akan merasa puas dengan kualitas yang baik namun harga terbilang mahal. Bagi suatu restoran menentukan harga harus sesuai dengan siapa target konsumennya, apabila orang menengah ke bawah maka harus sesuai dengan harganya dengan kualitasnya.

- Dampak Negatif

Terkadang para konsumen menginginkan kualitas bahan yang tinggi dengan harga yang relatif murah. Jika restoran membuat menu dengan kualitas yang buruk namun harga mahal, konsumen tidak akan kembali ke restoran tersebut. Menentukan harga tidak mudah dan tidak pula susah, tetapi harus mengetahui target konsumen seperti apa yang diincar agar restoran tidak sepi pelanggan karna salah menentukan harga.

Nama : Muhammad Taufan Dwi Putra

Kelas : MM 36

NIM : 202510018

1. Soal Teori
 - Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
 - Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
 - Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.
2. Soal Aplikasi
 - Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
 - Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawaban Mid Semester :

1. Soal Teori

- Kenapa Perlu mempelajari ekonomi manajerial dikarenakan jurusan ekonomi manajemen memerlukan ekonomi manajemen manajerial dikarenakan ekonomi manajerial salah satu dasar dari ilmu manajemen yang harus di pelajari. ekonomi manajerial mempunyai manfaat yang besar untuk suatu organisasi ataupun perusahaan untuk mendapatkan keuntungan perusahaan tersebut yang memerlukan strategi demi mencapai tujuan bersama. Definisi dari ekonomi manajerial sendiri adalah penerapan teori ekonomi sebagai metode untuk pengambilan keputusan manajerial dan administrasi.
- Saya setuju mengenai untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Dikarenakan untuk mendapatkan keuntungan suatu perusahaan harus lebih memikirkan angka output harus lebih kecil dan input harus lebih besar dengan begitu perusahaan akan mendapatkan keuntungan (profit) yang sangat tinggi. Dan setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mendapatkan keuntungan sebesar mungkin dengan memikirkan strategi apa sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus lebih besar dari pada pengeluaran.
- Dampak buruk yang dilakukan oleh perusahaan Nike Sweatshop mereka angkat kehilangan aset dari perusahaan tersebut yang sangat berharga, karena menurut saya aset yang paling berharga bagi perusahaan adalah karyawan karena berkat kinerja karyawanlah perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang besar. jadi menurut saya sangat percuma perusahaan nikesweatshop mendapatkan keuntungan yang besar tetapi tidak memikirkan kesejahteraan karyawannya.

Jika perusahaan mendapatkan perlakuan yang sesuai dan layak apa yang mereka kerjakan dan mereka peroleh karyawan suatu perusahaan akan mempunyai rasa memiliki terhadap perusahaan tersebut.

2. Soal Aplikasi

- **Faktor - faktor Bisnis**

1. Produk (Kualitas Produk)
2. Promosi (Pemasaran)
3. Tempat (Lokasi)
4. Harga
5. Manajemen Perusahaan
6. Kualitas Sumber Daya Manusia
7. Perencanaan
8. Nilai Pelanggan

- **Pengaruh Faktor - faktor positif atau Negatif**

1. Kualitas produk mampukah bersaing dengan restoran lainnya yang sudah memiliki cita rasa yang melekat di lidah pelanggan.
2. Jenis Promosi yang digunakan di jaman era digita revolusi 4.0 yang mengukung teknologi yang berarti bisnis harus memiliki jangkauan promosi yang mudah di jangkau seperti melalui sosial media ataupun aplikasi digital lainnya.
3. Lokasi restoran yang harus sesuai dengan pangsa pasar yang meminati usaha kita sehingga tepat sasaran usaha kita.
4. Harga yang di tetapkan harus banyak pertimbangan sesuai dengan keuntungan perusahaan dan target pasar kita agar tetap konsisten.
5. Harus memiliki manajemen perusahaan yang sehat berdasarkan gaya kepemimpinan dan loyalitas karyawan.
6. Kualitas Sumber Daya Manusia yang mempunyai keahlian yang baik dan benar sesuai dengan bidangnya.
7. Perencanaan yang harus berdasarkan strategi yang harus dipikirkan kedepannya agar dapat bertahan apapun ancaman yang akan dihadapi.
8. Nilai pelanggan yang harus kita perhatikan agar pelanggan akan tetap merasa mempunyai ikatan yang baik dengan usaha kita dan akan tetap menggunakan produk kita yang dengan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Nama : Muhammad Taufan Dwi Putra

Kelas : MM 36

NIM : 202510018

Jawaban Mid Semester :

1. Soal Teori

- Kenapa Perlu mempelajari ekonomi manajerial dikarenakan jurusan ekonomi manajemen memerlukan ekonomi manajemen manajerial dikarenakan ekonomi manajerial salah satu dasar dari ilmu manajemen yang harus di pelajari. ekonomi manajerial mempunyai manfaat yang besar untuk suatu organisasi ataupun perusahaan untuk mendapatkan keuntungan perusahaan tersebut yang memerlukan strategi demi mencapai tujuan bersama. Definisi dari ekonomi manajerial sendiri adalah penerapan teori ekonomi sebagai metode untuk pengambilan keputusan manajerial dan administrasi.
- Saya setuju mengenai untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Dikarenakan untuk mendapatkan keuntungan suatu perusahaan harus lebih memikirkan angka output harus lebih kecil dan input harus lebih besar dengan begitu perusahaan akan mendapatkan keuntungan (profit) yang sangat tinggi. Dan setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mendapatkan keuntungan sebesar mungkin dengan memikirkan strategi apa sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus lebih besar dari pada pengeluaran.
- Dampak buruk yang dilakukan oleh perusahaan Nike Sweatshop mereka angkat kehilangan aset dari perusahaan tersebut yang sangat berharga, karena menurut saya aset yang paling berharga bagi perusahaan adalah karyawan karena berkat kinerja karyawanlah perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang besar. jadi menurut saya sangat percuma perusahaan nikesweatshop mendapatkan keuntungan yang besar tetapi tidak memikirkan kesejahteraan karyawannya. Jika perusahaan mendapatkan perlakuan yang sesuai dan layak apa yang mereka kerjakan dan mereka peroleh karyawan suatu perusahaan akan mempunyai rasa memiliki terhadap perusahaan tersebut.

2. Soal Aplikasi

• Faktor - faktor Bisnis

1. Produk (Kualitas Produk)
2. Promosi (Pemasaran)
3. Tempat (Lokasi)
4. Harga
5. Manajemen Perusahaan
6. Kualitas Sumber Daya Manusia
7. Perencanaan
8. Nilai Pelanggan

• Pengaruh Faktor - faktor positif atau Negatif

1. Kualitas produk mampukah bersaing dengan restoran lainnya yang sudah memiliki cita rasa yang melekat di lidah pelanggan.
2. Jenis Promosi yang digunakan di jaman era digita revolusi 4.0 yang mengusung teknologi yang berarti bisnis harus memiliki jangkauan promosi yang mudah di jangkau seperti melakuai sosial media ataupun aplikasi digital lainnya.

3. Lokasi restoran yang harus sesuai dengan pangsa pasar yang meminati usaha kita sehingga tepat sasaran usaha kita.
4. Harga yang di tetapkan harus banyak pertimbangan sesuai dengan keuntungan perusahaan dan target pasar kita agar tetap konsisten.
5. Harus memiliki manajemen perusahaan yang sehat berdasarkan gaya kepemimpinan dan loyalitas karyawan.
6. Kualitas Sumber Daya Manusia yang mempunyai keahlian yang baik dan benar sesuai dengan bidangnya.
7. Perencanaan yang harus berdasarkan strategi yang harus dipikirkan kedepannya agar dapat bertahan apapun ancaman yang akan dihadapi.
8. Nilai pelanggan yang harus kita perhatikan agar pelanggan akan tetap merasa mempunyai ikatan yang baik dengan usaha kita dan akan tetap menggunakan produk kita yang dengan sesuai dengan kebutuhan mereka.

1. Soal Teori

- **Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.**

Ekonomi manajerial adalah aplikasi dari teori ekonomi yang menyatukan teori ekonomi, ilmu pengambilan keputusan dan area fungsional bisnis untuk membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah bisnis sehingga menghasilkan solusi yang efektif dan efisien. Hal ini yang perlu dimiliki oleh seorang manajer. Dengan menggunakan ekonomi manajerial, seorang manajer mampu memberikan solusi dan keputusan yang tepat sehingga organisasi/perusahaan dapat mencapai tujuannya dengan maksimal.

- **Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!**

“Dalam Teori perusahaan untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan biaya serendah-rendahnya”. Saya kurang setuju dengan pernyataan ini. Meskipun tujuan setiap perusahaan adalah mendapatkan laba sebesar-besarnya, namun perusahaan tidak boleh mengabaikan etika dalam bisnis. Jika sebuah perusahaan hanya mengejar keuntungan setinggi-tingginya dan mengabaikan kesejahteraan karyawan, gaji karyawan tidak layak, tidak ada jaminan kesehatan (eksploitasi karyawan), keberlangsungan perusahaan akan terancam kedepannya dan dapat menyebabkan kerugian besar pada perusahaan. Namun, jika perusahaan menerapkan etika bisnis maka akan bermanfaat dalam kepercayaan customer, menarik customer baru, loyalitas karyawan meningkat, menarik perhatian investor dan perusahaan menjadi berintegritas sehingga laba akan meningkat.

- **Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.**

Nike adalah perusahaan multinasional asal Amerika Serikat yang berdiri di Indonesia pada tahun 1988 melalui pihak ketiga. Ketertarikan Nike membuat perusahaannya di Negara Asia salah satunya Indonesia karena biaya produksi murah dan upah pekerja rendah sehingga perusahaan “swoosh” ini mampu mendapatkan keuntungan besar. Dalam film “sweatshop” mengungkapkan bahwa Nike melakukan sweatshop yaitu kondisi kerja yang melanggar hak asasi manusia, bekerja berjam-jam dengan upah yang rendah. Nike mengabaikan etika bisnis, melakukan eksploitasi pekerja Indonesia (Upah karyawan sangat rendah (\$1,25/hari), penganiayaan, dan pelanggaran hak-hak buruh) demi mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Mengejar pendapatan tinggi tanpa mempertimbangkan rasa keadilan, etika kelayakan dan kompensasi kesejahteraan yang cukup. Diakibatkan film “sweatshop” yang mengungkapkan tidak etisnya perusahaan Nike di Indonesia, *Image* Nike di mata konsumen menjadi buruk dan mengalami kerugian besar. Dikarenakan film ini juga, Nike mengambil tindakan memasang kode etik SHAPE (*safety, healthy, attitude, people, and environment*) yang menghabiskan \$10 juta setahun dimana diatur keselamatan pekerja, kualitas udara, upah minimum dan batas lembur. Dikarenakan Kode etik ini, pekerja mendapatkan upah yang layak, hak-hak terpenuhi dan keselamatan kerja sehingga kesejahteraan pekerja meningkat.

2. Soal Aplikasi

- **Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)**

Sebagai seorang pengusaha, saya harus mampu menganalisa apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) dari bisnis restoran Jepang dan Faktor-faktor yang akan berpengaruh dalam bisnis Restoran Jepang adalah:

1. Tempat

Tempat yang strategis, interior yang menarik dan unik serta instagramable menjadi daya tarik terbesar bagi kalangan muda untuk mengunjungi restoran.

2. Kualitas makanan

Rasa makanan yang enak dan penampilan makanan yang indah menjadi daya tarik *customer*

3. Harga bahan pokok

Lokasi bahan pokok berasal akan berpengaruh terhadap harga bahan pokok tersebut. Ada beberapa bahan yang hanya didapatkan dari Jepang sehingga mempengaruhi biaya produksi .

4. Presepsi

Presepsi pelanggan berkaitan dengan simbol/ciri (*personal branding*) yang digunakan dalam eksterior dan interior, kemasan makanan, dan pelayanan terhadap konsumen. Cara ini akan memudahkan orang mengingat dan datang kembali.

5. Promosi

Promosi di era sekarang didominasi melalui internet, media sosial, menggunakan selebram dan membagikan brosur di daerah-daerah berpotensi. Selain itu, promosi dari mulut ke mulut juga sangat jitu menarik pasar. Masyarakat cenderung lebih mempercayai kualitas yang diakui oleh pelanggannya. Restoran juga memberikan tempat yang mudah diakses oleh pelanggan melalui website dan media sosial untuk mempermudah kritik dan saran bagi restoran. Selain mengetahui keinginan pelanggan untuk berinovasi, restoran juga mendapatkan promosi gratis dari para pelanggan terdahulu.

6. *Standar Operational Procedure* (SOP)

Standar Operational Procedure (SOP) mencakup faktor pelayanan, menu, dan penyajian.

7. Trend Waktu

Trend makanan terus berubah, seperti hal sekarang, Restoran Korea sangat diminati dikarenakan terkenalnya lagu, dan drama Korea di Indonesia sehingga peminat makanan Korea di Indonesia meningkat (*trend waktu*).

8. Pesaing

Pesaingan restoran luar lain seperti: Cina, Arab, India, Italia, dll menjadi faktor yang mempengaruhi keberlangsungan Restoran Jepang yang akan didirikan.

9. Selera

Orang-orang di Indonesia sudah banyak menyukai makanan Jepang. Meskipun banyak pengaruh restoran luar lain seperti China, Arab, Italia dan Korea, peminat makanan Jepang di Indonesia tetap banyak sehingga menjadi potensi yang baik untuk membuka Restoran Jepang di Indonesia

10. Harga

Di Indonesia, sudah banyak restoran Jepang di berbagai daerah dengan variasi harga. Untuk memikat pelanggan dengan produk yang sama, semua faktor terintergrasi sehingga daya tarik pembeli meningkat. Selain itu, memberikan harga yang terjangkau untuk semua kalangan memberikan daya tarik tersendiri.

- **Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif)**

Pengaruh dampak setiap faktor:

1. Tempat strategis dan interior yang menarik dan unik akan berdampak positif bagi Restoran karena akses mudah dan instagramable untuk semua kalangan.
2. Makanan yang enak dan menarik menjadi daya tarik yang paling berpengaruh terhadap masa depan restoran. Bukan hanya *instagramable* namun juga enak untuk dimakan dengan demikian pelanggan akan kembali.
3. Semakin mahal dan sulit didapat bahan pokok maka akan berdampak negatif bagi Restoran dikarenakan *variabel cost* akan meningkat dan mempengaruhi laba.
4. Presepsi: Semakin terkenalnya *personal branding* restoran akan semakin berdampak positif terhadap minat pelanggan baru dan loyalitas pelanggan.
5. Promosi pasti akan berdampak positif terhadap restoran namun biaya promosi yang tinggi juga akan berdampak negatif terhadap bisnis. Oleh sebab itu, saya sebagai seorang pengusaha harus mempertimbangkan dan memutuskan metode promosi yang efektif dan efisien.
6. *Standar Operational Procedure (SOP)*, pelayanan dan penyajian yang baik akan berdampak positif bagi reputasi restoran (etika bisnis).
7. Trend waktu adalah faktor yang tidak dapat kita kendalikan, sehingga pasti berdampak negatif terhadap bisnis.
8. Semakin banyak pesaing maka semakin berdampak negatif terhadap bisnis, karena cenderung pelanggan membandingkan produk satu dengan yang lainnya
9. Selera masyarakat atau kecintaan masyarakat terhadap makanan jepang pasti berdampak positif terhadap restoran.
10. Harga terjangkau dengan kualitas makanan yang baik, penampilan, tempat yang menarik dan unik, pelayanan yang bagus dan promosi yang efektif dan efisien akan memberikan daya tarik tersendiri terhadap pelanggan meskipun banyak kompetitor lain dengan jenis produk yang sama.

1. Soal Teori

- Ekonomi manajerial adalah aplikasi dari teori ekonomi yang menyatukan teori ekonomi, ilmu pengambilan keputusan dan area fungsional bisnis untuk membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah bisnis sehingga menghasilkan solusi yang efektif dan efisien. Hal ini yang perlu dimiliki oleh seorang manajer. Dengan menggunakan ekonomi manajerial, seorang manajer mampu memberikan solusi dan keputusan yang tepat sehingga organisasi/perusahaan dapat mencapai tujuannya dengan maksimal.
- “Dalam Teori perusahaan untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan biaya serendah-rendahnya”. Saya kurang setuju dengan pernyataan ini. Meskipun tujuan setiap perusahaan adalah mendapatkan laba sebesar-besarnya, namun perusahaan tidak boleh mengabaikan etika dalam bisnis. Jika sebuah perusahaan hanya mengejar keuntungan setinggi-tingginya dan mengabaikan kesejahteraan karyawan, gaji karyawan tidak layak, tidak ada jaminan kesehatan (eksploitasi karyawan), keberlangsungan perusahaan akan terancam kedepannya dan dapat menyebabkan kerugian besar pada perusahaan. Namun, jika perusahaan menerapkan etika bisnis maka akan bermanfaat dalam kepercayaan customer, menarik customer baru, loyalitas karyawan meningkat, menarik perhatian investor dan perusahaan menjadi berintegritas sehingga laba akan meningkat.
- Nike adalah perusahaan multinasional asal Amerika Serikat yang berdiri di Indonesia pada tahun 1988 melalui pihak ketiga. Ketertarikan Nike membuat perusahaannya di Negara Asia salah satunya Indonesia karena biaya produksi murah dan upah pekerja rendah sehingga perusahaan “swoosh” ini mampu mendapatkan keuntungan besar. Dalam film “sweatshop” mengungkapkan bahwa Nike melakukan sweatshop yaitu kondisi kerja yang melanggar hak asasi manusia, bekerja berjam-jam dengan upah yang rendah. Nike mengabaikan etika bisnis, melakukan eksploitasi pekerja Indonesia (Upah karyawan sangat rendah (\$1,25/hari), penganiayaan, dan pelanggaran hak-hak buruh) demi mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Mengejar pendapatan tinggi tanpa mempertimbangkan rasa keadilan, etika kelayakan dan kompensasi kesejahteraan yang cukup. Diakibatkan film “sweatshop” yang mengungkapkan tidak etisnya perusahaan Nike di Indonesia, *Image* Nike di mata konsumen menjadi buruk dan mengalami kerugian besar. Dikarenakan film ini juga, Nike mengambil tindakan memasang kode etik SHAPE (*safety, healthy, attitude, people, and environment*) yang menghabiskan \$10 juta setahun dimana diatur keselamatan pekerja, kualitas udara, upah minimum dan batas lembur. Dikarenakan Kode etik ini, pekerja mendapatkan upah yang layak, hak-hak terpenuhi dan keselamatan kerja sehingga kesejahteraan pekerja meningkat.

2. Soal Aplikasi

- *Sebagai seorang pengusaha, saya harus mampu menganalisa apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) dari bisnis restoran Jepang dan Faktor-faktor yang akan berpengaruh dalam bisnis Restoran Jepang adalah:*
 1. Tempat: Tempat yang strategis, interior yang menarik dan unik serta instagramable menjadi daya tarik terbesar bagi kalangan muda untuk mengunjungi restoran
 2. Kualitas Makanan: Rasa makanan yang enak dan penampilan makanan yang indah menjadi daya tarik *customer*
 3. Harga bahan pokok: Lokasi bahan pokok berasal akan berpengaruh terhadap harga bahan pokok tersebut. Ada beberapa bahan yang hanya didapatkan dari Jepang sehingga mempengaruhi biaya produksi
 4. Presepsi: Presepsi pelanggan berkaitan dengan simbol/ciri (*personal branding*) yang digunakan dalam eksterior dan interior, kemasan makanan, dan pelayanan terhadap konsumen. Cara ini akan memudahkan

orang mengingat dan datang kembali.

5. Promosi: Promosi di era sekarang didominasi melalui internet, media sosial, menggunakan selebram dan membagikan brosur di daerah-daerah berpotensi. Selain itu, promosi dari mulut ke mulut juga sangat jitu menarik pasar. Masyarakat cenderung lebih mempercayai kualitas yang diakui oleh pelanggannya. Restoran juga memberikan tempat yang mudah diakses oleh pelanggan melalui website dan media sosial untuk mempermudah kritik dan saran bagi restoran. Selain mengetahui keinginan pelanggan untuk berinovasi, restoran juga mendapatkan promosi gratis dari para pelanggan terdahulu.
6. *Standar Operational Procedure (SOP)*: *Standar Operational Procedure (SOP)* mencakup faktor pelayanan, menu, dan penyajian
7. Trend Waktu: Trend makanan terus berubah, seperti hal sekarang, Restoran Korea sangat diminati dikarenakan terkenalnya lagu, dan drama Korea di Indonesia sehingga peminat makanan Korea di Indonesia meningkat (*trend waktu*).
8. Pesaing : Pesaing restoran luar lain seperti: Cina, Arab, India, Italia, dll menjadi faktor yang mempengaruhi keberlangsungan Restoran Jepang yang akan didirikan.
9. Selera : Orang-orang di Indonesia sudah banyak menyukai makanan Jepang. Meskipun banyak pengaruh restoran luar lain seperti China, Arab, Italia dan Korea, peminat makanan Jepang di Indonesia tetap banyak sehingga menjadi potensi yang baik untuk membuka Restoran Jepang di Indonesia
10. Harga: Di Indonesia, sudah banyak restoran Jepang di berbagai daerah dengan variasi harga. Untuk memikat pelanggan dengan produk yang sama, semua faktor terintergrasi sehingga daya tarik pembeli meningkat. Selain itu, memberikan harga yang terjangkau untuk semua kalangan memberikan daya tarik tersendiri.

• **Pengaruh dampak setiap faktor:**

1. Tempat strategis dan interior yang menarik dan unik akan berdampak positif bagi Restoran karena akses mudah dan *instagramable* untuk semua kalangan.
2. Makanan yang enak dan menarik menjadi daya tarik yang paling berpengaruh terhadap masa depan restoran. Bukan hanya *instagramable* namun juga enak untuk dimakan dengan demikian pelanggan akan kembali.
3. Semakin mahal dan sulit didapat bahan pokok maka akan berdampak negatif bagi Restoran dikarenakan *variabel cost* akan meningkat dan mempengaruhi laba.
4. Presepsi: Semakin terkenalnya *personal branding* restoran akan semakin berdampak positif terhadap minat pelanggan baru dan loyalitas pelanggan.
5. Promosi pasti akan berdampak positif terhadap restoran namun biaya promosi yang tinggi juga akan berdampak negatif terhadap bisnis. Oleh sebab itu, saya sebagai seorang pengusaha harus mempertimbangkan dan memutuskan metode promosi yang efektif dan efisien.
6. *Standar Operational Procedure (SOP)* , pelayanan dan penyajian yang baik akan berdampak positif bagi reputasi restoran (etika bisnis).
7. Trend waktu adalah faktor yang tidak dapat kita kendalikan, sehingga pasti berdampak negatif terhadap bisnis.

8. Semakin banyak pesaing maka semakin berdampak negatif terhadap bisnis, karena cenderung pelanggan membandingkan produk satu dengan yang lainnya
9. Selera masyarakat atau kecintaan masyarakat terhadap makanan jepang pasti berdampak positif terhadap restoran.
10. Harga terjangkau dengan kualitas makanan yang baik, penampilan, tempat yang menarik dan unik, pelayanan yang bagus dan promosi yang efektif dan efisien akan memberikan daya tarik tersendiri terhadap pelanggan meskipun banyak kompetitor lain dengan jenis produk yang sama.

MID SEMESTER
EKONOMI MANAJERIAL
Rabin Ibnu Zainal, SE, MSc, PhD

OLEH
REKA TIA SUSANTI
NIM. 202510008



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS BINA DARMA
PALEMBANG

2020

SOAL TEORI

1. **Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.**

Ekonomi manajerial penting untuk dipelajari karena seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional. Seperti yang kita ketahui bahwa tugas utama manajer adalah membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah dimana keputusan itu diharapkan akan meungkinkan organisasi bisnis mencapai tujiannya seperti meningkatkan produktifitas, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya yang akan meningkatkan performas bisnis dalam situasi ekonomi yang sangat kompetitif.

Ekonomi manajerial ditujukan untuk menerangkan, menjelaskan dan meramalkan apa yang harus dikerjakan manajer atau pelaku bisnis dan merumuskan kebjakan-kebijakan strategis dan taktis yang berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan yang ingin dicapai: seperti penetapan harga, kuantitas dan kualitas output perusahaan, bagaimana mempengaruhi pilihan konsumen dalam membeli barang dan jasa, bagaimana mengelola teknologi, pengelolaan risiko, perbaikan efisiensi produksi dan biaya, memahami perilaku persaingan dan menyesuaikan berbagai kebijakan perusahaan dengan situasi pasar dan struktur industri yang dihadapi dan kebijakan-kebijakan lainnya.

Dengan mempelajari ekonomi manajerial, pengambil keputusan diharapkan dapat merekomendasikan dan memilih alternatif strategi yang tepat, mengalokasikan sumber daya organisasi secara efisien dan mampu merumuskan tanggapan pasar secara efektif. Kesalahan dalam pengalokasian sumber daya perusahaan (organisasi) dapat menimbulkan konsekuensi terhadap kerugian dan kebangkrutan perusahaan, demikian juga bilamana ketidakmampuan manajer perusahaan dalam merespon kebutuhan dan permintaan pasar yang dinamis dan kompetitif.

Ekonomi manajerial merupakan ilmu dan seni yang menggabungkan teori ekonomi dan teknik pengambilan keputusan. Ilmu ini bermanfaat agar sebuah organisasi dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Wawasan tentang hal ini juga dapat menjadi strategi yang bagus dalam menjalankan bisnis agar perusahaan dapat mengatur dan mengelola sumber daya yang terbatas tetapi mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Pertama-tama kita lihat fungsi dari keuntungan, yaitu untuk membiayai operasional perusahaan, untuk menyiapkan perusahaan di masa depan, dan sebagai suatu premi atas risiko yang ditempuh oleh perusahaan dalam menjalankan bisnis. Tanpa keuntungan, perusahaan tidak akan dapat beroperasi atau bahkan tidak akan mungkin eksis di masa depan. Namun keuntungan bukanlah satu-satunya tujuan dalam dari kegiatan bisnis. Tujuan bisnis lainnya selain memperoleh keuntungan antara lain:

- Untuk pengadaan barang ataupun jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.
- Untuk mencapai kesejahteraan pemilik faktor produksi dan masyarakat.
- Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
- Untuk menunjukkan eksistensi suatu perusahaan dalam jangka panjang.
- Untuk meningkatkan kemajuan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat secara umum.
- Untuk menunjukkan prestise dan prestasi.

Berdasarkan tujuan bisnis yang telah saya paparkan di atas, maka Saya tidak setuju dengan pernyataan ***“untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya.*** Dengan rendahnya biaya manufaktur dan upah buruh dimana artinya semakin rendah keseluruhan biaya, maka akan berakibat dalam rendahnya harga dan meningkatnya volume produksi sehingga menghasilkan keuntungan yang besar bagi perusahaan. Namun akan ada indikasi terjadinya bencana dalam perusahaan bisnis yang tidak memperhatikan buruh yaitu upah yang kecil, alat produksi yang tak terpelihara dan kondisi pabrik yang memprihatinkan. Pada setiap hubungan kerja hakikatnya adalah harus memperhatikan kontrak kerja dan kelayakan para buruh. Ada social cost dan biaya kesehatan yang harusnya dibayarkan kepada buruh atau karyawan di samping upah. Namun keadaan yang terjadi sebaliknya. Banyak perusahaan tidak peduli terhadap hukum-hukum yang meliputi kesehatan, keamanan, buruh/pegawai, lingkungan dan isu mengenai hak asasi manusia. Sehingga untuk menjadi kompetitif dan menghasilkan keuntungan yang besar, perusahaan biasanya akan memangkas biaya manajemen dan infrastruktur.

3. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Terjadi eksploitasi besar-besaran kepada tenaga kerja. Eksploitasi yang paling sering diterima oleh buruh adalah mengenai masalah upah, kemudian disusul oleh jaminan keselamatan. Demi menekan biaya produksi perusahaan, terdapat banyak bangunan yang retak dan runtuh sehingga membahayakan keselamatan tenaga kerja. Buruh juga dieksploitasi pada hal kesehatan. Dimana Kehidupan lingkungan pabrik dan tempat tinggal buruh yang tidak sehat. Kemudian eksploitasi terhadap upah yang didapat karena Nike tidak membayar pekerjaan buruh sesuai dengan standar hidup layak. Buruhnya menanggung kondisi kerja yang buruk, waktu bekerja yang panjang, upah yang murah dan juga mengandung unsur pelanggaran terhadap hak-hak buruh.

Berikut penjelasan ekplotasi tenaga kerja yang dilakukan oleh Nike:

1. Eksploitasi waktu (Buruh bekerja sepanjang waktu bahkan hingga 15 jam per hari karena hanya dengan begitu mereka akan dibayar. Akibatnya anak anak mereka terlantar dan tidak sekolah. Hal ini berlanjut sehingga rantai kemiskinan tidak bisa diputus)

2. Eksploitasi jaminan kesehatan (Buruh tinggal dirumah berukuran 9x9 meter, lembab, dengan jendela kecil. Banyak pula kecoa di langit-langit rumah dan penghuni rumahnya sangat padat dimana semua aktivitas dilakukan dalam satu area. Lingkungan rumahnya langsung berhadapan dengan tempat pembuangan limbah rumah tangga dan limbah pabrik yang bisa berbahaya bagi kesehatan. Buruh harus berbagi kamar mandi umum yang bau, tempat m)

3. Eksploitasi jaminan keselamatan (Sebagai pengorganisir gerakan buruh, Julianto di ancam dengan senjata api dan mengalami penggeledahan rumah. Buruh hidup dalam ketakutan dan harus bisa menerima berbagai ancaman.)

4. Eksploitasi Upah (Buruh Nike harus bekerja dengan upah rendah dalam kondisi buruk. Bahkan dirumah untuk membeli furnitur atau sebuah kasur tidak dapat mereka lakukan. Upah rata-rata per hari adalah 1,25 dollar yang sebagian besar alokasinya untuk sewa rumah, air dan listrik serta transportasi. Sisanya hanya bisa dibelikan makanan ala kadarnya. Bahkan ketika jatuh sakit dan membeli obat, maka artinya uang tersebut tidak dpat digunakan untuk makan pada hari itu. Bekerja hingga lewat batas juga sering dilakukan, meskipun gajinya rendah tetapi hal ini harus dilakukan karena sumber pendapatan mereka hanya dari sana)

5. Eksploitasi Kekerasan Fisik (Dita Sari ditangkap 8 Juli 1996 oleh tentara, kemudian dipukul, mengalami kekerasan fisik dan digunakan sebagai contoh oleh aparat didepan teman-teman buruhnya)

6. Eksploitasi Pembentukan Serikat (Dita Sari sebagai aktivis buruh ditangkap dan dipenjara oleh aparat karena membentuk gerakan buruh Reebok dan Nike)

Sementara untuk perusahaan Nike sendiri, Sejak mendirikan pabrik melalui perusahaan kontrak di Indonesia pada tahun 1988, Nike menerima tuntutan yang berasal dari berbagai laporan dan publikasi mengenai eksploitasi yang dilakukan terhadap buruh yang bekerja di pabrik-pabrik yang memproduksi produk untuk Nike.

Nike yang sempat menerima dan mengakui tuduhan atas pelanggaran hak anak karena mempekerjakan anak-anak di bawah umur pada tahun 1980an, kembali menerima tuntutan atas eksploitasi yang berupa penganiayaan terhadap buruh setelah isu tersebut mereda pada tahun 2000an. Pada tahun 2001, Global Alliance yang merupakan kelompok yang mengawasi pekerja pabrik mempublikasikan laporan yang menyatakan bahwa pekerja atau buruh pabrik Nike di Indonesia dilecehkan secara verbal dan seksual, diberikan akses yang terbatas terhadap pelayanan kesehatan, dan jam kerja yang melebihi standar.

Kemudian pada tahun 2004 terdapat laporan yang dipublikasikan oleh Clean Clothes Campaign, yang menyatakan bahwa adanya pelecehan seksual di pabrik sepatu di Indonesia yang memproduksi sepatu untuk Nike dan beberapa merek lain, yang dilakukan oleh manajer pria terhadap pekerja wanitanya dengan menggunakan ancaman pemecatan. Pelecehan ini merupakan dampak nyata dari adanya eksploitasi yang menjadikan pihak buruh menjadi tidak berdaya.

SOAL APLIKASI

1. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

- Lokasi

Lokasi yang dipilih dalam membuka bisnis restoran Jepang harus strategis, berada di pusat kota atau di dekat bisnis center. Hal tersebut merupakan modal dalam mencari pelanggan.

- Modal

Besar kecilnya modal harus diperhitungkan dengan matang karena dapat menentukan mutu dan jumlah produk yang akan dihasilkan. Semakin besar modal maka semakin mudah membeli sumber daya.

- Sumber Daya Manusia (Karyawan)

Dalam membuka suatu Restoran kita harus memikirkan sumber daya manusia untuk menjalankan bisnis tersebut. Kita harus merencanakan strategi perekrutan.

- Pemasok Bahan Mentah

Kita harus memastikan pemasok bahan baku yang sesuai dengan budget restoran. Bahan baku yang kita beli harus harus segar dan bebas bahan kimia agar menjamin cita rasa masakan kita.

- Menu

Makanan Jepang sarat dengan ikan serta sayur. Kualitas bahan makanan sangat menentukan cita rasa makanan.

- Design interior restaurant

Di luar masalah menu, kondisi bangunan dan ruangan dalam restoran Jepang juga mengikuti kaidah tertentu. Bangunan serta hiasan ruangan tidak lepas dari tiga unsur lainnya, yaitu kayu, batu serta kertas. Hal ini kemudian mengarah kepada desain interior restoran Jepang. Sebuah restoran dengan nuansa atau karakteristik Jepang (meskipun berada di Indonesia) yang sesuai dengan karakteristik atau citra Jepang yang asli, tentunya akan lebih dapat menarik minat konsumen untuk mengunjungi restoran tersebut.

- Cara Penyajian

Ada dua cara penyajian dalam tradisi makan Jepang. Di resto-resto berkelas, biasanya hidangan disajikan satu persatu dengan pelayanan khusus dan sedikit formal, mirip dengan jamuan "Kaiseki", jamuan makan formal yang dahulu sering dilakukan para bangsawan untuk menjamu tamunya. Akan tetapi di Jepang sendiri, cara penyajian seperti ini tidak terlalu sering dipraktikkan lagi mengingat kesibukan dan efektivitas waktu. Itu sebabnya,

saat ini begitu banyak resto Jepang yang menyajikan hidangannya sekaligus dalam satu nampan. Cara penyajian seperti ini juga diterapkan di hampir setiap rumah tangga di Jepang. Dalam menyantapnya tidak ada aturan tertentu. Namun, biasanya orang Jepang sendiri lebih suka memulai dari jenis daging terlebih dahulu, dilanjutkan dengan sup, kemudian nasi beserta acar. Dengan adanya tata cara macam seperti itu, tentunya akan mempengaruhi desain atau penataan interior pada restoran Jepang, seperti penataan tinggi rendahnya meja makan, kursi, dan sebagainya.

- Budaya tata cara makan

Tata cara budaya makan orang Jepang selama ini terkesan sopan, orang Jepang tradisional sebelum makan terlebih dahulu akan memberi salam. Kemudian mereka makan hidangan pembuka hingga penutup, dan setelah itu akan diakhiri dengan salam juga. Pada orang Jepang tradisional cara makan adalah dengan “lesehan” karena menggunakan tatami, tetapi pada Jepang modern kesan ini berubah menjadi makan dengan kursi seperti sofa atau kursi makan (pada restoran Jepang modern). Pada restoran Jepang modern menu tersebut telah dipadukan dengan berbagai menu lainnya, seperti shabu-shabu, miso, dan menu lainnya.

- Strategi Pemasaran

Pemasaran yang baik dan efektif juga mempengaruhi kesuksesan sebuah bisnis. Tentu dibutuhkan teknik marketing yang kuat untuk menjangkau pasar yang Anda inginkan, oleh karena itu pastikan teknik pemasaran sudah Anda kuasai saat memulai bisnis. Atau paling tidak, Anda memiliki tenaga pemasar yang handal untuk memasarkan bisnis Anda.

2. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Modal akan sangat mempengaruhi dalam membuka usaha. Modal yang besar akan memudahkan kita dalam mencari lokasi yang strategis karena biasanya harga sewa di pusat kota relative mahal. Dengan modal kita bisa memilih pemasok bahan baku restoran kita untuk menjamin cita rasa menu restoran. Karyawan yang telah di latih menyesuaikan pelayanan restoran di jepang. Desain interior menjadi salah satu daya tarik pelanggan karena desain yang unik. Cara penyajian dan tata cara makan yang cukup berbeda dengan Indonesia juga merupakan hal menarik yang harus diperhatikan pelaku usaha restoran Jepang. Kita harus dengan sangat teliti dalam mengaplikasikan budaya jepang agar tidak hany menjadi daya tarik pelanggan namun juga menghormati budaya mereka.

Nama : Reka Tia Susanti

Nim : 202510008

SOAL TEORI

1. Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Ekonomi manajerial penting untuk dipelajari karena seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional. Seperti yang kita ketahui bahwa tugas utama manajer adalah membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah dimana keputusan itu diharapkan akan memungkinkan organisasi bisnis mencapai tujuannya seperti meningkatkan produktifitas, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya yang akan meningkatkan performas bisnis dalam situasi ekonomi yang sangat kompetitif.

Ekonomi manajerial ditujukan untuk menerangkan, menjelaskan dan meramalkan apa yang harus dikerjakan manajer atau pelaku bisnis dan merumuskan kebjakan-kebijakan strategis dan taktis yang berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan yang ingin dicapai: seperti penetapan harga, kuantitas dan kualitas output perusahaan, bagaimana mempengaruhi pilihan konsumen dalam membeli barang dan jasa, bagaimana mengelola teknologi, pengelolaan risiko, perbaikan efisiensi produksi dan biaya, memahami perilaku persaingan dan menyesuaikan berbagai kebijakan perusahaan dengan situasi pasar dan struktur industri yang dihadapi dan kebijakan-kebijakan lainnya.

Dengan mempelajari ekonomi manajerial, pengambil keputusan diharapkan dapat merekomendasikan dan memilih alternatif strategi yang tepat, mengalokasikan sumber daya organisasi secara efisien dan mampu merumuskan tanggapan pasar secara efektif. Kesalahan dalam pengalokasian sumber daya perusahaan (organisasi) dapat menimbulkan konsekuensi terhadap kerugian dan kebangkrutan perusahaan, demikian juga bilamana ketidakmampuan manajer perusahaan dalam merespon kebutuhan dan permintaan pasar yang dinamis dan kompetitif.

Ekonomi manajerial merupakan ilmu dan seni yang menggabungkan teori ekonomi dan teknik pengambilan keputusan. Ilmu ini bermanfaat agar sebuah organisasi dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Wawasan tentang hal ini juga dapat menjadi strategi yang bagus dalam menjalankan bisnis agar perusahaan dapat mengatur dan mengelola sumber daya yang terbatas tetapi mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Pertama-tama kita lihat fungsi dari keuntungan, yaitu untuk membiayai operasional perusahaan, untuk menyiapkan perusahaan di masa depan, dan sebagai suatu premi atas risiko yang ditempuh oleh perusahaan dalam menjalankan bisnis. Tanpa keuntungan, perusahaan tidak akan dapat beroperasi atau bahkan tidak akan mungkin eksis di masa depan. Namun keuntungan bukanlah satu-satunya tujuan dalam dari kegiatan bisnis. Tujuan bisnis lainnya selain memperoleh keuntungan antara lain:

- Untuk pengadaan barang ataupun jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.
- Untuk mencapai kesejahteraan pemilik faktor produksi dan masyarakat.
- Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
- Untuk menunjukkan eksistensi suatu perusahaan dalam jangka panjang.
- Untuk meningkatkan kemajuan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat secara umum.
- Untuk menunjukkan prestise dan prestasi.

Berdasarkan tujuan bisnis yan telah saya paparkan di atas, maka Saya tidak setuju dengan pernyataan “*untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-*

rendahnya. Dengan rendahnya biaya manufaktur dan upah buruh dimana artinya semakin rendah keseluruhan biaya, maka akan berakibat dalam rendahnya harga dan meningkatnya volume produksi sehingga menghasilkan keuntungan yang besar bagi perusahaan. Namun akan ada indikasi terjadinya bencana dalam perusahaan bisnis yang tidak memperhatikan buruh yaitu upah yang kecil, alat produksi yang tak terpelihara dan kondisi pabrik yang memprihatinkan. Pada setiap hubungan kerja hakikatnya adalah harus memperhatikan kontrak kerja dan kelayakan para buruh. Ada social cost dan biaya kesehatan yang harusnya dibayarkan kepada buruh atau karyawan di samping upah. Namun keadaan yang terjadi sebaliknya. Banyak perusahaan tidak peduli terhadap hukum-hukum yang meliputi kesehatan, keamanan, buruh/pegawai, lingkungan dan isu mengenai hak asasi manusia. Sehingga untuk menjadi kompetitif dan menghasilkan keuntungan yang besar, perusahaan biasanya akan memangkas biaya manajemen dan infrastruktur.

3. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Terjadi eksploitasi besar-besaran kepada tenaga kerja. Eksploitasi yang paling sering diterima oleh buruh adalah mengenai masalah upah, kemudian disusul oleh jaminan keselamatan. Demi menekan biaya produksi perusahaan, terdapat banyak bangunan yang retak dan runtuh sehingga membahayakan keselamatan tenaga kerja. Buruh juga dieksploitasi pada hal kesehatan. Dimana Kehidupan lingkungan pabrik dan tempat tinggal buruh yang tidak sehat. Kemudian eksploitasi terhadap upah yang didapat karena Nike tidak membayar pekerjaan buruh sesuai dengan standar hidup layak. Buruhnya menanggung kondisi kerja yang buruk, waktu bekerja yang panjang, upah yang murah dan juga mengandung unsur pelanggaran terhadap hak-hak buruh.

Berikut penjelasan eksploitasi tenaga kerja yang dilakukan oleh Nike:

1. Eksploitasi waktu (Buruh bekerja sepanjang waktu bahkan hingga 15 jam per hari karena hanya dengan begitu mereka akan dibayar. Akibatnya anak-anak mereka terlantar dan tidak sekolah. Hal ini berlanjut sehingga rantai kemiskinan tidak bisa diputus)
2. Eksploitasi jaminan kesehatan (Buruh tinggal di rumah berukuran 9x9 meter, lembab, dengan jendela kecil. Banyak pula kecoa di langit-langit rumah dan penghuni rumahnya sangat padat dimana semua aktivitas dilakukan dalam satu area. Lingkungan rumahnya langsung berhadapan dengan tempat pembuangan limbah rumah tangga dan limbah pabrik yang bisa berbahaya bagi kesehatan. Buruh harus berbagi kamar mandi umum yang bau, tempat m)
3. Eksploitasi jaminan keselamatan (Sebagai pengorganisir gerakan buruh, Julianto diancam dengan senjata api dan mengalami penggeledahan rumah. Buruh hidup dalam ketakutan dan harus bisa menerima berbagai ancaman.)
4. Eksploitasi Upah (Buruh Nike harus bekerja dengan upah rendah dalam kondisi buruk. Bahkan di rumah untuk membeli furnitur atau sebuah kasur tidak dapat mereka lakukan. Upah rata-rata per hari adalah 1,25 dollar yang sebagian besar alokasinya untuk sewa rumah, air dan listrik serta transportasi. Sisanya hanya bisa dibelikan makanan ala kadarnya. Bahkan ketika jatuh sakit dan membeli obat, maka artinya uang tersebut tidak dapat digunakan untuk makan pada hari itu. Bekerja hingga lewat batas juga sering dilakukan, meskipun gajinya rendah tetapi hal ini harus dilakukan karena sumber pendapatan mereka hanya dari sana)
5. Eksploitasi Kekerasan Fisik (Dita Sari ditangkap 8 Juli 1996 oleh tentara, kemudian dipukul, mengalami kekerasan fisik dan digunakan sebagai contoh oleh aparat di depan teman-teman buruhnya)
6. Eksploitasi Pembentukan Serikat (Dita Sari sebagai aktivis buruh ditangkap dan dipenjara oleh aparat karena membentuk gerakan buruh Reebok dan Nike)

Sementara untuk perusahaan Nike sendiri, Sejak mendirikan pabrik melalui perusahaan kontrak di Indonesia pada tahun 1988, Nike menerima tuntutan yang berasal dari berbagai laporan dan publikasi mengenai eksploitasi yang dilakukan terhadap buruh yang bekerja di pabrik-pabrik yang memproduksi produk untuk Nike.

Nike yang sempat menerima dan mengakui tuduhan atas pelanggaran hak anak karena mempekerjakan anak-anak di bawah umur pada tahun 1980an, kembali menerima tuntutan atas eksploitasi yang berupa penganiayaan terhadap buruh

setelah isu tersebut mereda pada tahun 2000an. Pada tahun 2001, Global Alliance yang merupakan kelompok yang mengawasi pekerja pabrik mempublikasikan laporan yang menyatakan bahwa pekerja atau buruh pabrik Nike di Indonesia dilecehkan secara verbal dan seksual, diberikan akses yang terbatas terhadap pelayanan kesehatan, dan jam kerja yang melebihi standar.

Kemudian pada tahun 2004 terdapat laporan yang dipublikasikan oleh Clean Clothes Campaign, yang menyatakan bahwa adanya pelecehan seksual di pabrik sepatu di Indonesia yang memproduksi sepatu untuk Nike dan beberapa merek lain, yang dilakukan oleh manajer pria terhadap pekerja wanitanya dengan menggunakan ancaman pemecatan. Pelecehan ini merupakan dampak nyata dari adanya eksploitasi yang menjadikan pihak buruh menjadi tidak berdaya.

SOAL APLIKASI

1. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

- Lokasi

Lokasi yang dipilih dalam membuka bisnis restoran Jepang harus strategis, berada di pusat kota atau di dekat bisnis center. Hal tersebut merupakan modal dalam mencari pelanggan.

- Modal

Besar kecilnya modal harus diperhitungkan dengan matang karena dapat menentukan mutu dan jumlah produk yang akan dihasilkan. Semakin besar modal maka semakin mudah membeli sumber daya.

- Sumber Daya Manusia (Karyawan)

Dalam membuka suatu Restoran kita harus memikirkan sumber daya manusia untuk menjalankan bisnis tersebut. Kita harus merencanakan strategi perekrutan.

- Pemasok Bahan Mentah

Kita harus memastikan pemasok bahan baku yang sesuai dengan budget restoran. Bahan baku yang kita beli harus harus segar dan bebas bahan kimia agar menjamin cita rasa masakan kita.

- Menu

Makanan Jepang sarat dengan ikan serta sayur. Kualitas bahan makanan sangat menentukan cita rasa makanan.

- Design interior restaurant

Di luar masalah menu, kondisi bangunan dan ruangan dalam restoran Jepang juga mengikuti kaidah tertentu. Bangunan serta hiasan ruangan tidak lepas dari tiga unsur lainnya, yaitu kayu, batu serta kertas. Hal ini kemudian mengarah kepada desain interior restoran Jepang. Sebuah restoran dengan nuansa atau karakteristik Jepang (meskipun berada di Indonesia) yang sesuai dengan karakteristik atau citra Jepang yang asli, tentunya akan lebih dapat menarik minat konsumen untuk mengunjungi restoran tersebut.

- Cara Penyajian

Ada dua cara penyajian dalam tradisi makan Jepang. Di resto-resto berkelas, biasanya hidangan disajikan satu persatu dengan pelayanan khusus dan sedikit formal, mirip dengan jamuan “Kaiseki”, jamuan makan formal yang dahulu sering dilakukan para bangsawan untuk menjamu tamunya. Akan tetapi di Jepang sendiri, cara penyajian seperti ini tidak terlalu sering dipraktekkan lagi mengingat kesibukan dan efektivitas waktu. Itu sebabnya, saat ini begitu banyak resto Jepang yang menyajikan hidangannya sekaligus dalam satu nampan. Cara penyajian seperti ini juga diterapkan di

hampir setiap rumah tangga di Jepang. Dalam menyantapnya tidak ada aturan tertentu. Namun, biasanya orang Jepang sendiri lebih suka memulai dari jenis daging terlebih dahulu, dilanjutkan dengan sup, kemudian nasi beserta acar. Dengan adanya tata cara macam seperti itu, tentunya akan mempengaruhi desain atau penataan interior pada restoran Jepang, seperti penataan tinggi rendahnya meja makan, kursi, dan sebagainya.

- Budaya tata cara makan

Tata cara budaya makan orang Jepang selama ini terkesan sopan, orang Jepang tradisional sebelum makan terlebih dahulu akan memberi salam. Kemudian mereka makan hidangan pembuka hingga penutup, dan setelah itu akan diakhiri dengan salam juga. Pada orang Jepang tradisional cara makan adalah dengan “lesehan” karena menggunakan tatami, tetapi pada Jepang modern kesan ini berubah menjadi makan dengan kursi seperti sofa atau kursi makan (pada restoran Jepang modern). Pada restoran Jepang modern menu tersebut telah dipadukan dengan berbagai menu lainnya, seperti shabu-shabu, miso, dan menu lainnya.

- Strategi Pemasaran

Pemasaran yang baik dan efektif juga mempengaruhi kesuksesan sebuah bisnis. Tentu dibutuhkan teknik marketing yang kuat untuk menjangkau pasar yang Anda inginkan, oleh karena itu pastikan teknik pemasaran sudah Anda kuasai saat memulai bisnis. Atau paling tidak, Anda memiliki tenaga pemasar yang handal untuk memasarkan bisnis Anda.

2. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Modal akan sangat mempengaruhi dalam membuka usaha. Modal yang besar akan memudahkan kita dalam mencari lokasi yang strategis karena biasanya harga sewa di pusat kota relative mahal. Dengan modal kita bisa memilih pemasok bahan baku restoran kita untuk menjamin cita rasa menu restoran. Karyawan yang telah di latih menyesuaikan pelayanan restoran di jepang. Desain interior menjadi salah satu daya tarik pelanggan karena desain yang unik. Cara penyajian dan tata cara makan yang cukup berbeda dengan Indonesia juga merupakan hal menarik yang harus diperhatikan pelaku usaha restoran Jepang. Kita harus dengan sangat teliti dalam mengaplikasikan budaya jepang agar tidak hanya menjadi daya tarik pelanggan namun juga menghormati budaya mereka

UJIAN TENGAH SEMESTER EKONOMI MANAJERIAL

NAMA : RENDY PRAYITNO
NIM : 202510009
FAKULTAS : MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS : BINA DARMA

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial, Apakah defisini ekonomi manajerial ?

Dapat disimpulkan bahwa ekonomi manajerial adalah penerapan teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan yang digunakan oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuannya dengan cara yang paling efektif dan efisien.

Alasan kenapa perlu untuk mempelajari ekonomi manajerial adalah:

1. Agar dapat Mengevaluasi kebijakan manajerial masa lalu apakah telah sesuai atau perlu perbaikan. Kebijakan-kebijakan yang telah diambil dan dijalankan dalam operasional perusahaan terkadang tidak relevan dengan kondisi pasar yang berubah-ubah. Karena itulah evaluasi atas kebijakan tersebut sangat diperlukan guna diadakannya suatu perbaikan atau pengambilan keputusan baru yang disesuaikan dengan masalah saat ini.
 2. Membantu mengenal dan melakukan identifikasi terhadap kekuatan dan kelemahan ekonomi yang bisa memengaruhi perusahaan.
 3. Menetapkan kebijakan keputusan yang sesuai dengan standar operasional perusahaan.
 4. Mengidentifikasi biaya-biaya agar seefisien mungkin.
 5. Menetapkan harga jual produk yang sesuai guna pencapaian laba bersih yang maksimal.
 6. Membantu dalam menghadapi fluktuasi kondisi pasar yang memengaruhi permintaan barang, harga jual, dan laba.
 7. Membantu dalam memahami lingkungan ekonomi perusahaan.
- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan?

Saya kurang setuju, dikarenakan memang benar sebuah perusahaan harus mencapai keuntungan atau pendapatan setinggi-tingginya karena untuk mempertahankan serta mengembangkan perusahaan tersebut menjadi perusahaan yang lebih besar dan maju. Tetapi tidak juga harus menekan biaya serendah-rendahnya karena perusahaan dalam membuat sebuah produk harus tetap mengutamakan kualitas produk yang dihasilkan maupun pelayanan konsumen dengan baik dan memuaskan. Sehingga pembeli akan menjadi pelanggan tetap pada produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri?

Dampak buruk perilaku perusahaan terhadap tenaga kerja adalah tenaga kerja menjadi korban dari sebuah ketamakan perusahaan untuk mendapat keuntungan besar tanpa memperhatikan hak para pekerja dimana meski perusahaan tersebut mendapat keuntungan besar tetapi para pekerja tetap mendapatkan gaji yang minim, akses terbatas terhadap pelayanan kesehatan, dan jam kerja yang melebihi standar bahkan kekerasan secara verbal dan seksual. Dampak untuk perusahaannya sendiri adalah banyaknya protes bahkan laporan hukum dari berbagai elemen di dunia atas ketidakadilan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut terhadap para pekerja yang telah memberikan mereka keuntungan yang besar.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)?
 1. Kualitas Makanan
Kualitas makanan dimana lebih kepada rasa makanan, penggunaan bahan baku dan keamanan dan kenyamanan saat bersantap juga diperhatikan.
 2. Tempat Penjualan
Letak tempat penjualan harus strategis dan yang penting harus ada kesesuaian antara makanan dan target konsumen yang dituju.
 3. Persepsi
Persepsi ini sangat penting, terutama bagi yang baru membuka usaha kuliner. Persepsi bisa muncul dari penggunaan simbol-simbol, baik dalam tampilan eksterior maupun interior ruangan. Selain itu, persepsi juga dibangun dari bagaimana cara mengemas makanan, atau bagaimana melayani konsumen.
 4. Promosi
Cara untuk promosi saat ini macam-macam. Lewat internet, penyebaran brosur, pemasangan spanduk, billboard, dan lainnya bisa menjadi media promosi.
 5. Standar Operasional Prosedur (SOP)
Dengan SOP maka bisnis makanan yang dijalankan makin terarah dan memiliki kualitas pelayanan yang terjaga.
 6. Inovasi dan Kreatifitas
Ciptakan menu atau situasi baru secara periodik untuk mencegah kebosanan konsumen.

- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif)?

1. Kualitas Makanan

Berpengaruh negatif karena cita rasa rakyat Indonesia belum terbiasa atau berbeda dengan makanan jepang sehingga pembeli tidak terlalu ramai dibandingkan restoran masakan khas Indonesia.

2. Tempat Penjualan

Berpengaruh positif karena jika tempat penjualan dilakukan di daerah yang terdapat banyak warga negara jepang bermukim maka penjualan akan lebih meningkat.

3. Persepsi

Berpengaruh positif karena semakin unik suatu produk maka akan memancing minat pembeli.

4. Promosi

Berpengaruh positif karena banyak warga negara yang tinggal di Indonesia yang mengetahui keberadaan restoran tersebut untuk mencoba membeli.

5. Standar Operasional Prosedur (SOP)

Berpengaruh positif karena semakin bagus pelayan yang disediakan maka pembeli akan tertarik untuk kembali membeli.

6. Inovasi dan Kreatifitas

Berpengaruh positif karena pembeli penasaran untuk mencoba menu-menu baru yang di jual di restoran.

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial, Apakah defisini ekonomi manajerial ?

Dapat disimpulkan bahwa ekonomi manajerial adalah penerapan teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan yang digunakan oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuannya dengan cara yang paling efektif dan efisien.

Alasan kenapa perlu untuk mempelajari ekonomi manajerial adalah:

1. Agar dapat Mengevaluasi kebijakan manajerial masa lalu apakah telah sesuai atau perlu perbaikan. Kebijakan-kebijakan yang telah diambil dan dijalankan dalam operasional perusahaan terkadang tidak relevan dengan kondisi pasar yang berubah-ubah. Karena itulah evaluasi atas kebijakan tersebut sangat diperlukan guna diadakannya suatu perbaikan atau pengambilan keputusan baru yang disesuaikan dengan masalah saat ini.
2. Membantu mengenal dan melakukan identifikasi terhadap kekuatan dan kelemahan ekonomi yang bisa memengaruhi perusahaan.
3. Menetapkan kebijakan keputusan yang sesuai dengan standar operasional perusahaan.
4. Mengidentifikasi biaya-biaya agar seefisien mungkin.
5. Menetapkan harga jual produk yang sesuai guna pencapaian laba bersih yang maksimal.
6. Membantu dalam menghadapi fluktuasi kondisi pasar yang memengaruhi permintaan barang, harga jual, dan laba.
7. Membantu dalam memahami lingkungan ekonomi perusahaan.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan?

Saya kurang setuju, dikarenakan memang benar sebuah perusahaan harus mencapai keuntungan atau pendapatan setinggi-tingginya karena untuk mempertahankan serta mengembangkan perusahaan tersebut menjadi perusahaan yang lebih besar dan maju. Tetapi tidak juga harus menekan biaya serendah-rendahnya karena perusahaan dalam membuat sebuah produk harus tetap mengutamakan kualitas produk yang dihasilkan maupun pelayanan konsumen dengan baik dan memuaskan. Sehingga pembeli akan menjadi pelanggan tetap pada produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri?

Dampak buruk perilaku perusahaan terhadap tenaga kerja adalah tenaga kerja menjadi korban dari sebuah ketamakan perusahaan untuk mendapat keuntungan besar tanpa memperhatikan hak para pekerja dimana meski perusahaan tersebut mendapat keuntungan besar tetapi para pekerja tetap mendapatkan gaji yang minim, akses terbatas terhadap pelayanan kesehatan, dan jam kerja yang melebihi standar bahkan kekerasan secara verbal dan seksual. Dampak untuk perusahaannya sendiri adalah banyaknya protes bahkan laporan hukum dari berbagai elemen di dunia atas ketidakadilan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut terhadap para pekerja yang telah memberikan mereka keuntungan yang besar.

1. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)?

1. Kualitas Makanan

Kualitas makanan dimana lebih kepada rasa makanan, penggunaan bahan baku dan keamanan dan kenyamanan saat bersantap juga diperhatikan.

2. Tempat Penjualan

Letak tempat penjualan harus strategis dan yang penting harus ada kesesuaian antara makanan dan target konsumen yang dituju.

3. Persepsi

Persepsi ini sangat penting, terutama bagi yang baru membuka usaha kuliner. Persepsi bisa muncul dari penggunaan simbol-simbol, baik dalam tampilan eksterior maupun interior ruangan. Selain itu, persepsi juga dibangun dari bagaimana cara mengemas makanan, atau bagaimana melayani konsumen.

4. Promosi

Cara untuk promosi saat ini macam-macam. Lewat internet, penyebaran brosur, pemasangan spanduk, billboard, dan lainnya bisa menjadi media promosi.

5. Standar Operasional Prosedur (SOP)

Dengan SOP maka bisnis makanan yang dijalankan makin terarah dan memiliki kualitas pelayanan yang terjaga.

6. Inovasi dan Kreatifitas

Ciptakan menu atau situasi baru secara periodik untuk mencegah kebosanan konsumen.

- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif)?

1. Kualitas Makanan

Berpengaruh negatif karena cita rasa rakyat Indonesia belum terbiasa atau berbeda dengan makanan Jepang sehingga pembeli tidak terlalu ramai dibandingkan restoran masakan khas Indonesia.

2. Tempat Penjualan

Berpengaruh positif karena jika tempat penjualan dilakukan di daerah yang terdapat banyak warga negara Jepang bermukim maka penjualan akan lebih meningkat.

3. Persepsi

Berpengaruh positif karena semakin unik suatu produk maka akan memancing minat pembeli.

4. Promosi

Berpengaruh positif karena banyak warga negara yang tinggal di Indonesia yang mengetahui keberadaan restoran

tersebut untuk mencoba membeli.

5. Standar Operasional Prosedur (SOP)

Berpengaruh positif karena semakin bagus pelayan yang disediakan maka pembeli akan tertarik untuk kembali membeli.

6. Inovasi dan Kreatifitas

Berpengaruh positif karena pembeli penasaran untuk mencoba menu-menu baru yang di jual di restoran.

MID Tengah Semester

Dosen : Rabin Ibnu Zainal, S.E, M.Sc, Ph.D.

Nama : Rezki Ardiansyah, S.Kom

Nim : 202510010

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Ekonomi manajerial merupakan ilmu dan seni yang menggabungkan teori ekonomi dan teknik pengambilan keputusan. Ilmu ini bermanfaat agar sebuah organisasi dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Wawasan tentang hal ini juga dapat menjadi strategi yang bagus dalam menjalankan bisnis agar perusahaan dapat mengatur dan mengelola sumber daya yang terbatas tetapi mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

Menurut Dominic Salvatore (1996), ekonomi manajerial merupakan wawasan yang menunjukkan adanya teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan untuk menganalisis apakah bisnis dapat mencapai tujuan secara efektif efisien.

Menurut Hirschey (2003), ekonomi manajerial merupakan penerapan ilmu ekonomi sebagai cara untuk mengambil keputusan administrasi dan manajemen.

Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Strategi untuk meningkatkan keuntungan perusahaan dan pendapatan dalam berbisnis secara logika adalah dengan cara menggunakan faktor kali dari apa yang telah berjalan dan dicapai sebelumnya. Sementara disisi lain, masih ada beberapa faktor pendukung lain yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Sehingga diperlukan langkah yang tepat agar semua upaya yang ditempuh juga memiliki kualitas dan kinerja yang semakin baik.

Di era sekarang ini, para pebisnis dituntut untuk mampu bersaing dalam berbagai bidang. Selain itu para pebisnis juga harus berani mengambil resiko untuk mencoba hal baru di berbagai peluang bisnis dan usaha. Pertumbuhan atau perluasan bisnis ke arah yang lebih maju dan besar merupakan salah satu tujuan utama dari setiap pebisnis. Karena dapat dipastikan akan seiring pula dengan meningkatnya pendapatan dan keuntungan yang diraihinya. Dengan penjelasan tersebut saya pribadi akan setuju dengan pernyataan tersebut tetapi harus memperhatikan antara sumber daya manusia dan faktor-faktor lainnya.

Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Dalam dunia bisnis, etika sangat diperlukan untuk mengelola dan menjalankan sebuah bisnis. Dengan etika yang baik, secara otomatis bisnis akan lebih mudah berkembang. Etika yang diterapkan di dalam suatu perusahaan akan membantu membentuk nilai, norma serta perilaku karyawan dan pemimpinya. Tentunya, setiap perusahaan meyakini bahwa prinsip menjalankan bisnis yang baik adalah prinsip beretika. Oleh karena itu, etika tersebut dapat dijadikan sebagai standar atau pedoman bagi semua karyawan di dalam perusahaan untuk menjadikannya sebagai pedoman dalam bekerja. Sebaiknya untuk dasar etika yang di berlakukan kepada dua belah pihak antara perusahaan dan sumberdaya nya adalah dengan saling menguntungkan, tidak saling merugikan antar dua belah pihak, harus didasari dengan norma kemanusiaan, sesuai dasar negara kita di Indonesia.

Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

1. Kualitas makanan
2. Tempat strategis,
3. Persepsi Hal ini berkaitan dengan simbol atau ciri yang digunakan
4. Promosi
5. Standar Operational Procedure (SOP)

Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

1. Kualitas makanan

Hal ini berkaitan dengan rasa dan bahan baku makanan. Selain enak, makanan yang ingin Anda sajikan juga harus aman dikonsumsi bagi kesehatan.

Jika dalam hal ini kita kurang menjaga kualitas makanan yang disajikan maka akan berdampak negatif pada konsumen

2. Tempat

Selain strategis, perlu mempertimbangkan target konsumen yang dituju.

Jika kita tidak memperhatikan tempat yang mudah untuk konsumen mencarinya maka konsumen akan susah untuk Kembali lagi

3. Persepsi

Hal ini berkaitan dengan simbol atau ciri yang digunakan dalam eksterior dan interior, kemasan makanan, dan pelayanan terhadap konsumen. Cara ini akan memudahkan orang mengingat dan datang kembali.

4. Promosi

Selain lewat internet, brosur, papan iklan, ada cara promosi lain yang lebih jitu. Promosi dari mulut ke mulut lebih jitu menarik pasar. Karenanya, pebisnis kuliner perlu menjaga kualitas makanan dan pelayanan. Masyarakat cenderung lebih memercayai kualitas yang diakui oleh pelanggannya.

5. Standar Operational Procedure (SOP)

SOP mencakup faktor pelayanan, menu dan penyajian. Sebaiknya ketiga faktor ini disesuaikan dengan standar yang berlaku.

MID Tengah Semester

Dosen : Rabin Ibnu Zainal, S.E, M.Sc, Ph.D.

Nama : Rezki Ardiansyah, S.Kom

Nim : 202510010

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

Ekonomi manajerial merupakan ilmu dan seni yang menggabungkan teori ekonomi dan teknik pengambilan keputusan. Ilmu ini bermanfaat agar sebuah organisasi dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Wawasan tentang hal ini juga dapat menjadi strategi yang bagus dalam menjalankan bisnis agar perusahaan dapat mengatur dan mengelola sumber daya yang terbatas tetapi mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

Menurut Dominic Salvatore (1996), ekonomi manajerial merupakan wawasan yang menunjukkan adanya teori ekonomi dan analisis pengambilan keputusan untuk menganalisis apakah bisnis dapat mencapai tujuan secara efektif efisien.

Menurut Hirschey (2003), ekonomi manajerial merupakan penerapan ilmu ekonomi sebagai cara untuk mengambil keputusan administrasi dan manajemen.

Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Strategi untuk meningkatkan keuntungan perusahaan dan pendapatan dalam berbisnis secara logika adalah dengan cara menggunakan faktor kali dari apa yang telah berjalan dan dicapai sebelumnya. Sementara disisi lain, masih ada beberapa faktor pendukung lain yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Sehingga diperlukan langkah yang tepat agar semua upaya yang ditempuh juga memiliki kualitas dan kinerja yang semakin baik.

Di era sekarang ini, para pebisnis dituntut untuk mampu bersaing dalam berbagai bidang. Selain itu para pebisnis juga

harus berani mengambil resiko untuk mencoba hal baru di berbagai peluang bisnis dan usaha. Pertumbuhan atau perluasan bisnis ke arah yang lebih maju dan besar merupakan salah satu tujuan utama dari setiap pebisnis. Karena dapat dipastikan akan seiring pula dengan meningkatnya pendapatan dan keuntungan yang diraihnya. Dengan penjelasan tersebut saya pribadi akan setuju dengan pernyataan tersebut tetapi harus memperhatikan antara sumber daya manusia dan faktor-faktor lainnya.

Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Dalam dunia bisnis, etika sangat diperlukan untuk mengelola dan menjalankan sebuah bisnis. Dengan etika yang baik, secara otomatis bisnis akan lebih mudah berkembang. Etika yang diterapkan di dalam suatu perusahaan akan membantu membentuk nilai, norma serta perilaku karyawan dan pemimpinnya. Tentunya, setiap perusahaan meyakini bahwa prinsip menjalankan bisnis yang baik adalah prinsip beretika. Oleh karena itu, etika tersebut dapat dijadikan sebagai standar atau pedoman bagi semua karyawan di dalam perusahaan untuk menjadikannya sebagai pedoman dalam bekerja. Sebaiknya untuk dasar etika yang di berlakukan kepada dua belah pihak antara perusahaan dan sumberdaya nya adalah dengan saling menguntungkan, tidak saling merugikan antar dua belah pihak, harus didasari dengan norma kemanusiaan, sesuai dasar negara kita di Indonesia.

Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

1. Kualitas makanan
2. Tempat strategis,
3. Persepsi Hal ini berkaitan dengan simbol atau ciri yang digunakan
4. Promosi
5. Standar Operational Procedure (SOP)

Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

1. Kualitas makanan

Hal ini berkaitan dengan rasa dan bahan baku makanan. Selain enak, makanan yang ingin Anda sajikan juga harus aman dikonsumsi bagi kesehatan.

Jika dalam hal ini kita kurang menjaga kualitas makanan yang disajikan maka akan berdampak negatif pada konsumen

2. Tempat

Selain strategis, perlu mempertimbangkan target konsumen yang dituju.

Jika kita tidak memperhatikan tempat yang mudah untuk konsumen mencarinya maka konsumen akan susah untuk

Kembali lagi

3. Persepsi

Hal ini berkaitan dengan simbol atau ciri yang digunakan dalam eksterior dan interior, kemasan makanan, dan pelayanan terhadap konsumen. Cara ini akan memudahkan orang mengingat dan datang kembali.

4. Promosi

Selain lewat internet, brosur, papan iklan, ada cara promosi lain yang lebih jitu. Promosi dari mulut ke mulut lebih jitu menarik pasar. Karenanya, pebisnis kuliner perlu menjaga kualitas makanan dan pelayanan. Masyarakat cenderung lebih memercayai kualitas yang diakui oleh pelanggannya.

5. Standar Operational Procedure (SOP)

SOP mencakup faktor pelayanan, menu dan penyajian. Sebaiknya ketiga faktor ini disesuaikan dengan standar yang berlaku.

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

Nama : Sahyumar Lisbo Adam
NIM : 202510011
Dosen : Rabin Ibnu Zainal, S.E., M.Sc., Ph.D

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
 - karena seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional. Dengan demikian tugas manajer dalam organisasi bisnis adalah membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah dimana keputusan itu diharapkan akan memungkinkan organisasi bisnis mencapai tujuannya, seperti : meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya yang akan meningkatkan performansi bisnis dalam situasi ekonomi yang sangat kompetitif.
 - Definisi ekonomi manajerial adalah aplikasi teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan untuk membahas bagaimana suatu organisasi dapat mencapai tujuan atau maksudnya dengan cara yang paling efisien.
- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
 - Pada prinsipnya setuju karena tujuan utama suatu organisasi atau perusahaan pastilah untuk mendapatkan laba sebanyak-banyaknya. Dengan tenaga kerja dan sumber daya yang dimiliki yang cenderung terbatas, perusahaan harus mampu mencapai tujuannya tersebut. Untuk itu, perusahaan dalam hal ini dioperasikan oleh para manajer membuat suatu sistem tertentu. Sistem inilah yang dimaksud sebagai ekonomi manajerial.

Singkatnya, ekonomi manajerial adalah alat analisis yang digunakan para manajer untuk pengambilan keputusan yang terkait dengan keuntungan perusahaan. Jadi telah jelas bahwa pusat perhatian dalam ekonomi manajerial adalah konsep laba atau keuntungan, dimana keuntungan itu diperoleh dari hasil selisih antara pendapatan total dengan biaya total perusahaan.

- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak

beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

- Dampak buruk dari perilaku tersebut adalah mekanisme pemanfaatan terhadap suatu subjek (tenaga kerja) secara sewenang-wenang hanya untuk kepentingan ekonomi semata, tanpa mempertimbangkan rasa keadilan.
- Dampak buruk bagi perusahaan sering terjadinya tuduhan atau laporan terkait eksploitasi tenaga kerja.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

1. Kualitas Makanan

Produk makanan yang berkualitas merupakan modal utama dalam persaingan bisnis kuliner. Hal ini berkaitan dengan rasa dan bahan baku makanan. Selain enak, makanan yang ingin Anda sajikan juga harus aman dikonsumsi bagi kesehatan.

2. Tempat

Selain strategis, Anda perlu mempertimbangkan target konsumen yang dituju. Yang terpenting adalah cari tempat yang memiliki kesesuaian antara makanan yang ditawarkan dengan target pasar yang dibidik

3. Persepsi

Hal ini berkaitan dengan simbol atau ciri yang digunakan dalam eksterior dan interior, kemasan makanan, dan pelayanan terhadap konsumen. Cara ini akan memudahkan orang mengingat dan datang kembali.

4. Promosi

Karena dengan promosi baik melalui media online, brosur, memasang spanduk dan neonbox dilokasi usaha merupakan cara jitu untuk memperkenalkan produk kemasayarakat

5. Standar Operasional Prosedure (SOP)

Dengan SOP yang jelas, maka bisnis makanan/restaurant jepang yang dijalankan bias semakin terarah dan memiliki kualitas pelayanan yang terjaga

- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

1. Kualitas Makanan

Pengaruh positif : Kualitas makanan yang baik merupakan image atau gambaran bagi konsumen sebab pelanggan/konsumen datang untuk mencari produk/makanan yang berkualitas. Sehingga dengan kualitas makanan yang baik dapat menjadi daya tarik konsumen untuk datang kembali

Pengaruh Negatif : Kualitas makanan yang baik pastinya akan berpengaruh pada harga dikarenakan untuk memenuhi bahan baku yang berkualitas memakan cost yang agak tinggi.

2. Tempat/Lokasi

Pengaruh Positif : Lokasi yang strategis mempermudah untuk menjangkau konsumen

Pengaruh Negatif : Lokasi yang strategis pastinya membutuhkan cost yang lebih tinggi mengingat restaurant jepang merupakan produk makanan untuk kalangan tertentu

3. Persepsi Konsumen

Pengaruh Positif : Strategi ini membantu untuk menanamkan citra atau ciri khas tertentu bagi konsumen. Jadi sebisa mungkin berikan pelayanan terbaik bagi konsumen

Pengaruh Negatif : Dengan cepat dapat merusak citra bisnis tersebut apabila kualitas produk dan layanan yang kurang bagus

4. Promosi

Pengaruh Positif : Dapat memperkenalkan produk dengan cepat kepada konsumen

Pengaruh Negatif : dapat menyebabkan perang harga dengan kompetitor yang terkadang harus membuat bisnis melakukan promosi besar-besaran.

5. Standar Operasional Prosedure (SOP)

Pengaruh Positif : Bisnis yang dijalankan lebih terarah dan kualitas pelayanan terjaga

Pengaruh Negatif : Membuat karyawan atau pekerja cenderung jenuh karena pola kerja yang ekstra dalam menjalankan SOP.

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

Nama : Sahyumar Lisbo Adam
NIM : 202510011
Dosen : Rabin Ibnu Zainal, S.E., M.Sc., Ph.D

I. Soal Teori

a. Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.

- karena seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional. Dengan demikian tugas manajer dalam organisasi bisnis adalah membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah dimana keputusan itu diharapkan akan memungkinkan organisasi bisnis mencapai tujuannya, seperti : meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya yang akan meningkatkan performansi bisnis dalam situasi ekonomi yang sangat kompetitif.
- Definisi ekonomi manajerial adalah aplikasi teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan untuk membahas bagaimana suatu organisasi dapat mencapai tujuan atau maksudnya dengan cara yang paling efisien.

b. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

- Pada prinsipnya setuju karena tujuan utama suatu organisasi atau perusahaan pastilah untuk mendapatkan laba sebanyak-banyaknya. Dengan tenaga kerja dan sumber daya yang dimiliki yang cenderung terbatas, perusahaan harus mampu mencapai tujuannya tersebut. Untuk itu, perusahaan dalam hal ini dioperasikan oleh para manajer membuat suatu sistem tertentu. Sistem inilah yang dimaksud sebagai ekonomi manajerial.
- Singkatnya, ekonomi manajerial adalah alat analisis yang digunakan para manajer untuk pengambilan keputusan yang terkait dengan keuntungan perusahaan. Jadi telah jelas bahwa pusat perhatian dalam ekonomi manajerial adalah konsep laba atau keuntungan, dimana keuntungan itu diperoleh dari hasil selisih antara pendapatan total dengan biaya total perusahaan.

c. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk prilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

- Dampak buruk dari prilaku tersebut adalah mekanisme pemanfaatan terhadap suatu subjek (tenaga kerja) secara sewenang-wenang hanya untuk kepentingan ekonomi semata, tanpa mempertimbangkan rasa keadilan.
- Dampak buruk bagi perusahaan sering terjadinya tuduhan atau laporan terkait eksploitasi tenaga kerja.

II. Soal Aplikasi

a. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)

1. Kualitas Makanan

- Produk makanan yang berkualitas merupakan modal utama dalam persaingan bisnis kuliner. Hal ini berkaitan dengan rasa dan bahan baku makanan. Selain enak, makanan yang ingin Anda sajikan juga harus aman dikonsumsi bagi kesehatan.

2. Tempat

- Selain strategis, Anda perlu mempertimbangkan target konsumen yang dituju. Yang terpenting adalah cari tempat yang memiliki kesesuaian antara makanan yang ditawarkan dengan target pasar yang dibidik

3. Persepsi Konsumen

- Hal ini berkaitan dengan simbol atau ciri yang digunakan dalam eksterior dan interior, kemasan makanan, dan pelayanan terhadap konsumen. Cara ini akan memudahkan orang mengingat dan datang kembali.

4. Promosi

- Karena dengan promosi baik melalui media online, brosur, memasang spanduk dan neonbox dilokasi usaha merupakan cara jitu untuk memperkenalkan produk kemasyarakat

5. Standar Operasional Prosedure (SOP)

- Dengan SOP yang jelas, maka bisnis makanan/restaurant jepang yang dijalankan bias semakin terarah dan memiliki kualitas pelayanan yang terjaga

b. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

1. Kualitas Makanan

- Pengaruh positif : Kualitas makanan yang baik merupakan image atau gambaran bagi konsumen sebab pelanggan/konsumen datang untuk mencari produk/makanan yang berkualitas. Sehingga dengan kualitas makanan yang baik dapat menjadi daya tarik konsumen untuk datang kembali
- Pengaruh Negatif : Kualitas makanan yang baik pastinya akan berpengaruh pada harga dikarenakan untuk memenuhi bahan baku yang berkualitas memakan cost yang agak tinggi.

2. Tempat/Lokasi

- Pengaruh Positif : Lokasi yang strategis mempermudah untuk menjaring konsumen
- Pengaruh Negatif : Lokasi yang strategis pastinya membutuhkan cost yang lebih tinggi mengingat restaurant jepang merupakan produk makanan untuk kalangan tertentu

3. Persepsi Konsumen

- Pengaruh Positif : Strategi ini membantu untuk menanamkan citra atau ciri khas tertentu bagi konsumen. Jadi sebisa mungkin berikan pelayan terbaik bagi konsumen
- Pengaruh Negatif : Dengan cepat dapat merusak citra bisnis tersebut apabila kualitas produk dan layanan yang kurang bagus

4. Promosi

- Pengaruh Positif : Dapat memperkenalkan produk dengan cepat kepada konsumen
- Pengaruh Negatif : dapat menyebabkan perang harga dengan kompetitor yang terkadang harus membuat bisnis melakukan promosi besar-besaran.

5. Standar Operasional Prosedure (SOP)

- Pengaruh Positif : Bisnis yang dijalankan lebih terarah dan kualitas pelayanan terjaga
- Pengaruh Negatif : Membuat karyawan atau pekerja cenderung jenuh karena pola kerja yang ekstra dalam menjalankan SOP.

Ujian Tengah Semester Ekonomi Manajerial

Nama : Setiawan Dwi Putra

Nim : 202510014

➤ Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
 - Ekonomi manajerial berfungsi untuk mengelola keuangan agar perusahaan mendapatkan profit yang maksimal dengan menganalisis bagian yang menunjang profit.
 - Definisi ekeonomi manajerial adalah aplikasi teori ekonomi dan perangkat ilmu keputusan untuk memecahkan masalah keputusan manajerial.
- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
 - Banyak perusahaan berorientasi laba. Tanpa laba, tidak mungkin untuk tumbuh dan oleh karena juga, tidak mungkin bahkan untuk bertahan hidup. Namun, ini tidak selalu berarti bahwa tujuan utama pada satu titik waktu adalah keuntungan. Beberapa bisnis akan rela melepaskan keuntungan jangka pendek demi menopang pertumbuhan di masa mendatang. Harapannya, keuntungan dapat dimaksimalkan dalam jangka panjang. Perusahaan mungkin lebih memilih mengambil keuntungan yang wajar sambil secara bersamaan mencapai tujuan lain seperti tujuan sosial. Misalnya adalah seorang petani yang bertekad hanya akan memproduksi sayuran secara organic.
 - Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk prilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.
 - Jam kerja yang lama.
 - Pekerjaan berbahaya dan upah kecil.
 - Kondisi kerja yang buruk sebaliknya akan menjadi perhatian yang meningkat.
 - Kurang dipatuhinya peraturan tenaga kerja dan lingkungan hidup tertentu, di samping mengirim barang dengan harga, jadwal waktu dan pertimbangan bisnis utama lainnya

➤ Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
 - Faktor rasa.
 - Faktor harga
 - Faktor sosial
 - Faktor gaya hidup

- Faktor kecepatan
- Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).
 - Faktor rasa.
 - (+) Memberikan pengalaman rasa makanan jepang terhadap masyarakat indonesia
 - (-) Mengurangi peluang bagi pedagang kecil yang menjual makanan indonesia
 - Faktor harga
 - (+) Harga yang diberikan cukup murah bagi masyarakat Indonesia belum termasuk apabila restoran tersebut ada promo atau diskon.
 - (-) Dikenakan nya pajak 10% bagi konsumen sehingga harga jual akan lebih mahal.
 - Faktor social
 - (+) Memberikan gambaran cara makan orang jepang di indonesia.
 - (-) terjadinya selisih pendapat cara makan orang Indonesia dan jepang
 - Faktor gaya hidup
 - (+) memberikan gaya interior design Negara jepang
 - (-) terjadinya perubahan gaya design masyarakat indonesia
 - Faktor kecepatan
 - (+) kecepatan penyajian restoran jepang dalam melayani konsumen
 - (-) kurang puasnya konsumen terhadap restoran indonesia

Selamat sore pak Rabin, berikut saya lampirkan softcopy jawaban UTS saya. terima kasih.

NAMA : SINTIA LORENZA
NIM : 202510019
MATKUL : EKONOMI MANAJERIAL

SOAL

1. Soal Teori

- a. Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
- b. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
- c. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

2. Soal Aplikasi

- a. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
- b. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

JAWABAN

1. a. Karena dengan belajarnya ekonomi manajerial dapat membantu dalam proses pengambilan suatu keputusan. Ilmu ekonomi manajerial juga dapat digunakan dalam proses pengecekan ulang (recheck) kebijakan, apakah perusahaan membutuhkan kebijakan yang baru atau masih memberlakukan kebijakkan yang lama sesuai dengan kondisi perusahaan, apalagi kondisi ekonomi pasar yang sifatnya dinamis (selalu berubah-ubah) maka harus cepat melakukan penyesuaian dan mengambil keputusan.
Pada pelajaran ekonomi manajerial juga bagaimana cara menganalisis lingkungan industri, lingkungan perusahaan dan kondisi ekonomi perusahaan, mengajarkan bagaimana cara menganalisis kondisi supplier, konsumen dan perusahaan lain yang menjadi pesaing

(kompetitor). Dari hasil analisis yang didapatkan akan diolah menjadi informasi dalam mengambil suatu keputusan demi kebaikan perusahaan.

Ekonomi manajerial adalah penerapan teori ekonomi dan seperangkat analisis keputusan serta membahas bagaimana suatu organisasi atau bisnis dapat mencapai tujuannya dengan cara yang efektif dan efisien.

b. Sangat setuju. Karena dengan meningkatkan jumlah penjualan produk yang kita hasilkan akan meningkatkan jumlah pendapatan perusahaan juga. Apalagi jika perusahaan dapat meminimalisir pengeluaran atau biaya-biaya pada proses produksi sampai dengan pendistribusian, hal ini bisa sangat menguntungkan bagi perusahaan. Misalnya dengan melakukan survei harga yang paling rendah terhadap bahan baku yang akan digunakan dalam menghasilkan produk perusahaan dan masih banyak lagi hal-hal yang dapat dilakukan untuk lebih meningkatkan lagi jumlah pendapatan perusahaan.

c. Dampak buruk perilaku perusahaan ini bagi tenaga kerja adalah mereka akan tetap bekerja dibawah tekanan dengan upah yang sudah disepakati bersama dan mereka dilarang menuntut atas upah yang mereka terima karena sebelum diterima bekerja, antar kedua pihak sudah menyepakati perjanjian yang sudah dibuat pihak perusahaan Nike.

Dampak buruk bagi perusahaan yaitu akan membuat citra perusahaan buruk karena sudah banyak melanggar peraturan yang sudah ditetapkan pemerintah, antara lain upah tenaga kerja yang tidak sesuai ditambah lagi dengan beberapa masalah seperti mempekerjakan anak dibawah umur dan melakukan tindakan asusila kepada buruh yang bekerja diperusahaan tersebut.

2. a. Faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis restoran Jepang tersebut, adalah :

- Harga
- Kualitas Produk
- Tempat
- Promosi
- Kualitas Pelayanan
- Adanya Pesaing

b. Harga, karena harga mempunyai nilai yang dapat disesuaikan dengan kualitas yang didapat. Konsumen menginginkan produk yang harganya masih bisa dijangkau serta memiliki kualitas baik, yang mana akan memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen.

Kualitas produk juga sangat mempengaruhi kepuasan konsumen, kualitas produk disini bisa dari segi penampilan, cita rasa, kebersihan serta bahan dan alat yang digunakan pada proses pengolahan makanan. Hal-hal tersebut benar-benar harus diperhatikan oleh pemilik restoran. Nantinya konsumen akan menilai produk yang disediakan sudah sesuai dengan keinginan serta kebutuhan konsumen atau belum, maka dari itu pemilik harus memberikan kesan pertama yang baik bagi konsumen, sehingga akan membuat konsumen melakukan repeat order atau pembelian kembali.

Tempat juga mempengaruhi kesuksesan bisnis, dikarenakan seorang konsumen akan mencari tempat kuliner yang nyaman dan menarik tentunya. Karena restoran ini adalah restoran jepang, maka akan lebih menarik jika didesain menyerupai restoran yang ada di jepang, mulai dari tempat duduk, peralatan makan, suasana restoran sampai dengan desain interior restoran mengusung tema jepang. Hal ini juga dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan promosi secara tidak langsung terhadap restoran tersebut.

Promosi merupakan kunci keberhasilan bisnis, ada banyak cara yang dapat dilakukan dalam hal mempromosikan bisnis. Apalagi ditengah perkembangan teknologi saat ini, dimana kegiatan promosi sudah sangat mudah untuk dilakukan yaitu dengan memanfaatkan media sosial. Dengan adanya promosi, konsumen bisa mengetahui tentang bisnis yang sedang kita jalankan.

Kualitas Pelayanan dapat mempengaruhi kepuasan konsumen, dikarenakan dengan adanya layanan yang baik dan berkualitas, konsumen akan mendapatkan kepuasan sesuai dengan yang diharapkan. Sebagaimana kita ketahui bahwa kunci suksesnya suatu bisnis adalah kepuasan pelanggan.

Pesaing merupakan salah satu faktor berhasil atau tidaknya suatu bisnis. Pesaing bisa saja menyediakan barang yang serupa dengan bisnis kita kepada konsumen, sehingga konsumen akan lebih tertarik pada produk yang ditawarkan pesaing. Hal ini menjadi tugas kita selaku pemilik usaha untuk menganalisa faktor eksternal (pesaing) yang menjadi penghambat bagi keberhasilan usaha kita.

NAMA : SINTIA LORENZA

NIM : 202510019

MATKUL : EKONOMI MANAJERIAL

SOAL

1. Soal Teori
2. Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.
3. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!
4. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.
 1. Soal Aplikasi
 2. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)
 3. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

JAWABAN

1. a. Karena dengan belajarnya ekonomi manajerial dapat membantu dalam proses pengambilan suatu keputusan. Ilmu ekonomi manajerial juga dapat digunakan dalam proses pengecekan ulang (recheck) kebijakan, apakah perusahaan membutuhkan kebijakan yang baru atau masih memberlakukan kebijakan yang lama sesuai dengan kondisi perusahaan, apalagi kondisi ekonomi pasar yang sifatnya dinamis (selalu berubah-ubah) maka harus cepat melakukan penyesuaian dan mengambil keputusan.

Pada pelajaran ekonomi manajerial juga bagaimana cara menganalisis lingkungan industri, lingkungan perusahaan dan kondisi ekonomi perusahaan, mengajarkan bagaimana cara menganalisis kondisi supplier, konsumen dan perusahaan lain yang menjadi pesaing (kompetitor). Dari hasil analisis yang didapatkan akan diolah menjadi informasi dalam mengambil suatu keputusan demi kebaikan perusahaan.

Ekonomi manajerial adalah penerapan teori ekonomi dan seperangkat analisis keputusan serta membahas bagaimana suatu organisasi atau bisnis dapat mencapai tujuannya dengan cara yang efektif dan efisien.

b. Sangat setuju. Karena dengan meningkatkan jumlah penjualan produk yang kita hasilkan akan meningkatkan jumlah pendapatan perusahaan juga. Apalagi jika perusahaan dapat meminimalisir pengeluaran atau biaya-biaya pada proses produksi sampai dengan pendistribusian, hal ini bisa sangat menguntungkan bagi perusahaan. Misalnya dengan melakukan survei harga yang paling rendah terhadap bahan baku yang akan digunakan dalam menghasilkan produk perusahaan dan masih banyak lagi hal-hal yang dapat dilakukan untuk lebih meningkatkan lagi jumlah pendapatan perusahaan.

c. Dampak buruk perilaku perusahaan ini bagi tenaga kerja adalah mereka akan tetap bekerja dibawah tekanan dengan upah yang sudah disepakati bersama dan mereka dilarang menuntut atas upah yang mereka terima karena sebelum

diterima bekerja, antar kedua pihak sudah menyepakati perjanjian yang sudah dibuat pihak perusahaan nike.

Dampak buruk bagi perusahaan yaitu akan membuat citra perusahaan buruk karena sudah banyak melanggar peraturan yang sudah ditetapkan pemerintah, antara lain upah tenaga kerja yang tidak sesuai ditambah lagi dengan beberapa masalah seperti mempekerjakan anak dibawah umur dan melakukan tindakan asusila kepada buruh yang bekerja diperusahaan tersebut.

1. a. Faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis restoran jepang tersebut, adalah :

- Ø Harga
- Ø Kualitas Produk
- Ø Tempat
- Ø Promosi
- Ø Kualitas Pelayanan
- Ø Adanya Pesaing

b. Harga, karena harga mempunyai nilai yang dapat disesuaikan dengan kualitas yang didapat. Konsumen menginginkan produk yang harganya masih bisa dijangkau serta memiliki kualitas baik, yang mana akan memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen.

Kualitas produk juga sangat mempengaruhi kepuasan konsumen, kualitas produk disini bisa dari segi penampilan, cita rasa, kebersihan serta bahan dan alat yang digunakan pada proses pengolahan makanan. Hal-hal tersebut benar-benar harus diperhatikan oleh pemilik restoran. Nantinya konsumen akan menilai produk yang disediakan sudah sesuai dengan keinginan serta kebutuhan konsumen atau belum, maka dari itu pemilik harus memberikan kesan pertama yang baik bagi konsumen, sehingga akan membuat konsumen melakukan repeat order atau pembelian kembali.

Tempat juga mempengaruhi kesuksesan bisnis, dikarenakan seorang konsumen akan mencari tempat kuliner yang nyaman dan menarik tentunya. Karena restoran ini adalah restoran jepang, maka akan lebih menarik jika didesain menyerupai restoran yang ada di jepang, mulai dari tempat duduk, peralatan makan, suasana restoran sampai dengan desain interior restoran mengusung tema jepang. Hal ini juga dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan promosi secara tidak langsung terhadap restoran tersebut.

Promosi merupakan kunci keberhasilan bisnis, ada banyak cara yang dapat dilakukan dalam hal mempromosikan bisnis. Apalagi ditengah perkembangan teknologi saat ini, dimana kegiatan promosi sudah sangat mudah untuk dilakukan yaitu dengan memanfaatkan media sosial. Dengan adanya promosi, konsumen bisa mengetahui tentang bisnis yang sedang kita jalankan.

Kualitas Pelayanan dapat mempengaruhi kepuasan konsumen, dikarenakan dengan adanya layanan yang baik dan berkualitas, konsumen akan mendapatkan kepuasan sesuai dengan yang diharapkan. Sebagaimana kita ketahui bahwa kunci suksesnya suatu bisnis adalah kepuasan pelanggan.

Pesaing merupakan salah satu faktor berhasil atau tidaknya suatu bisnis. Pesaing bisa saja menyediakan barang yang serupa dengan bisnis kita kepada konsumen, sehingga konsumen akan lebih tertarik pada produk yang ditawarkan pesaing. Hal ini menjadi tugas kita selaku pemilik usaha untuk menganalisa faktor eksternal (pesaing) yang menjadi penghambat bagi keberhasilan usaha kita.

Nama : SITI ZAHARA
NIM : 202510002
Mata Kuliah : Manajemen Manajerial
Tugas : Ujian Tengah Semester Th 2020

Mid Semester

1. Soal Teori

- Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah definisi ekonomi manajerial.

Jawaban :

Menurut saya, pengetahuan mengenai ekonomi manajerial sangat penting dan perlu untuk dipelajari. Hal ini dikarenakan dalam menghadapi era globalisasi, persaingan bisnis dipasar global menjadi sangat kompetitif dan seiring berkembangnya zaman maka seorang pengambil keputusan dalam manajemen bisnis haruslah dapat memiliki pengetahuan dan keterampilan manajerial yang cukup untuk menganalisis dan menyelesaikan permasalahan yang timbul secara efektif, efisien dan rasional. Menurut definisinya, ekonomi manajerial merupakan suatu penerapan teori-teori ekonomi yang bertujuan untuk memberikan suatu kerangka kerja dalam menganalisis keputusan-keputusan manajerial. Sehingga, ekonomi manajerial tidak hanya dapat mempelajari dan menganalisis faktor-faktor apa saja yang dapat menjadi penyebab timbulnya suatu permasalahan diperusahaan berdasarkan suatu data bisnis aktual, tetapi secara konseptual konsep-konsep ekonomi manajerial juga dapat digunakan untuk mempelajari perilaku interaksi antara konsumen dengan produsen di pasar. Oleh karena itu, dengan adanya ekonomi manajerial suatu penyebab permasalahan dapat dikaji lebih dalam dan apabila penyebab ini telah diketahui maka akan mempermudah dalam proses pengambilan keputusan khususnya dalam memberikan rekomendasi yang tepat.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!

Jawaban :

Tidak setuju. Menurut saya, dalam ruang lingkup bisnis meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya memang menjadi tujuan akhir sebagian besar

perusahaan, akan tetapi dalam mencapai tujuan tersebut dengan merendahkan biaya serendah-rendahnya juga kurang tepat. Secara prinsip memang ini dapat meningkatkan keuntungan, tapi seringkali tidak memberikan manfaat dan timbal balik yang sesuai bagi beberapa pihak termasuk didalamnya konsumen. Hal ini dikarenakan pengurangan biaya serendah-rendahnya seringkali mengabaikan beberapa hal seperti, kualitas produk, kelestarian lingkungan hidup, perundang-undangan yang berlaku, serta dapat mendorong adanya tindakan eksploitasi sumber daya secara berlebihan termasuk didalamnya sumber daya alam dan manusia yang secara keseluruhan ini menyangkut etika bisnis. Dalam kegiatan bisnis perusahaan dapat berhadapan dengan berbagai kendala seperti terbatasnya modal, sumberdaya, dan faktor lainnya dalam upaya meningkatkan keuntungan dan performa perusahaan. Akan tetapi, permasalahan ini seharusnya dapat diatasi dengan mempelajari dan mengkaji ilmu dan teori ekonomi bisnis secara lebih mendalam sehingga perusahaan dapat mengalokasikan input yang lebih tepat dalam menghasilkan output yang optimum dan keuntungan yang maksimum. Cara ini tentunya lebih efektif, efisien, rasional dan yang pasti lebih beretika. Menurut saya, masih banyak yang dapat dilakukan oleh pengusaha dalam memaksimalkan keuntungan, karena keuntungan sangat bergantung pada permintaan output oleh karena itu pengembangan (inovasi) output dan strategi pemasaran yang tepat dalam rangka meningkatkan kepuasan konsumen juga harus menjadi perhatian utama perusahaan karena secara tidak langsung juga dapat meningkatkan minat dan permintaan terhadap output atau produk itu sendiri.

- Film “Nike Sweatshop” mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan “keuntungan besar tapi tidak beretika”. Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.

Jawaban :

Menurut saya apa yang telah dilakukan oleh Nike sangat tidak beretika dan tidak manusiawi. Adapun tindakan yang tidak dapat dibenarkan yaitu jam kerja yang mencapai 15 jam per hari, tempat tinggal yang sangat tidak layak bagi kenyamanan dan kesehatan pekerja, rasa aman yang sangat minim karena pekerja harus menerima berbagai ancaman, upah yang diberikan sangat rendah serta adanya larangan pembentukan serikat buruh yang mengartikan bahwa kebebasan pekerja dalam berpendapat sangat dibatasi bahkan tidak diperbolehkan. Perlakuan buruk ini

tentunya memberikan dampak yang serius bagi pekerja karena, dapat menurunkan produktivitas dan kreativitas tenaga kerja, memunculkan hubungan yang sangat tidak sehat karena menurunnya kepercayaan terhadap perusahaan karena terenggutnya hak-hak pekerja, menurunkan loyalitas pekerja sehingga membuat arus *turnover* atau keluar masuknya pekerja menjadi sangat tinggi, bahkan lebih parah lagi dapat menurunkan minat dan daya tarik bagi pekerja terampil dan berpengalaman.

Menurut saya, sumber daya manusia merupakan aset perusahaan yang harus diperhatikan karena sumber daya manusia dapat memberikan kontribusi yang besar bagi tercapainya tujuan-tujuan perusahaan. Oleh karena itu, dalam hal ini secara tidak langsung perlakuan buruk Nike sebenarnya telah merugikan perusahaan itu sendiri. Eksploitasi terhadap tenaga kerja tersebut dapat menurunkan produktivitas yang tentunya akan mempengaruhi output baik secara kuantitas dan kualitas, kemudian akan memperbesar biaya rekrutmen karena tingginya *turnover* (pergantian) tenaga kerja. Selain itu, secara tidak langsung Nike juga membuat citra perusahaan menjadi buruk, sehingga pekerja terampil dan berpengalaman tidak berminat untuk bergabung diperusahaan dan menghilangkan potensi pengembangan perusahaan baik dari segi manajemen dan output. Lebih parah lagi, citra perusahaan terhadap konsumen juga akan menjadi buruk. Nike sebagai salah satu perusahaan yang memasarkan produk *fast fashion* khususnya pada bidang olahraga dan memiliki citra sehat dan berkualitas bahkan tidak memperhatikan kesejahteraan dan kesehatan pekerjanya. Sehingga bagi konsumen yang sangat fokus terhadap hal ini akan beralih ke produk dan perusahaan lain.

2. Soal Aplikasi

- Umpama anda seorang pengusaha restaurant jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restaurant jepang anda (minimal 5 faktor)

Jawaban :

Menurut saya ada beberapa faktor yang akan mempengaruhi jika saya membuka restoran jepang di Indonesia, yaitu Halal Awareness, Demografi, Gaya Hidup, Harga, Lokasi, Fasilitas, dan Promosi.

- Dapatkah anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

Jawaban :

1. Halal Awareness

Dampak Positif : karena mayoritas penduduk Indonesia menganut agama islam maka adanya label halal di sebuah restoran asing memiliki daya tarik bahkan menjadi kebutuhan bagi mayoritas masyarakat Indonesia. Sehingga apabila restoran menerapkan halal awareness baik dari segi bahan baku, kualitas dan cara produksi di usahanya dapat lebih menarik minat pembeli.

Dampak Negatif : Jika ternyata bahan baku produksi makanan tidak halal. Maka pengusaha harus melakukan pengembangan produk sehingga dapat menciptakan makanan yang halal namun tidak menghilangkan cita rasa jepang. Apabila tidak bisa mengganti bahan (mengubah menjadi halal produk) maka restoran harus mengubah sasaran konsumen yaitu konsumen non-muslim dan siap dengan strategi pemasaran yang lebih baik karena jumlah konsumen yang tidak terlalu banyak.

2. Demografi

Dampak Positif : Dengan jumlah penduduk Indonesia yang sangat banyak maka sasaran konsumen menjadi lebih luas. Serta menjadi suatu ladang yang potensial untuk membuka usaha.

Dampak Negatif : Jumlah penduduk Indonesia yang banyak memiliki komposisi penduduk yang beragam pula. Latar belakang dan budaya yang berbeda menyebabkan mereka memiliki selera yang juga berbeda-beda. Maka perusahaan harus bisa mengidentifikasi selera pasar dan menyatukan perbedaan tersebut.

3. Gaya Hidup

Dampak Positif : Indonesia sangat terkenal dengan masyarakat konsumtif. Keterbukaan masyarakat terhadap budaya asing juga mendorong adanya tren untuk mengkonsumsi makanan asing. Sehingga ini menjadi cukup potensial untuk membuka restoran jepang di Indonesia.

Dampak Negatif : Meskipun gaya hidup konsumtif cukup tinggi, tetapi ini tidak diimbangi dengan pendapatan yang tinggi dan kemampuan yang merata. Sehingga sangat perlu diperhatikan bahwa meskipun konsumtif, masyarakat juga memiliki pertimbangannya tersendiri terhadap beberapa atribut.

4. Harga

Dampak Positif : Mayoritas penduduk Indonesia adalah kalangan menengah dan sangat sensitif terhadap harga. Untuk beberapa kasus seringkali konsumen cenderung akan memilih produk yang lebih murah. Ini menjadi ladang potensial apabila dapat menghadirkan makanan asing dengan konsep ramah kantong.

Dampak Negatif : Untuk beberapa usaha makanan yang bahan bakunya mahal dan memerlukan biaya produksi yang tidak sedikit tentunya ini menjadi suatu tantangan untuk menciptakan produk yang enak dan terjangkau.

5. Lokasi

Dampak Positif : Masyarakat akan memilih restoran dengan lokasi strategis. Tidak jarang bahwa masyarakat senang apabila restoran menyatu dengan pusat perbelanjaan, dekat dengan kantor dan sebagainya karena akan menghemat biaya transportasi. Jadi apabila bisa menempatkan lokasi yang strategis maka akan lebih menarik minat masyarakat.

Dampak Negatif : Lokasi yang strategis biasanya memiliki harga sewa atau harga beli yang relatif mahal. Sehingga perlu modal yang cukup besar.

6. Fasilitas

Dampak Positif : Hampir seluruh masyarakat Indonesia sangat suka bersosialisasi. Ini menjadi peluang bagi usaha restoran untuk menciptakan suasana yang nyaman dengan fasilitas yang memadai. Dengan memberikan pelayanan dan fasilitas yang baik maka konsumen akan mendorong minat konsumen untuk melakukan pembelian di restoran tersebut.

Dampak Negatif : Seringkali adanya penambahan fasilitas maka akan menambah harga yang akan ditetapkan pada suatu produk. Sementara itu, masyarakat cukup sensitif terhadap harga. Sehingga, restoran harus dapat menciptakan harga yang sesuai atau bahkan memberikan pelayanan yang sangat baik seperti kecepatan koneksi wi-fi agar dapat menarik minat konsumen.

7. Promosi

Dampak Positif : Keputusan pembelian sebagian besar masyarakat sangat dipengaruhi oleh promosi dan ulasan. Terlebih lagi masyarakat Indonesia sangat aktif di sosial media. Tidak jarang masyarakat akan mengunjungi tempat yang sedang viral. Sehingga, ini cukup memudahkan dalam penetrasi pasar.

Dampak Negatif : Jumlah usaha restoran yang cukup menjamur di Indonesia menjadikan iklim usaha yang sangat kompetitif. Sehingga ini menjadi tantangan yang cukup besar untuk melakukan promosi yang gencar dengan terus meningkatkan pelayanan yang baik.

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

Nama : Yossi Adriati

NIM : 202510012

Prodi : Magister Manajemen (MM36)

A. Soal Teori

1. **Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.**

JAWABAN:

Ekonomi manajerial adalah penerapan ilmu ekonomi dalam proses pengambilan keputusan organisasi atau perusahaan. Dengan ekonomi manajerial, perusahaan dapat memperoleh cara/strategi yang efektif dan efisien untuk mencapai tujuan dari perusahaannya. Ekonomi manajerial menjadi penting untuk dipelajari karena setiap keputusan yang berkaitan dengan masalah bisnis atau kajian mengenai suatu permasalahan bisnis harus memiliki dasar pemikiran yang dapat dipertanggungjawabkan.

Seorang manajer harus mengetahui faktor ekonomi apa yang berpengaruh terhadap kinerja perusahaannya. Apakah faktor tersebut berdampak positif atau negatif terhadap perusahaan. Dengan ilmu ekonomi, seorang manajer dapat menghitung besarnya pengaruh faktor ekonomi tersebut pada usahanya.

Sedangkan dengan ekonomi manajerial, manajer memiliki dasar untuk mengambil keputusan sebagai tindak lanjut atas analisis faktor ekonomi yang mempengaruhi usahanya dengan mempertimbangkan *constraint* (kendala) lain yang menjadi batasan dalam menjalankan usahanya.

Peran ekonomi manajerial dalam proses bisnis suatu perusahaan adalah:

- 1) Membantu manajer dalam mengelola keuangan perusahaannya
- 2) Membantu manajer melakukan evaluasi dan menyelesaikan masalah perusahaannya

Contohnya:

Perusahaan kue kering yang membuat kue berdasarkan pesanan konsumen. Memasuki bulan ramadhan menjelang Idul Fitri, perusahaan akan gencar melakukan promosi produknya. Jika promosinya berhasil, maka pemesanan produk akan meningkat. Namun, perusahaan harus mengetahui sejauh mana dia mampu memenuhi permintaan/pesanan konsumennya. Karena dalam proses produksi, faktor yang mempengaruhi seperti tenaga kerja, alat (mixer, oven, dan lain lain) mencapai produktivitas tertinggi pada titik tertentu. Dengan ekonomi manajerial, pengusaha/manajer dapat mengetahui periode dimana faktor produksinya memberikan produktivitas tertinggi. Selain itu, pengusaha/ manajer dapat mengetahui berapa banyak paket kue kering yang dapat diproduksi setiap hari (selama masa kerja yang telah ditetapkan) sesuai kemampuan alat dan tenaga kerja yang dimilikinya. Apabila ia telah mengetahui produksi maksimum yang dapat dihasilkannya, perusahaan dapat menentukan kapan mereka harus menutup pemesanan (*close order*), sehingga mereka dapat memperoleh penjualan maksimum dengan tidak mengeksploitasi tenaga kerjanya (tidak mengorbankan etika terhadap tenaga kerjanya).

- 2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!**

JAWABAN:

Berdasarkan ilmu ekonomi pernyataan tersebut tidak ada salahnya, karena dengan pendapatan yang tinggi dan biaya yang rendah, perusahaan dapat memperoleh laba yang tinggi. Namun, dalam menjalankan bisnis tujuannya tidak sebatas pada mendapatkan uang sebanyak-banyaknya dan mengeluarkan uang sesedikit mungkin. Tapi kepuasan konsumen juga menjadi tujuan suatu bisnis, agar bisnis dapat tetap bertahan menghadapi persaingan yang ada.

Faktor- faktor non ekonomis yang memiliki proses bisnis perusahaan harus menjadi perhatian dalam setiap pengambilan keputusan perusahaan. Untuk mengakomodir faktor-faktor non ekonomis ini, perusahaan harus menjalankan usahanya dengan menerapkan etika bisnis dalam berusaha.

Etika bisnis yang dilakukan tidak hanya terhadap konsumen, tapi tenaga kerja dan lingkungan perusahaan. Etika bisnis akan menghasilkan suatu hubungan timbal balik antara pengusaha, konsumen, tenaga kerja dan lingkungan. Perusahaan yang menjaga hak konsumen, hak tenaga kerja dan hak lingkungan sekitar (untuk tidak tercemar) akan membuat perusahaan ini memiliki citra positif di mata masyarakat, hal ini akan sendirinya menarik masyarakat untuk membeli produk barang/jasa yang ditawarkan perusahaan tersebut. Bagi tenaga kerja perusahaan itu sendiri, perhatian perusahaan atas hak-hak mereka akan menimbulkan semangat berproduksi mereka, sehingga produktivitas perusahaan akan meningkat. Sedangkan lingkungan yang terjaga, akan menjaga kelangsungan sumber daya alam yang ada.

Contohnya, perusahaan Semen Indonesia, Persero, Tbk (SIG) yang menerapkan prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) dalam aktivitas perusahaannya. Salah satu poin pernyataan CGC SIG adalah kepatuhan terhadap pedoman perilaku etika. Penerapan GCG oleh perusahaan mendapatkan penilaian kinerja yang baik pada tahun 2019. Salah satunya dilihat dari pendapatan usaha perseroran yang tumbuh pada tahun 2019.

- 3. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.**

JAWABAN:

NIKE merupakan perusahaan milik Amerika Serikat yang merupakan salah satu perusahaan produk olahraga terbesar di dunia. Demi meningkatkan laba perusahaan (*maximizing profit*), perusahaan melakukan penekanan terhadap biaya produksi, salah satunya dengan menekan upah tenaga kerja, pemotongan biaya dan penurunan standar kesehatan para buruh pabrik. Penghasilan fantastis yang diperoleh oleh NIKE tidak sejalan dengan pendapatan yang diterima buruh produksinya.

Dalam praktek bisnis yang dijalankan oleh NIKE, perusahaan ini mengabaikan etika terhadap tenaga kerjanya sendiri. Eksploitasi tenaga, pemberian upah yang rendah, tidak memperhatikan hak-hak pekerja dalam bekerja adalah hal-hal yang dilakukan perusahaan ini. Perlakuan ini tentunya berdampak pada kinerja dari buruh itu sendiri.

Buruh yang merasa telah bekerja secara maksimal, mengorbankan waktunya untuk bekerja dengan upah yang rendah, pada akhirnya akan merasa jenuh dan kecewa.

Mereka merasa pengorbanannya untuk perusahaan seolah-olah tidak bernilai di mata perusahaan, karena tidak ada umpan balik dari perusahaan berupa perhatian akan kesejahteraan mereka.

Perasaan jenuh, kecewa, tertekan yang dirasakan buruh membuat mereka stres dalam bekerja. Buruh yang mengalami stres kerja tidak dapat bekerja secara optimal sehingga akan berdampak negatif pada hasil kerjanya atau dengan kata lain hasil kerja buruh tidak optimal. Dampaknya adalah menurunnya produktivitas para buruh dalam menghasilkan produk.

Penurunan produktivitas tenaga kerja lambat laun akan menjadi kerugian bagi perusahaan, karena biaya yang dikeluarkan tidak sebanding lagi dengan produksi yang dihasilkan.

Isu pelanggaran etika bisnis yang dilakukan oleh perusahaan tidak hanya berpengaruh pada tenaga kerja langsung. Dari sisi konsumen, akan timbul simpati pada buruh perusahaan karena diperlakukan secara tidak adil. Pada kasus NIKE, aksi protes dilakukan dengan pembuatan video “**Nike Sweatshops: Behind the Swoosh**” oleh tim Jim Keady. Pada akhirnya, akibat video ini perusahaan mengalami kerugian parah dan akhirnya menutup operasinya di Indonesia.

B. Soal Aplikasi

- 1. Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)**

JAWABAN:

Ketika akan memulai suatu bisnis restoran yang menjadikan makanan sebagai barang yang ditawarkan, hal pertama yang menjadi perhatian adalah selera. Apakah makanan Jepang dapat diterima oleh lidah orang Indonesia. Kendala ini dapat diatasi dengan menjadikan kaum milineal sebagai target pemasaran. Karena generasi milineal adalah generasi yang selalu ingin mencoba hal-hal yang baru. Sedangkan generasi sebelumnya, lebih terpaku pada kebiasaan konsumsi yang monoton. Namun perusahaan tentu saja tidak dapat mengukur atau tahu selera masyarakat. Jika ingin mencoba membuka restoran Jepang yang baru, hal yang bisa dijadikan solusi masalah selera ini adalah menyediakan makanan dengan rasa yang bisa diadu dengan rasa yang ditawarkan oleh restoran Jepang lainnya (pesaing). **Harga makanan yang ditawarkan dan harga makanan pesaing** adalah faktor yang bisa diukur secara ekonomi terkait

pengaruhnya terhadap permintaan konsumen nantinya ketika restoran dibuka. Selain harga makanan, **harga minuman yang ditawarkan** dan **harga minuman pesaing** juga memiliki pengaruh terhadap permintaan konsumen.

Pemilihan lokasi usaha perlu menjadi perhatian pengusaha. Lokasi yang dekat lokasi aktivitas para generasi milenial dapat menjadi opsi dalam pengambilan keputusan mengenai tempat. Biaya sewa tempat juga harus diperhatikan, jangan sampai penjualan yang diperoleh nantinya tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan untuk sewa tempat.

Selanjutnya, suasana yang ditawarkan oleh restoran untuk pengunjungnya. Generasi milenial adalah generasi yang aktif melakukan aktivitas di sosial media. Suasana yang *instagramable* dan lokasi yang mudah dijangkau menjadi daya tarik tersendiri bagi kaum milineal untuk melakukan kunjungan ke restoran.

Pemilihan lokasi yang tepat dan suasana restoran yang menarik akan menimbulkan ketertarikan pelanggan mengunjungi restoran tersebut. Jumlah pengunjung tentunya akan berpengaruh pada penjualan restoran nantinya (**jumlah porsi terjual**).

Dari segi produksi nantinya, **harga bahan baku** seperti ikan dan udang menjadi faktor yang mempengaruhi keberlangsungan usaha nantinya. Pengusaha harus jeli memilih pemasok yang menawarkan harga yang wajar sesuai dengan analisis manajerial nantinya.

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi kelangsungan bisnis nantinya adalah promosi. Promosi dapat dilakukan melalui media masa dan meminjam lidah konsumen. Promosi melalui media masa memerlukan biaya iklan dan promosi dengan meminjam lidah konsumen memerlukan umpan balik, seperti pemberian **potongan harga** untuk konsumen. Biaya iklan tergantung pada besarnya **tarif iklan** yang ditetapkan oleh media massa tersebut.

2. Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).

JAWABAN:

Berdasarkan jawaban soal di atas, faktor yang mempengaruhi bisnis restoran Jepang yang akan dibuka adalah:

- 1) Harga makanan yang ditawarkan
- 2) Harga makanan pesaing
- 3) Harga minuman yang ditawarkan

- 4) Harga minuman pesaing
- 5) Jumlah porsi terjual
- 6) Harga bahan baku
- 7) Tarif iklan
- 8) Potongan harga

Untuk melihat pengaruh dari kedelapan faktor diatas terhadap bisnis restoran, dilakukan pemodelan terhadap variabel dependen yaitu laba perusahaan (misalnya bulanan), yang mana kedelapan faktor diatas menjadi variabel independennya.

Dilihat dari pengaruh terhadap laba, variabel yang memberikan pengaruh positif (jika nilai variabel independen naik, laba juga naik) adalah:

- 1) Harga makanan pesaing

Jika harga makanan pesaing naik, dan kualitas rasa lebih baik atau minimal sama dengan restoran pesaing, maka pengunjung akan berpindah restoran.

- 2) Harga minuman pesaing

Jika harga minuman pesaing naik, dan kualitas rasa lebih baik atau minimal sama dengan restoran pesaing, maka pengunjung akan berpindah restoran.

- 3) Jumlah porsi terjual

Meningkatnya jumlah pengunjung tentunya akan meningkatkan penjualan produk yang ditawarkan.

- 4) Potongan Harga

Potongan harga dilakukan untuk menarik minat konsumen untuk mengunjungi restoran, sehingga penjualan akan meningkat dengan adanya potongan harga.

Sedangkan variabel independen memberikan pengaruh negatif (jika nilai variabel independen naik, laba turun) adalah:

- 1) Harga makanan yang ditawarkan

Jika harga yang ditawarkan naik, dan kualitas makanan sama dengan restoran pesaing, maka pengunjung akan beralih pada restoran pesaing.

- 2) Harga minuman yang ditawarkan

Jika harga yang ditawarkan naik, dan kualitas minuman sama dengan restoran pesaing, maka pengunjung akan beralih pada restoran pesaing.

- 3) Harga bahan baku

Jika harga bahan baku naik, maka biaya produksi akan naik. Hal ini akan menyebabkan penurunan laba.

4) Tarif iklan

Kenaikan tarif iklan yang ditetapkan oleh satu media akan berdampak pada kenaikan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Hal ini menyebabkan penurunan laba.

Ujian Tengah Semester

Ekonomi Manajerial

Nama : Yossi Adriati

NIM : 202510012

Prodi : Magister Manajemen (MM36)

1. A. Soal Teori

1. 1. **Jelaskan kenapa anda perlu untuk belajar ekonomi manajerial. Apakah defisini ekonomi manajerial.**

JAWABAN:

Ekonomi manajerial adalah penerapan ilmu ekonomi dalam proses pengambilan keputusan organisasi atau perusahaan. Dengan ekonomi manajerial, perusahaan dapat memperoleh cara/strategi yang efektif dan efisien untuk mencapai tujuan dari perusahaannya. Ekonomi manajerial menjadi penting untuk dipelajari karena setiap keputusan yang berkaitan dengan masalah bisnis atau kajian mengenai suatu permasalahan bisnis harus memiliki dasar pemikiran yang dapat dipertanggungjawabkan.

Seorang manajer harus mengetahui faktor ekonomi apa yang berpengaruh terhadap kinerja perusahaannya. Apakah faktor tersebut berdampak positif atau negatif terhadap perusahaan. Dengan ilmu ekonomi, seorang manajer dapat menghitung besarnya pengaruh faktor ekonomi tersebut pada usahanya.

Sedangkan dengan ekonomi manajerial, manajer memiliki dasar untuk mengambil keputusan sebagai tindak lanjut atas analisis faktor ekonomi yang mempengaruhi usahanya dengan mempertimbangkan *constraint* (kendala) lain yang menjadi batasan dalam menjalankan usahanya.

Peran ekonomi manajerial dalam proses bisnis suatu perusahaan adalah:

- 1) Membantu manajer dalam mengelola keuangan perusahaannya
- 2) Membantu manajer melakukan evaluasi dan menyelesaikan masalah perusahaannya

Contohnya:

Perusahaan kue kering yang membuat kue berdasarkan pesanan konsumen. Memasuki bulan ramadhan menjelang Idul Fitri, perusahaan akan gencar melakukan promosi produknya. Jika promosinya berhasil, maka pemesanan produk akan meningkat. Namun, perusahaan harus mengetahui sejauh mana dia mampu memenuhi permintaan/pesanan konsumennya. Karena dalam proses produksi, faktor yang mempengaruhi seperti tenaga kerja, alat (mixer, oven, dan lain lain) mencapai produktivitas tertinggi pada titik tertentu. Dengan ekonomi manajerial, pengusaha/manajer dapat mengetahui periode dimana faktor produksinya memberikan produktivitas tertinggi. Selain itu, pengusaha/ manajer dapat mengetahui berapa banyak paket kue kering yang dapat diproduksi setiap hari (selama masa kerja yang telah ditetapkan) sesuai kemampuan alat dan tenaga kerja yang dimilikinya. Apabila ia telah mengetahui produksi maksimum yang dapat dihasilkannya, perusahaan dapat menentukan kapan mereka harus menutup pemesanan (*close order*), sehingga mereka dapat memperoleh penjualan maksimum dengan tidak mengeksploitasi tenaga kerjanya (tidak mengorbankan etika terhadap tenaga kerjanya).

- 1. 2. Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya. Apakah anda setuju dengan pernyataan tersebut. Jelaskan!**

JAWABAN:

Berdasarkan ilmu ekonomi pernyataan tersebut tidak ada salahnya, karena dengan pendapatan yang tinggi dan biaya yang rendah, perusahaan dapat memperoleh laba yang tinggi. Namun, dalam menjalankan bisnis tujuannya tidak sebatas pada mendapatkan uang sebanyak-banyaknya dan mengeluarkan uang sesedikit mungkin. Tapi kepuasan konsumen juga menjadi tujuan suatu bisnis, agar bisnis dapat tetap bertahan menghadapi persaingan yang ada.

Faktor- faktor non ekonomis yang memiliki proses bisnis perusahaan harus menjadi perhatian dalam setiap pengambilan keputusan perusahaan. Untuk mengakomodir faktor-faktor non ekonomis ini, perusahaan harus menjalankan usahanya dengan menerapkan etika bisnis dalam berusaha.

Etika bisnis yang dilakukan tidak hanya terhadap konsumen, tapi tenaga kerja dan lingkungan perusahaan. Etika bisnis akan menghasilkan suatu hubungan timbal balik antara pengusaha, konsumen, tenaga kerja dan lingkungan. Perusahaan yang menjaga hak konsumen, hak tenaga kerja dan hak lingkungan sekitar (untuk tidak tercemar) akan membuat perusahaan ini memiliki citra positif di mata masyarakat, hal ini akan sendirinya menarik masyarakat untuk membeli produk barang/jasa yang ditawarkan perusahaan tersebut. Bagi tenaga kerja perusahaan itu sendiri, perhatian perusahaan atas hak-hak mereka akan menimbulkan semangat berproduksi mereka, sehingga produktivitas perusahaan akan meningkat. Sedangkan lingkungan yang terjaga, akan menjaga kelangsungan sumber daya alam yang ada.

Contohnya, perusahaan Semen Indonesia, Persero, Tbk (SIG) yang menerapkan prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) dalam aktivitas perusahaannya. Salah satu poin pernyataan CGC SIG adalah kepatuhan terhadap pedoman perilaku etika. Penerapan GCG oleh perusahaan mendapatkan penilaian kinerja yang baik pada tahun 2019. Salah satunya dilihat dari pendapatan usaha perseroran yang tumbuh pada tahun 2019.

- 1. 3. Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika". Dapatkah anda jelaskan dampak buruk perilaku perusahaan ini terhadap tenaga kerja dan perusahaannya sendiri.**

JAWABAN:

NIKE merupakan perusahaan milik Amerika Serikat yang merupakan salah satu perusahaan produk olahraga terbesar di dunia. Demi meningkatkan laba perusahaan (*maximizing profit*), perusahaan melakukan penekanan terhadap biaya produksi, salah satunya dengan menekan upah tenaga kerja, pemotongan biaya dan penurunan standar kesehatan para buruh pabrik. Penghasilan fantastis yang diperoleh oleh NIKE tidak sejalan dengan pendapatan yang diterima buruh produksinya.

Dalam praktek bisnis yang dijalankan oleh NIKE, perusahaan ini mengabaikan etika terhadap tenaganya sendiri. Eksploitasi tenaga, pemberian upah yang rendah, tidak memperhatikan hak- hak pekerja dalam bekerja adalah hal-hal yang dilakukan perusahaan ini. Perlakuan ini tentunya berdampak pada kinerja dari buruh itu sendiri.

Buruh yang merasa telah bekerja secara maksimal, mengorbankan waktunya untuk bekerja dengan upah yang rendah, pada akhirnya akan merasa jenuh dan kecewa. Mereka merasa pengorbanannya untuk perusahaan seolah-olah tidak bernilai di mata perusahaan, karena tidak ada umpan balik dari perusahaan berupa perhatian akan kesejahteraan mereka.

Perasaan jenuh, kecewa, tertekan yang dirasakan buruh membuat mereka stres dalam bekerja. Buruh yang mengalami stres kerja tidak dapat bekerja secara optimal sehingga akan berdampak negatif pada hasil kerjanya atau dengan kata lain hasil kerja buruh tidak optimal. Dampaknya adalah menurunnya produktivitas para buruh dalam menghasilkan

produk.

Penurunan produktivitas tenaga kerja lambat laun akan menjadi kerugian bagi perusahaan, karena biaya yang dikeluarkan tidak sebanding lagi dengan produksi yang dihasilkan.

Isu pelanggaran etika bisnis yang dilakukan oleh perusahaan tidak hanya berpengaruh pada tenaga kerja langsung. Dari sisi konsumen, akan timbul simpati pada buruh perusahaan karena diperlakukan secara tidak adil. Pada kasus NIKE, aksi protes dilakukan dengan pembuatan video “**Nike Sweatshops: Behind the Swoosh**” oleh tim Jim Keady. Pada akhirnya, akibat video ini perusahaan mengalami kerugian parah dan akhirnya menutup operasinya di Indonesia.

1. B. Soal Aplikasi

1. **Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia. Sebutkan faktor-faktor yang anda rasa akan berpengaruh terhadap bisnis restoran Jepang anda (minimal 5 faktor)**

JAWABAN:

Ketika akan memulai suatu bisnis restoran yang menjadikan makanan sebagai barang yang ditawarkan, hal pertama yang menjadi perhatian adalah selera. Apakah makanan Jepang dapat diterima oleh lidah orang Indonesia. Kendala ini dapat diatasi dengan menjadikan kaum milineal sebagai target pemasaran. Karena generasi milineal adalah generasi yang selalu ingin mencoba hal-hal yang baru. Sedangkan generasi sebelumnya, lebih terpaku pada kebiasaan konsumsi yang monoton. Namun perusahaan tentu saja tidak dapat mengukur atau tahu selera masyarakat. Jika ingin mencoba membuka restoran Jepang yang baru, hal yang bisa dijadikan solusi masalah selera ini adalah menyediakan makanan dengan rasa yang bisa diadu dengan rasa yang ditawarkan oleh restoran Jepang lainnya (pesaing). **Harga makanan yang ditawarkan dan harga makanan pesaing** adalah faktor yang bisa diukur secara ekonomi terkait pengaruhnya terhadap permintaan konsumen nantinya ketika restoran dibuka. Selain harga makanan, **harga minuman yang ditawarkan dan harga minuman pesaing** jugamemiliki pengaruh terhadap permintaan konsumen.

Pemilihan lokasi usaha perlu menjadi perhatian pengusaha. Lokasi yang dekat lokasi aktivitas para generasi milenial dapat menjadi opsi dalam pengambilan keputusan mengenai tempat. Biaya sewa tempat juga harus diperhatikan, jangan sampai penjualan yang diperoleh nantinya tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan untuk sewa tempat.

Selanjutnya, suasana yang ditawarkan oleh restoran untuk pengunjungnya. Generasi milenial adalah generasi yang aktif melakukan aktivitas di sosial media. Suasana yang *instagramable* dan lokasi yang mudah dijangkau menjadi daya tarik tersendiri bagi kaum milineal untuk melakukan kunjungan ke restoran.

Pemilihan lokasi yang tepat dan suasana restoran yang menarik akan menimbulkan ketertarikan pelanggan mengunjungi restoran tersebut. Jumlah pengunjung tentunya akan berpengaruh pada penjualan restoran nantinya (**jumlah porsi terjual**).

Dari segi produksi nantinya, **harga bahan baku** seperti ikan dan udang menjadi faktor yang mempengaruhi keberlangsungan usaha nantinya. Pengusaha harus jeli memilih pemasok yang menawarkan harga yang wajar sesuai dengan analisis manajerial nantinya.

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi kelangsungan bisnis nantinya adalah promosi. Promosi dapat dilakukan melalui media masa dan meminjam lidah konsumen. Promosi melalui media masa memerlukan biaya iklan dan promosi dengan meminjam lidah konsumen memerlukan umpan balik, seperti pemberian **potongan harga** untuk konsumen. Biaya iklan tergantung pada besarnya **tarif iklan** yang ditetapkan oleh media massatersebut.

2. **Dapatkan anda menggambarkan bagaimana pengaruh dampak setiap faktor tersebut terhadap bisnis anda (pengaruh positif atau negatif).**

JAWABAN:

Berdasarkan jawaban soal di atas, faktor yang mempengaruhi bisnis restoran Jepang yang akan dibuka adalah:

- 1) Harga makanan yang ditawarkan
- 2) Harga makanan pesaing
- 3) Harga minuman yang ditawarkan
- 4) Harga minuman pesaing
- 5) Jumlah porsi terjual
- 6) Harga bahan baku
- 7) Tarif iklan
- 8) Potongan harga

Untuk melihat pengaruh dari kedelapan faktor diatas terhadap bisnis restoran, dilakukan pemodelan terhadap variabel dependen yaitu laba perusahaan (misalnya bulanan), yang mana kedelapan faktor diatas menjadi variabel independennya.

Dilihat dari pengaruh terhadap laba, variabel yang memberikan pengaruh positif (jika nilai variabel independen naik, laba juga naik) adalah:

- 1) Harga makanan pesaing

Jika harga makanan pesaing naik, dan kualitas rasa lebih baik atau minimal sama dengan restoran pesaing, maka pengunjung akan berpindah restoran.

- 2) Harga minuman pesaing

Jika harga minuman pesaing naik, dan kualitas rasa lebih baik atau minimal sama dengan restoran pesaing, maka pengunjung akan berpindah restoran.

- 3) Jumlah porsi terjual

Meningkatnya jumlah pengunjung tentunya akan meningkatkan penjualan produk yang ditawarkan.

- 4) Potongan Harga

Potongan harga dilakukan untuk menarik minat konsumen untuk mengunjungi restoran, sehingga penjualan akan meningkat dengan adanya potongan harga.

Sedangkan variabel independen memberikan pengaruh negatif (jika nilai variabel independen naik, laba turun) adalah:

- 1) Harga makanan yang ditawarkan

Jika harga yang ditawarkan naik, dan kualitas makanan sama dengan restoran pesaing, maka pengunjung akan beralih pada restoran pesaing.

- 2) Harga minuman yang ditawarkan

Jika harga yang ditawarkan naik, dan kualitas minuman sama dengan restoran pesaing, maka pengunjung akan beralih pada restoran pesaing.

3) Harga bahan baku

Jika harga bahan baku naik, maka biaya produksi akan naik. Hal ini akan menyebabkan penurunan laba.

4) Tarif iklan

Kenaikan tarif iklan yang ditetapkan oleh satu media akan berdampak pada kenaikan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Hal ini menyebabkan penurunan laba.

Ekonomi MANAJERIAL

* Ekonomi manajerial (managerial economics)

merupakan penggabungan teori ekonomi dengan praktik bisnis sehingga memudahkan dalam pengambilan keputusan dan perencanaan masa depan oleh manajemen suatu perusahaan.

* DEFINISI ekonomi manajerial

- ruang lingkup managerial economics
- peranan dan tujuan managerial economics
- contoh penerapan ekonomi manajerial

* Teori perusahaan

menetapkan bahwa tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan, di antaranya

- Penetapan tujuan perusahaan
- Identifikasi masalah yg terlibat dalam pencapaian tujuan tersebut
- Pengembangan berbagai solusi alternatif
- Pemilihan alternatif terbaik
- Implementasi keputusan

* Dampak utama buruk di perusahaan

- kurangnya semangat kerja

ketika seorang atasan tidak berikan contoh yg benar dalam membangun budaya yg tepat, maka karyawan juga akan meniru kebiasaan buruk tersebut

- tingkat kedisiplinan menurun

tidak adanya transparansi dalam kinerja karyawan akan membuat mereka lalai dalam bekerja

- kurangnya diskusi

budaya kerja yg buruk berdampak pada kurangnya diskusi antara karyawan

* FAKTOR

- modal awal usaha
- lokasi usaha
- pemasok bahan baku
- sumber daya manusia (SDM)
- promosi yg tepat
- sikap dan perilaku

* PERITIP

- makanan Jepang memang mendunia hampir di setiap negara
- pemasaran juga menjadi penting
- membenahi budget dan harus sesuai lidah Indonesia

* Aspek negatif

- harus menyesuaikan makanan Jepang dengan Indonesia
- pertimbangan harga
- harus benar benar sesuai dengan masalah Jepang

NAMA : YURNIATI

NIM : 202510013

JAWABAN MID SEMESTER EKONOMI MANAJERIAL

1. SOAL TEORI

- Saya mempelajari ilmu ekonomi manajerial karena ilmu ekonomi manajerial ini memuat teori ekonomi dan bisnis, serta seperangkat analisis ilmu pengambilan keputusan yang sangat penting dalam suatu organisasi atau usaha. Dimana dengan mempelajari ekonomi manajerial ini, seorang manager suatu perusahaan diharuskan mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah - masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional sehingga keputusan yang diambil dapat meningkatkan performansi dari organisasi bisnis dalam mencapai tujuannya seperti : meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya yang akan meningkatkan performansi bisnis dalam situasi ekonomiyang sangat kompetitif.

Sebagaimana diketahui Ekonomi manajerial adalah aplikasi teori ekonomi dan perangkat analisis ilmu keputusan untuk membahas bagaimana suatu organisasi dapat mencapai tujuan atau maksudnya dengan cara yang paling efisien. Ekonomi manajerial berhubungan dengan area fungsional ilmu administrasi bisnis yang meliputi akuntansi, keuangan, pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan produksi.

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya maka saya setuju sepanjang hal ini memberikan dampak yang baik bagi perusahaan, karyawan perusahaan dan lingkungan. Pada umumnya, tujuan didirikannya sebuah bisnis atau perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan. Perusahaan harus menjaga agar biaya untuk mewujudkan produk atau jasa lebih sedikit dari harga yang dibayarkan oleh para pelanggan. Selisih antara harga yang dibayarkan oleh pelanggan dengan biaya yang dikeluarkan untuk mewujudkan apa yang dijual oleh perusahaan, dikenal sebagai keuntungan. Fungsi keuntungan adalah untuk membiayai operasional perusahaan, untuk menyiapkan perusahaan di masa depan, dan sebagai suatu premi atas risiko yang ditempuh oleh perusahaan dalam menjalankan bisnis. Tanpa keuntungan, perusahaan tidak akan dapat beroperasi atau bahkan tidak akan mungkin eksis di masa depan.
- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika", hal ini menurut saya akan memberikan dampak buruk terhadap citra perusahaan tersebut yang pada akhirnya perusahaan tersebut akan kehilangan asetnya yang sangat penting dan berharga yaitu karyawan perusahaan nike tersebut. Karyawan inilah yang dengan kinerjanya menyebabkan perusahaan Nike tersebut mendapat keuntungan yang besar. Apabila kesejahteraan karyawannya tidak diperhatikan maka ini akan mempengaruhi ethos kerja karyawan tersebut. Perilaku bisnis yang tidak berEtika ini secara eksternal akan menjatuhkan kredibilitas perusahaan, Akan butuh waktu dan biaya besar untuk mengembalikan kepercayaan publik dan karyawan terhadap perbaikan kualitas etika bisnis perusahaan karena etika dalah bagian dari profesionalitas dan kepedulian

sosial perusahaan, serta landasan yang tidak untuk ditawarkan, apalagi ditinggalkan, namun untuk dijalankan.

2. SOAL APLIKASI

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia, maka faktor – faktor yang akan mempengaruhi bisnis restoran Jepang saya tersebut adalah :
 - Kualitas makanan
 - Tempat
 - Persepsi
 - Promosi
 - Kompetitor

- Faktor – faktor tersebut akan berpengaruh pada usaha restoran Jepang saya :
 - Kualitas makanan. Hal ini berkaitan dengan rasa dan bahan baku makanan. Kualitas makanan ini harus selalu dijaga agar konsumen restoran saya selalu merasa puas dengan makanan di restoran saya. Makanan Jepang terkenal sebagai makanan yang sehat maka bahan baku makanan mayoritas harus segar karena akan berpengaruh kepada kualitas makanan tersebut. Apabila kualitas makanan ini tidak terjaga maka akan mempengaruhi kuantitas pelanggan yang datang ke restoran Jepang saya. Oleh karena itu, menjaga kualitas makanan sangat penting.
 - Tempat
Disini saya akan memilih tempat yang strategis atau tempat yang memiliki kecocokan antara makanan dan target konsumen tujuan
 - Persepsi
Faktor persepsi ini sangat penting karena ini akan selalu diingat orang tentang sebuah restoran. Persepsi ini bisa muncul dari tampilan interior dan eksterior ruangan, bagaimana cara mengemas dan menyajikan makanan, serta bagaimana melayani konsumen.
 - Promosi
Promosi ini penting untuk memperkenalkan restoran Jepang saya kepada konsumen baik melalui media massa (internet dll) atau dengan meminjam lidah konsumen (ini efektif dalam promosi karena penyalurannya melalui mulut ke mulut)
 - Kompetitor
Restoran Jepang saya tentu akan memiliki pesaing, misalnya restoran korea dll. Namun karena makanan Jepang ini sudah terkenal sebagai makanan sehat dan memiliki keseimbangan gizi serta cocok dengan lidah masyarakat Indonesia maka saya yakin mampu menghadapi kompetitor dengan terus berinovasi dalam menu dan dalam mempopulerkannya.

NAMA : YURNIATI

KELAS : MM 36

NIM : 202510013

JAWABAN MID SEMESTER EKONOMI MANAJERIAL

1. SOAL TEORI

- Saya mempelajari ilmu ekonomi manajerial karena ilmu ekonomi manajerial ini memuat teori ekonomi dan bisnis, serta seperangkat analisis ilmu pengambilan keputusan yang sangat penting dalam suatu organisasi atau usaha. Dimana dengan mempelajari ekonomi manajerial ini, seorang manager suatu perusahaan diharuskan mampu membuat keputusan yang berkaitan dengan masalah - masalah bisnis dan mampu mengkaji permasalahan bisnis tersebut secara rasional sehingga keputusan yang diambil dapat meningkatkan performansi dari organisasi bisnis dalam mencapai tujuannya seperti : meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya yang akan meningkatkan performansi bisnis dalam situasi ekonomiyang sangat kompetitif.

Sebagaimana diketahui Ekonomi manajerial adalah aplikasi [teori ekonomi](#) dan perangkat analisis [ilmu keputusan](#) untuk membahas bagaimana suatu organisasi dapat mencapai tujuan atau maksudnya dengan cara yang paling efisien. Ekonomi manajerial berhubungan dengan area fungsional ilmu administrasi bisnis yang meliputi [akuntansi](#), [keuangan](#), [pemasaran](#), [manajemen sumber daya manusia](#), dan [produksi](#).

- Teori perusahaan menganjurkan bahwa untuk mencapai keuntungan, kita perlu untuk meningkatkan pendapatan setinggi-tingginya, dan merendahkan biaya serendah-rendahnya maka saya setuju sepanjang hal ini memberikan dampak yang baik bagi perusahaan, karyawan perusahaan dan lingkungan. Pada umumnya, [tujuan didirikannya sebuah bisnis atau perusahaan](#) adalah untuk mendapatkan keuntungan. Perusahaan harus menjaga agar biaya untuk mewujudkan produk atau jasa lebih sedikit dari harga yang dibayarkan oleh para pelanggan. Selisih antara harga yang dibayarkan oleh pelanggan dengan biaya yang dikeluarkan untuk mewujudkan apa yang dijual oleh perusahaan, dikenal sebagai keuntungan. Fungsi keuntungan adalah untuk membiayai operasional perusahaan, untuk menyiapkan perusahaan di masa depan, dan sebagai suatu premi atas risiko yang ditempuh oleh perusahaan dalam menjalankan bisnis. Tanpa keuntungan, perusahaan tidak akan dapat beroperasi atau bahkan tidak akan mungkin eksis di masa depan.
- Film "Nike Sweatshop" mengajarkan strategi perusahaan Nike untuk menekan biaya dengan membuka pabrik sepatu di Indonesia yang tingkat upahnya rendah, sehingga perusahaan mendapatkan "keuntungan besar tapi tidak beretika", hal ini menurut saya akan memberikan dampak buruk terhadap citra perusahaan tersebut yang pada akhirnya perusahaan tersebut akan kehilangan asetnya yang sangat penting dan berharga yaitu karyawan perusahaan nike tersebut. Karyawan inilah yang dengan kinerjanya menyebabkan perusahaan Nike tersebut mendapat keuntungan yang besar. Apabila kesejahteraan karyawannya tidak diperhatikan maka ini akan mempengaruhi ethos kerja karyawan tersebut. Perilaku bisnis yang tidak berEtika ini secara eksternal akan menjatuhkan kredibilitas perusahaan, Akan butuh waktu dan biaya besar untuk mengembalikan kepercayaan publik dan karyawan terhadap perbaikan kualitas etika bisnis perusahaan karena etika dalah bagian dari

profesionalitas dan kepedulian sosial perusahaan, serta landasan yang tidak untuk ditawar, apalagi ditinggalkan, namun untuk dijalankan.

2. SOAL APLIKASI

- Umpama anda seorang pengusaha restoran Jepang yang akan buka di Indonesia, maka faktor – faktor yang akan mempengaruhi bisnis restoran Jepang saya tersebut adalah :

- Kualitas makanan
- Tempat
- Persepsi
- Promosi
- Kompetitor

- Faktor – faktor tersebut akan berpengaruh pada usaha restoran Jepang saya :

- Kualitas makanan. Hal ini berkaitan dengan rasa dan bahan baku makanan.

Kualitas makanan ini harus selalu dijaga agar konsumen restoran saya selalu merasa puas dengan makanan di restoran saya. Makanan Jepang terkenal sebagai makanan yang sehat maka bahan baku makanan mayoritas harus segar karena akan berpengaruh kepada kualitas makanan tersebut. Apabila kualitas makanan ini tidak terjaga maka akan mempengaruhi kuantitas pelanggan yang datang ke restoran Jepang saya. Oleh karena itu, menjaga kualitas makanan sangat penting.

- Tempat

Disini saya akan memilih tempat yang strategis atau tempat yang memiliki kecocokan antara makanan dan target konsumen tujuan

- Persepsi

Faktor persepsi ini sangat penting karena ini akan selalu diingat orang tentang sebuah restoran. Persepsi ini bisa muncul dari tampilan interior dan eksterior ruangan, bagaimana cara mengemas dan menyajikan makanan, serta bagaimana melayani konsumen.

- Promosi

Promosi ini penting untuk memperkenalkan restoran Jepang saya kepada konsumen baik melalui media massa (internet dll) atau dengan meminjam lidah konsumen (ini efektif dalam promosi karena penyampaiannya melalui mulut ke mulut)

- Kompetitor

Restoran Jepang saya tentu akan memiliki pesaing, misalnya restoran korea dll. Namun karena makanan Jepang ini sudah terkenal sebagai makanan sehat dan memiliki keseimbangan gizi serta cocok dengan lidah masyarakat Indonesia maka saya yakin mampu menghadapi kompetitor dengan terus berinovasi dalam menu dan dalam mempopulerkannya.

