Nama kelompok :

Nur Desnawati (2011-12-140)

Dina Selviana. (2011-12-225)

Pertanyaan :

1. Apa kendala yang di hadapi PT. Marimas dalam memasuki pasar dunia?
2. Apakah produk dari PT. Marimas sudah termasuk produk unggulan? Jika iya, bagaimana cara mengetahui bahwa produknya sudah unggul?
3. Disebutkan bahwa PT. Marimas menggunakan metode pendanaan dan pengelolaan dana keuangan yang efektif. Jelaskan apa yang dimaksud dengan pengelolaan dan tersebut!
4. Apa tujuan dari analisis modal kerja dan likuiditas terhadap rentabilitas pada PT. Marimas?
5. Bagaimana strategi yang digunakan untuk membangun kepercayaan dan loyalitas komsumen?

Jawaban :

1. Berhubung PT. Marimas sudah menjadi Top Of Mind di pasaran, jadi kendala pemasaran bukan merupakan kesulitan yang berarti, bias dikatakan sudah menjadi hal yang biasa. Salah satu kendalanya dalam memasuki pasar dunia yaitu banyaknya produk baru sejenis yang muncul.
2. Produk marimas pantas dikatakan sebagai produk unggulan. Cara mengatahui bahwa produknya sudah unggul yaitu dengan mengumpulkan data primer dari responden dengan menggunakan kuesioner, serta dilakukan uji validitas dan rentabilitas dengan person product moment rata-rata dan standar deviasi.
3. Pengelolaan yamg wajib mempertimbangkan tingkat keamanan, tingkat hasil dan tingkat rentabilitas yang sesuai dengan kewajiban yang harus dipenuhi.
4. Bertujun untuk mengetahui bagaimana suatu perusahaan tersebut menggunakan modal yang ada serta tingkat liquiditas yang dicapai sehingga berpengaruh terhadap laba yang diperoleh.
5. Misalnya konsumen menginginkan komposisi yang lebih, maka manajemen marimas harus segera memperbaiki komposisi yang ada pada produknya. Dan missal jika kandungan vitaminkurang dan jauh daari harapaan konsumen manajeme n harus meningkatkan kandungan vitamin dalam produknya agar konsumen lebih percaya terhadap produk dari PT. Marimas serta mengatasi ancaman kelangsungan hidup perusahaan.