

Conduct a SWOT  
Your Small Business

WEEK 11



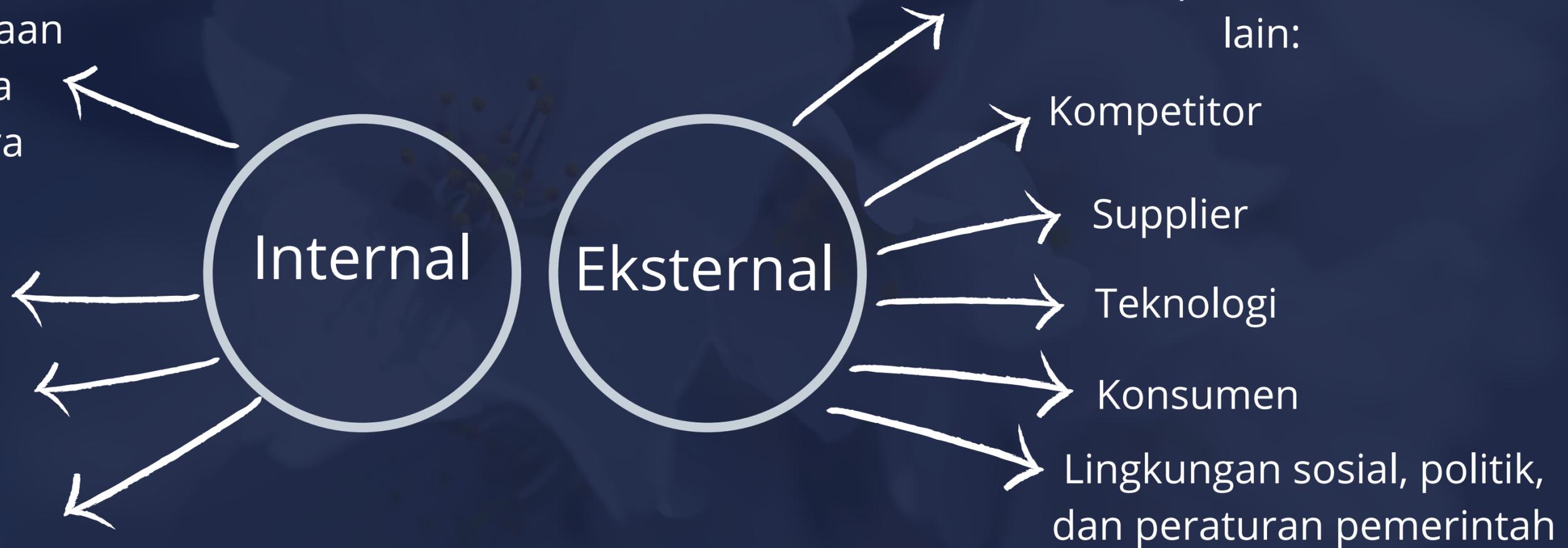
# SWOT Analysis

methir  
ckth  
ch tic  
ight l  
ting,  
r all i  
place  
ig-C  
yea  
h l  
rwe  
nsic  
par  
er

# Pada dasarnya, perusahaan memiliki 2 jenis lingkungan

berupa kondisi perusahaan yg dikategorikan pada beberapa faktor antara lain:

- Keuangan dan accounting
- Aspek teknis dan operasional
- SDM, struktur organisasi, dan manajemen



"Kedua lingkungan dituntut untuk seimbang (balance) agar proses kinerja dan pengelolaan berjalan semaksimal mungkin".

# Pengertian

SWOT analisis merupakan gabungan antara analisis internal dan analisis eksternal



Merupakan sebuah analisis atau kajian yang berfungsi untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan sekaligus untuk mengetahui peluang apa saja yang bisa diraih perusahaan dan ancaman apa yang harus dihadapi serta di atasi oleh perusahaan





# Analisis SWOT

## STRENGTHS/KEKUATAN

- Kondisi yang merupakan kelebihan atau kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan atau program pada saat ini/yang dimiliki perusahaan lebih baik dari perusahaan lain
- Contoh : reputasi/nama baik, kompetensi karyawan, sumber daya, network, supply chain, etc

## WEAKNESSES/KELEMAHAN

- Kondisi yang menjadi kelemahan perusahaan atau kondisi yang harus diperbaiki oleh perusahaan
- Contoh: turn over karyawan, produk yang kurang dikenal, produk yang tidak tersedia di semua pasar, karyawan dg skill yang kurang, etc



# Analisis SWOT

## OPPORTUNITIES/PELUANG

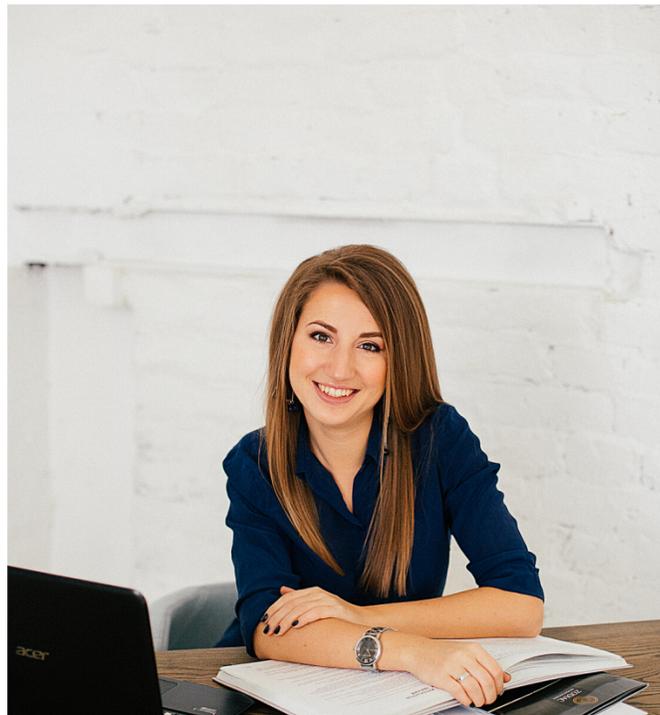
- Kondisi atau situasi yang memungkinkan perusahaan untuk lebih berkembang
- Contoh : akses pasar, perjanjian/agreement/kolaborasi, kebijakan pemerintah, populasi, etc

## THREAT/ANCAMAN

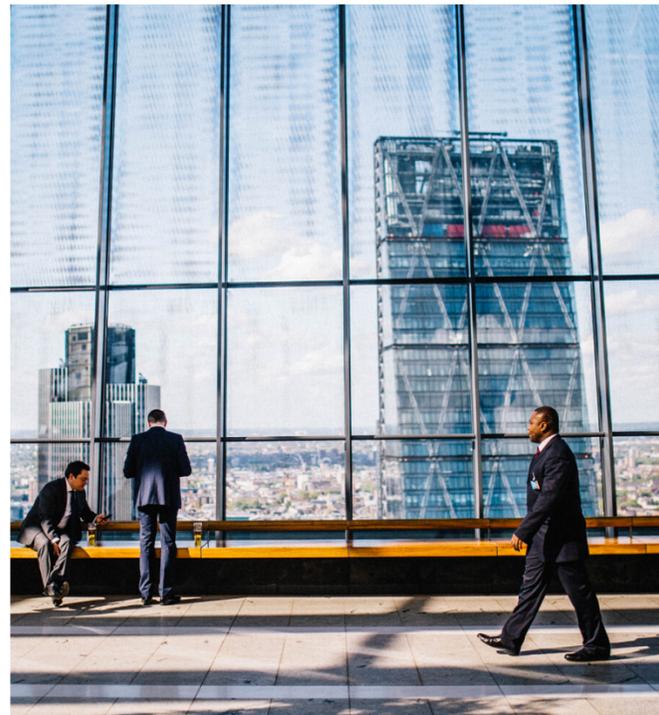
- Kondisi atau situasi yang dapat menghambat perkembangan perusahaan atau dapat mengancam eksistensi perusahaan
- Contoh: perubahan teknologi yang sangat cepat, tren gaya hidup masyarakat, pasar yang jenuh, kesejahteraan konsumen yang berubah, ketatnya peraturan pemerintah, etc

# MANFAAT ANALISIS SWOT

Analisis SWOT dapat digunakan untuk pengembangan:



Karir  
(Pribadi)



Institusi/perusahaan



Organisasi

baik yang bersifat swasta, bisnis,  
politik, etc

sehingga tercapai kondisi yang diinginkan  
secara efisien

# Kegunaan Analisis SWOT



Hasil analisis SWOT digunakan untuk merumuskan:

- Strategi mengoptimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada (S-O)
- Strategi menggunakan kekuatan untuk mencegah dan mengatasi ancaman dari luar (S-T)
- Strategi mengurangi kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada (W-O)
- Strategi mengurangi kelemahan untuk mencegah dan mengatasi ancaman dari luar (W-T)

# PLAN FOR THE FUTURE

1

**Melakukan survey/interview untuk memperoleh informasi yang akurat**

Dilakukan analisis internal dan eksternal untuk memperoleh informasi ttg kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang

2

**Kualitas analisis akan sangat meningkat jika wawancara dilakukan dengan para pemangku kepentingan (stakeholder)**

Stakeholder: karyawan, supplier, customers, strategic partners, etc

3

**Digunakan untuk Rencana Strategis (Renstra)**

Dari analisis SWOT disusun RENCANA STRATEGIS

4

**SWOT Analisis harus tepat**

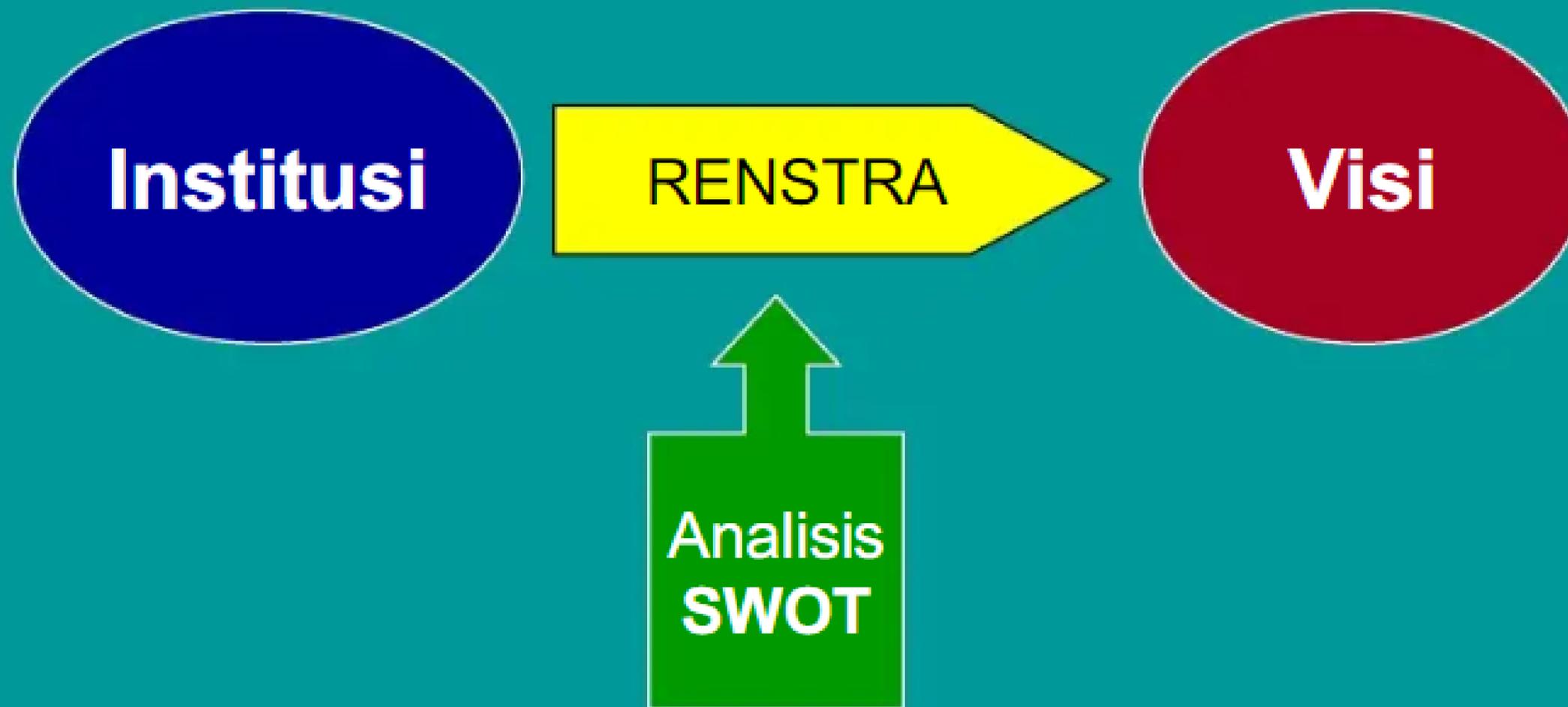
Ketidak-tepatan hasil analisis SWOT menyebabkan kesalahan perencanaan strategi, sehingga institusi mengalami kerugian atau menghadapi risiko besar

# Rencana Strategis Institusi

- Merupakan rencana sistematis dan berkesinambungan dari suatu institusi dengan memanfaatkan potensi strategis yang dimiliki untuk menjalankan misi institusi secara efektif dan efisien dalam rangka mencapai visi
- Potensi strategis: faktor penentu keberhasilan
- Organisasi akan berjalan tanpa arah atau berjalani tempat jika tanpa Visi, Misi dan Renstra
- Renstra mengandung unsur-unsur :Tujuan, Sasaran, Strategi, Program dan Kegiatan

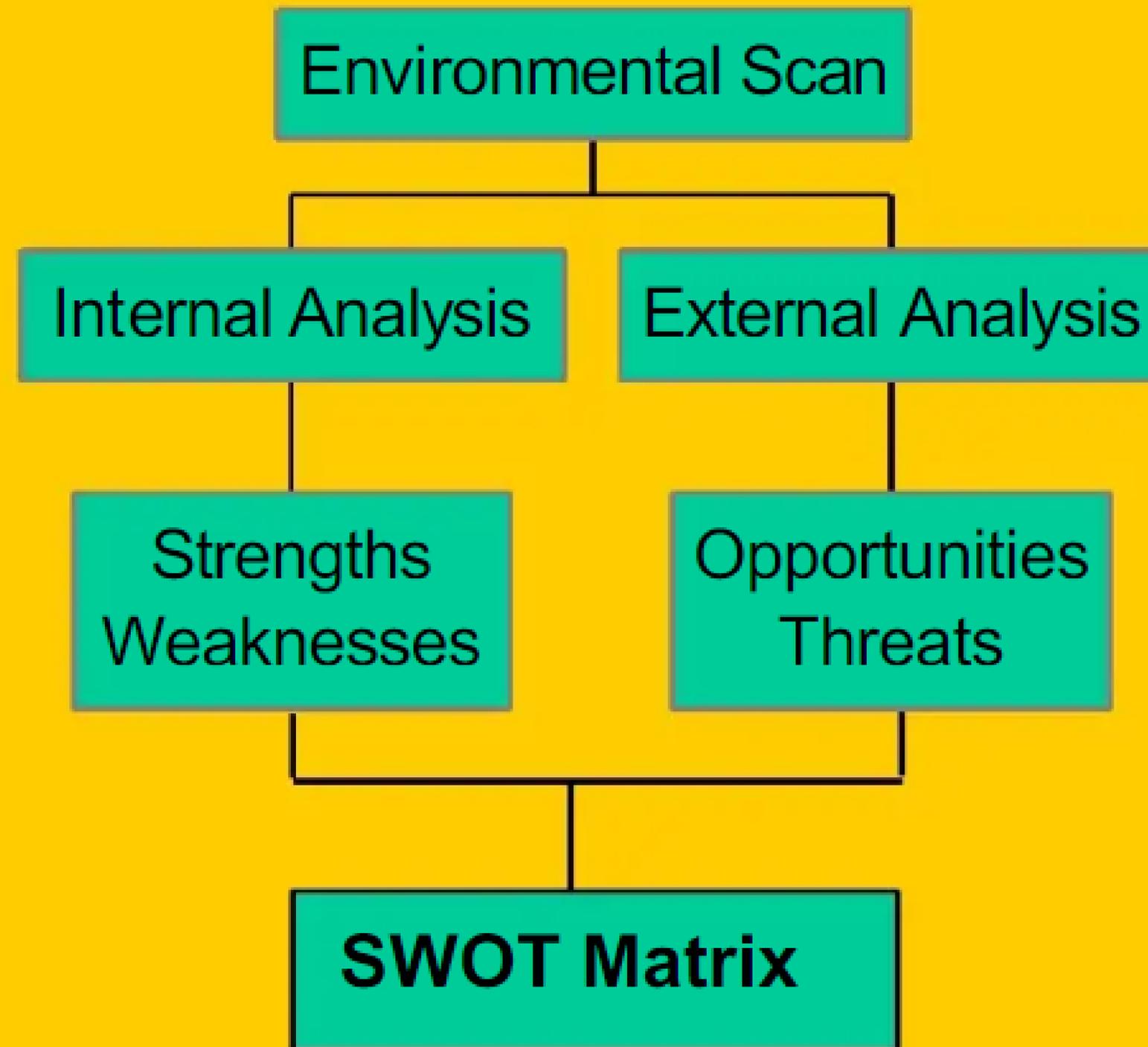
Untuk melihat bagaimana kesinambungan visi, misi, dan renstra, Anda bisa melihat contohnya di website UNY dan cermati visi, misi, dan Renstra UNY.

# Renstra diperlukan institusi untuk mewujudkan visi



Organisasi tanpa RENSTRA akan berjalan serabutan

# SWOT Analysis Framework



# Analisis Eksternal Strategis



Beberapa aspek eksternal yang penting untuk dilakukan analisis untuk perusahaan saat ini adalah:

- Perubahan eksternal di masa depan, dalam hal: Aspek politik, ekonomi, sosial, dan teknologi (analisis PEST); perubahan ini perlu diantisipasi karena perubahan yang terjadi cukup cepat dan dapat berimbas pada perusahaan
- Analisis pelanggan (sekarang dan masa depan): Apa yang mereka inginkan? Apa yang mereka butuhkan? Pelanggan seperti apa di masa depan?

# Contoh Chart SWOT yang bisa di customize

Subject under Analysis:-

Corporate or Unit

## strengths

Advantages?  
Capabilities?  
Competitive advantages?  
USP's (unique selling points)?  
Resources, Assets, People?  
Experience, knowledge, data?  
Financial reserves, likely returns?  
Marketing - reach, distribution, awareness?  
Innovative aspects?  
Location and geographical?  
Price, value, quality?  
Accreditations, qualifications, certifications?  
Processes, systems, IT, communications?  
Cultural, attitudinal, behavioural?  
Management cover, succession?

## weaknesses

Disadvantages of proposition?  
Gaps in capabilities?  
Lack of competitive strength?  
Reputation, presence and reach?  
Financials?  
Own known vulnerabilities?  
Timescales, deadlines and pressures?  
Cashflow, start-up cash-drain?  
Continuity, supply chain robustness?  
Effects on core activities, distraction?  
Reliability of data, plan predictability?  
Morale, commitment, leadership?  
Accreditations, etc?  
Processes and systems, etc?  
Management cover, succession?

## opportunities

Market developments?  
Competitors' vulnerabilities?  
Industry or lifestyle trends?  
Technology development and innovation?  
Global influences?  
New markets, vertical, horizontal?  
Niche target markets?  
Geographical, export, import?  
New USP's?  
Tactics - surprise, major contracts, etc?  
Business and product development?  
Information and research?  
Partnerships, agencies, distribution?  
Volumes, production, economies?  
Seasonal, weather, fashion influences?

## threats

Political effects?  
Legislative effects?  
Environmental effects?  
IT and Service developments?  
Competitor intentions - various?  
Market demand?  
New technologies, services, ideas?  
Vital contracts and partners?  
Sustaining internal capabilities?  
Obstacles faced?  
Insurmountable weaknesses?  
Loss of key staff?  
Sustainable financial backing?  
Economy - home, abroad?  
Seasonality, weather effects?

# Memulai Analisis SWOT



- Bersikap realistis tentang kekuatan dan kelemahan; sesuaikan dengan kondisi yang sebenarnya dari perusahaan dan harus mengakui kelemahan dan kekuatan yang dimiliki
- Lebih spesifik. Hindari area abu-abu (apabila tidak yakin kan suatu kondisi, jangan menempatkannya pada analisis karena suatu hal yang tidak pasti akurasi lemah)
- Jaga agar SWOT tetap pendek dan sederhana. Hindari kompleksitas dan analisis berlebihan
- Analisis harus membedakan antara perusahaan di masa sekarang dan perusahaan di masa depan
- Berfokus pada keadaan internal dan eksternal
- Sejajarkan upaya internal dengan peluang eksternal

# Aturan sederhana untuk analisis SWOT yang berhasil



- Tetapkan tujuan: pendek, sedang, dan panjang.
- Membentuk tim inti
- Alokasikan penelitian dan pengumpulan informasi untuk membangun matriks SWOT
- Mengevaluasi ide-ide yang terdaftar mengenai Visi, Misi, Nilai dan Tujuan
- Bangun Rencana Strategis: target panjang.
- Rencana Aksi: seperti Kapan memulai dan berhenti?
- Tinjau SWOT (untuk evaluasi dan umpan balik)

# Mengapa Analisis SWOT bisa gagal?



- Biasanya mencerminkan posisi dan sudut pandang yang ada/kondisi sekarang (Catatan: situasi masa depan dapat berubah).
- Gagal untuk mengkorelasikan faktor internal dan eksternal.
- Tidak menyadari kekuatan atau menyangkal kelemahan.
- Mungkin terlalu subjektif
- Mungkin terlalu optimis tentang kesempatan.
- Gagal untuk mengantisipasi ancaman di masadepan.
- Menggunakan SWOT sebagai panduan, bukan sebagai resep untuk memformulasikan strategi

## Ada delapan langkah yg terlibat dalam membuat matriks SWOT :

- Tuliskan peluang eksternal kunci perusahaan.
- Tuliskan ancaman eksternal kunci perusahaan
- Tuliskan kekuatan internal kunci perusahaan
- Tuliskan kelemahan internal kunci perusahaan
- Cocokkan kekuatan internal dg peluang eksternal dan catat hasil strategi SO dlm sel yg ditentukan
- Cocokkan kelemahan internal dg peluang eksternal dan catat hasil strategi WO
- Cocokkan kekuatan internal dg ancaman eksternal dan catat hasil strategi ST dalam sel yg ditentukan.
- Cocokkan kelemahan internal dg ancaman eksternal dan catat hasil strategi WT dalam sel yg ditentukan.

# Contoh table SWOT

Biarkan kosong	KEKUATAN (Strength-S) 1 2 3 4	KELEMAHAN (Weaknesses-W) 1 2 3 4
PELUANG (Opportunity) 1 2 3 4	STRATEGI SO  Atasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang	STRATEGI WO  Gunakan peluang utk mengatasi kelemahan
ANCAMAN (Threats) 1 2 3 4	STRATEGI ST  Gunakan kekuatan utk menghindari ancaman	STRATEGI WT  Minimalkan kelemahan dan hindari ancaman

# Contoh Kasus

- Apotik baru terletak di pinggir kota berpenduduk padat, memiliki SDM cukup dan berpengalaman, modal keuangan kuat, dan obat-obatan lengkap.
- Banyak dokter praktek di kota, dan banyak pasien rawat jalan.
- Pasien membeli obat di apotik perkotaan.
- Belum ada angkot ke daerah pinggir kota.
- Sarana telekomunikasi baik.
- Pertanyaan : Susunlah analisis SWOT dan rencana strategis untuk menarik customer (pasien) ke apotik baru, sehingga omzet apotik meningkat.

**Contoh****Lingstra eksternal**

<b>Lingstra internal</b>	<b>Opportunity</b> 1. Pasien rawat jalan 2. Penduduk padat 3. Banyak dokter di perkotaan	<b>Threat</b> 1. Belum ada angkot 2. Pasien beli obat di apotik kota
<b>Strength</b> 1. SDM cukup dan berpengalaman 2. Modal kuat 3. Obat lengkap	<b>Bagaimana strategi S-O ?</b>	<b>Bagaimana strategi S-T ?</b>
<b>Weakness</b> 1. Lokasi pinggir kota	<b>Bagaimana strategi W-O ?</b>	<b>Bagaimana strategi W-T ?</b>

**Contoh****Lingstra eksternal**

<b>Lingstra internal</b>	<b>Opportunity</b>	<b>Threat</b>
<b>Strength</b> 1. SDM cukup dan berpengalaman 2. Modal kuat 3. Obat lengkap	1. Harga obat lebih murah 2. Kerjasama dengan dokter	1. Manfaatkan sarana telkom 2. Sediakan antar jemput obat
<b>Weakness</b> 1. Lokasi pinggir kota	Pelayanan prima untuk kepuasan pasien	1. Tingkatkan penampilan apotik 2. Kolaborasi dengan pemilik angkot

# Beberapa Strategi Alternatif

- |                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| 1. Harga obat lebih murah           | S-O |
| 2. Kerjasama dengan dokter          | S-O |
| 3. Manfaatkan sarana telkom         | S-T |
| 4. Sediakan antar jemput obat       | S-T |
| 5. Pelayanan prima                  | W-O |
| 6. Tingkatkan penampilan apotik     | W-T |
| 7. Kolaborasi dengan pemilik angkot | W-T |