

Analisa SWOT

(Cara cepat untuk mengetahui Posisi Bisnis Perusahaan Anda & Mengembangkan Client Baru)

Analisa SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor internal perusahaan dan faktor eksternal yang mempengaruhi potensi bisnis dan daya saing perusahaan secara sistematis dan menyesuaikan (match) diantara faktor-faktor tersebut untuk dapat merumuskan strategi perusahaan di masa yang akan datang.

SWOT merupakan penilaian atau assesment terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan suatu kondisi yang bisa dikategorikan menjadi: “Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman”

Trainer: Natar Adri

WAKTU PELAKSANAAN

22 - 23 April 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Kekuatan dan kelemahan adalah faktor-faktor yang terletak di perusahaan yang harus dievaluasi secara periodik

Sedangkan peluang dan ancaman adalah faktor-faktor yang terletak di lingkungan perusahaan dan harus cepat diatasi.

Modul 1: SWOT: Sebagai Bisnis Plan

- Pemahaman terhadap 2 jenis lingkungan yang ada di dalam perusahaan.

- Lingkungan internal: berupa kondisi yang terdapat di dalam perusahaan & beberapa faktor yang mempengaruhinya.
- Lingkungan eksternal: berupa kondisi eksternal di perusahaan yang memiliki peran penting dalam kemajuan dan kehidupan perusahaan di masa yang akan datang.
- Hubungan lingkungan internal & eksternal yang harus diseimbangkan agar kinera berjalan semaksimal mungkin.
- Pemahaman terhadap pengertian SWOT analysis
- Beragam metode untuk kuadran di dalam SWOT analysis
- Beragam pertanyaan untuk dimasukkan ke dalam kuadran SWOT analysis
- Delapan langkah yang dilakukan di dalam pembuatan matriks SWOT.

Modul 2: Manajemen Strategis dalam SWOT Analysis

- Pemahaman terhadap proses manajemen strategis
- Gambaran umum proses manajemen strategis
- Tahapan perencanaan strategis
- Hubungan manajemen strategis dengan SWOT analysis:
  - Pengumpulan Data
  - Pembuatan matrik IFAS & EFAS
  - Pembuatan matriks interaksi SWOT
  - Pemilihan alternatif dengan sistem Bobot

Modul 3: Thinking Style Individual

- Pemahaman terhadap gaya berpikir seseorang : Analisa, Konseptual, Strukural, Sosial (process, possibilities, performance & people)
- Pemahaman terhadap tahap pertama dalam berpikir: Continuous Learning & Continuous Improvement
- Pemahaman terhadap tahap kedua dalam berpikir: Continuous Implementation dan Continuous Interpersonal Communication.

Modul 4: Understanding Customer Requiremen & Need Analysis (VOC)

- Mendalami pemahaman terhadap teknik suara pelanggan (Voice of Customer – VOC)
- Memahami needs analysis & perannya dalam planning
- Mendalami Moment of Truh (MoT) & Customer (User) Requirement

Modul 5: SWOT dan keterkaitan dengan Strategi

Membahas peran SWOT dalam menganalisa situasi, menganalisa strategi saat ini, menetapkan obyektif, membuat keputusan, menyelesaikan masalah dalam rangka meningkatkan kepuasan pelanggan.

Pertanyaan-pertanyaan yang dibuat untuk menggali informasi di dalam pembuatan matriks SWOT & metode-metode pertanyaan yang digunakan:

- Interview

- FGD (Fokus Group Discusion)
- VOC (Voice of Customer)
- Brainstroming.

Modul 6: Menganalisa bagaimana posisi Bisnis kita dengan mengunakan SWOT analisis:

- Pengertian analisis SWOT sebagai salah satu alat bantu di dalam pembuatan bisnis plan di dalam perusahaan.
- Analisa posisi bisnis berdasarkan posisi kuadran dalam SWOT
- 4 posisi kuadran (Progresif, Diversifikasi Strategi, Ubah Strategi, dan Strategi Bertahan) dalam SWOT dan bagaimana strategi ke depannya.

Modul 7: Mengembangkan rencana memperoleh Client baru

- Pemilihan Client baru dengan memperhatikan posisi bisnis kita berada di kuadran SWOT yang mana.
- Hubungan antara faktor internal dan eksternal perusahaan.
    - Lingkungan internal: berupa kondisi yang terdapat di dalam perusahaan & beberapa faktor yang mempengaruhinya.
    - Lingkungan eksternal: berupa kondisi eksternal di perusahaan yang memiliki peran penting dalam kemajuan dan kehidupan perusahaan di masa yang akan datang.
- Penyesuaian antara kemampuan internal perusahaan (perusahaan berada di kuadran SWOT yang mana) dengan kemampuan eksternal (Client / Konsumen)

Modul 8: Diskusi

- Pembuatan action plan untuk mengetahui posisi bisnis kita dalam kuadran SWOT analysis
- Pembuatan table of duty untuk merealisasi action plan yang telah kita buat bersama.

Instruktur Pelatihan

Natar Adri

Natar Adri berpengalaman di bidang Corporate Planning, Finance, Accounting, serta Office & Warehouse Management sejak karir pertamanya selama 7 tahun di Djajanti Group dengan posisi terakhir sebagai Accounting Manager, keterlibatan Adri juga sebagai Financial Restrukturing saat Djajanti Group masuk ke dalam BPPN, kemudian melanjutkan karirnya di perbankan selama 2 tahun di HSBC sebagai Business Banking Officer Corporate Specialist. Adri juga terlibat sebagai Financial Specialist dalam pembuatan Master Plan dan Bisnis Plan untuk BPKS (Badan Pengusahaan Kawasan Sabang), serta menguasai model implementasi 5S System dan Production Management.

Adri memperoleh pasca sarjananya di bidang Manajemen dari Universitas Gadjah Mada. Beliau pernah turut serta mengembangkan sumber daya manusia dan membangun Departement Marketing Support & Training di Prudential BancBali. Natar Adri juga ikut membuat Master Plan & Business Plan, serta melakukan project promosi pariwisata untuk kawasan Sabang. Sebagai seorang konsultan, ia telah terlibat dalam berbagai proyek pengembangan keahlian SDM, antara lain pada topik-topik Accounting & Business Banking, Handling Customer & Complaints, Office & Filing Management, serta Financial Management & Retirement Planning. Adri juga menulis buku dengan judul **”Solusi Cerdas Mengatasi Hutang dan Kredit” , “Investasi Mudah dan Murah” dan “80 Bisnis Sampingan Modal < 5Juta”**

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com