

Dari perusahaan yang telah anda pilih, jelaskan faktor-faktor eksternal apa saja yang dapat mempengaruhi pencapaian visi dan misi perusahaan.

NAMA : Michael Jackson
NIM : 182510075
KELAS : R1 33
MK : Manajemen Strategik
PRODI : Manajemen S2
DOSEN : Rabin Ibnu Zainal, S.E., M.Sc., Ph.D.

GRAB

Perusahaan Grab telah bertransformasi menjadi sebuah perusahaan teknologi mobile terbesar di Asia Tenggara yang menghubungkan jutaan pelanggan dengan jutaan mitra pengemudi, merchant, dan juga bisnis.

Grab ingin mengatasi masalah terbesar yang ada seperti ketimpangan akses, ketertinggalan infrastruktur, juga kesenjangan pendapatan.

Faktor Eksternal

Eksternal
CSR Melindungi Mitra dan kewenangan pemasangan fisik.
Etika Bisnis Grab - mematuhi kebijakan hukum - Profesional
Bisnis Internasional Menjadi yang terdepan di Asia Tenggara.
SWOT
Strength Dengan aplikasi Grab dapat memesan layanan transportasi dengan mudah.
Weakness Masih mengabaikan driver.
Opportunity Grab memberikan loyalitas kepada pengguna Grab agar semua menggunakan Grab.
Threat Ada beberapa persaingan yang terjadi sangat ketat. Sehingga membuat Grab bekerja keras.
CSR
Kolaborasi dengan angkutan umum
Pendaftaran iuran BPJS
Dukungan Pemerintah.
Etika Bisnis
Mematuhi peraturan, kebijakan, dan padoman hukum yang berlaku.
Profesional dengan kualitas pelayanan
Tanggap Darurat
Peningkatan dan pelatihan berkelanjutan.
Lingkungan
Mengadakan program kolaborasi lingkungan hidup
Mengurangi kebiasaan menggunakan sampah plastik.
Uji LAIK

MATA KULIAH

MANAJEMEN STRATEGIK

DOSEN : RABIN IBNU ZAINAL, S.E., M.Sc., Ph.D

FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL YANG DAPAT MEMPENGARUHI PENCAPAIAN VISI DAN MISI PERUSAHAAN



Disusun oleh :

Mohd. Amrah Ridho

(182510080)

**PROGRAM PASCA SARJANA MANAJEMEN
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG**

2019

FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL YANG DAPAT MEMPENGARUHI PENCAPAIAN VISI DAN MISI PERUSAHAAN

Secara eksternal faktor-faktor yang sangat mempengaruhi tercapainya visi dan misi PT GRAB Indonesia dengan adanya Harga terjangkau & Promo Diskon Tarif. Kedua faktor tersebut menurut saya merupakan hal yang paling penting oleh penumpang Grab selain itu melakukan pelatihan kepada mitra grab dalam hal peningkatan kode etik dalam rangka meningkatkan pelayanan serta untuk setiap pengemudi dan kendaraan dilakukan evaluasi dan cek kelayakan kendaraan secara berkala sesuai dengan standar minimum.. Sedangkan Untuk mitra sendiri faktor eksternalnya dengan memberikan jaminan keselamatan dan kesehatan (BPJS) dan memberikan pelatihan-pelatihan peningkatan pelayanan.

ANALISA SWOT GRAB

STRENGTHS

- a. Grab merupakan suatu layanan yang simple, efektif dan efisien
- b. Harga yang diberikan Grab lebih murah dibanding jasa transportasi konvensional
- c. Mengutamakan pelayanan bagi penumpangnya
- d. Grab memberikan insentif atau bonus bagi para Mitra Grab

WEAKNESS

- a. Sering terjadinya kasus kejahatan yang dilakukan oleh Mitra Grab
- b. Harus ada akses internet untuk menjalankan aplikasi

OPPORTUNITY

- a. masyarakat membutuhkan transportasi umum yang cepat dan efisien
- b. Tarif transportasi konvensional yang tidak jelas
- c. Pemberian bonus kepada mitra Grab

THREAT

- a. Bermunculan penyedia layanan transportasi online lainnya yang memberikan tarif lebih murah dari harga pasaran.

Nama : Reza Apriadi
NIM : 182510106
Matkul : Manajemen Strategik

MISI :

1. Menyelenggarakan kegiatan belajar mengajar yang professional, berkarakter dan berwawasan global serta berbasis teknologi informasi.
2. Menyelenggarakan penelitian yang memberikan kontribusi tinggi terhadap keilmuan manajemen dan masyarakat serta dapat meningkatkan reputasi akademik di tingkat nasional dan internasional.
3. Menyelenggarakan kegiatan pengabdian yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan bermanfaat bagi dunia usaha serta industry.
4. Mengadakan kerjasama dengan semua pihak baik lokal, nasional, dan internasional.

Faktor Eksternal yang mempengaruhi misi Magister Manajemen Universitas Bina Darma

1	Menyelenggarakan kegiatan belajar mengajar yang professional, berkarakter dan berwawasan global serta berbasis teknologi informasi. (Proses belajar mengajar telah menggunakan teknologi seperti e-learning)
2	Mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya pada saat mahasiswa telah menyelesaikan kuliah, dapat memberikan suatu pekerjaan yang dapat meningkatkan taraf hidup (ekonomi)

Faktor Pesaing :

Saat ini Universitas negeri tetap menjadi pilihan utama di provinsi sumatera selatan, dimana universitas swasta tetap menjadi opsi kedua bagi calon mahasiswa untuk mendaftar kuliah. Maka dari itu universitas swasta saat ini harus memiliki *icon* (ciri khas) agar calon mahasiswa mau mendaftar ditempatnya. Misalnya : kuliah berbasis *e-learning*.

TUGAS

Mata Kuliah : Manajemen Strategi

Dosen : Rabin Ibnu Zainal



Disusun Oleh :

Rina Marfiana (182510076)

Program Studi Manajemen S2

Universitas Bina Darma

Palembang

2019

TUGAS IV
FAKTOR EKSTERNAL
ADVANTAGE DAN DISVANTAGE TERKAIT DENGAN VISI DAN
MISI PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH SUMATERA
SELATAN DAN BANGKA BELITUNG

No	ADVANTAGE	DISVANTAGE
1	Jika misi tersebut dapat berjalan dengan baik, maka akan banyak nasabah atau konsumen yang akan beraktifitas dalam melakukan transaksi keuangannya di Bank Sumsel Babel dan menjadi kepercayaan masyarakat sehingga tidak menimbulkan risiko hukum yang mengakibatkan kerugian dari masyarakat	Jika tidak ada lagi kepercayaan masyarakat kepada perusahaan dan banyaknya risiko hukum yang dilanggar, maka misi tersebut tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan berarti misi tersebut gagal
2	Misi yang dijalankan sejalan dengan zaman globalisasi, dimana semua produk yang dikeluarkan oleh Bank sumsel Babel telah berbasis teknologi	Dalam mengeluarkan produk terjadinya kegagalan teknologi
3	Dampak dari misi Bank Sumsel Babel berimbas juga pada perekonomian khususnya di daerah yang menjadi mitra Bank Sumsel Babel	Misi tidak membantu perekonomian masyarakat sekitar yang menjadi mitra Bank Sumsel Babel
4	Bank Sumsel Babel dapat memberikan sebagian keuntungannya dialokasikan untuk kepentingan sosial dalam bentuk pemberian Corporate Social Resposibility (CSR)	Tidak ada bantuan sosial yang diberikan oelh Bank Sumsel Babel dari keuntungannya
5	Ikut mendorong proses dalam meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat ke arah terbentuknya sistem politik nasional yang kondusif	Misi tidak mendukung dalam meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat sehingga sistem politik nasional tidak berjalan secara kondusif



Nama : Titin Andriani
Nim : 182510084/33 R 1
Program : Magister Manajemen
Tugas : Manajemen Strategik
Dosen Pengasuh : Rabin Ibnu Zainal, S.E.,M.SC.,Ph.D

Faktor-faktor External yang dapat mempengaruhi pencapaian Visi dan Misi Perusahaan :

1. Lingkungan Umum meliputi

- Ekonomi
- Sosial
- Politik dan hukum
- Teknologi
- Demografi

2. Lingkungan Industri

- Ancaman Pendetang Baru
Pendetang baru yang dapat menjadi ancaman dalam industri semen adalah Merah Putih, Garuda, dan Poncement.
- Kekuatan Tawar Menawar Pemasok
Pasokan bahan baku yang dibutuhkan untuk pembuatan semen antara lain batu kapur, tanah liat, bahan bakar, batu bara, iron oxide, gipsum, dan beberapa bahan lainnya. Dari segi dominasi pemasok dapat disimpulkan bahwa kekuatan tawar menawar pemasok tergolong sedang, karena untuk beberapa barang utama (main equipment) masih bergantung dari pemasok yang berasal dari luar negeri.
- industri semen dapat disimpulkan bahwa kekuatan tawar menawar pembeli tergolong dalam kategori lemah, karena perusahaan sendiri telah mempunyai distributor yang tersebar hingga ke seluruh Indonesia sampai ke Vietnam.
- Tekanan dari Produk Pengganti
Produk pengganti dalam industri semen adalah campuran dari batu bata merah dengan pasir. Dari segi kinerja harga dapat disimpulkan bahwa tekanan dari produk pengganti tergolong kuat, terlebih karena melihat perbedaan harga pada produk pengganti yang cukup besar.
- Intensitas persaingan
di Antara Pesaing Dari segi pesaing perusahaan dapat disimpulkan bahwa intensitas persaingan dalam industri semen tergolong kuat, terlebih karena banyaknya pendatang baru yang melihat peluang jumlah pesaing yang masih sedikit.

Nama : Achmad Murdiansyah
Nim : 182510101
Prodi : S2 Manajemen UBD / Angkatan 33 / Regular A R1
MK : Manajemen Strategi
Dosen : Rabin Ibnu Zainal, S.E, M.Sc, Ph.D

Faktor Eksternal Yang Dapat Mempengaruhi PT.Indofood

1. Faktor Ekonomi
Jika ekonomi masyarakat melemah maka terjadi pengurangan konsumsi terhadap produk dan sebaliknya.
2. Faktor Sosial
Kerjasama dengan perusahaan lain atau adanya cabang perusahaan di wilayah lain mempengaruhi penyebaran produk dan tingkat penjualan.
3. Faktor Politik dan Hukum
Aturan yang berlaku mempengaruhi pendistribian produk dan harga, apabila harga produk stabil penjualan akan stabil dan sebaliknya.
4. Faktor Teknologi
Yaitu cara promosi dengan menggunakan kecanggihan alat contoh : internet dll.
5. Faktor Demografi
Gambaran keadaan penduduk, yang penduduknya banyak, berpendidikan baik dan kondisi keuangannya pun baik mempengaruhi jumlah penjualan produk.

ANALISIS SWOT

Berdasarkan besarnya tantangan nyata pada tabel di atas maka berikut di kemukakan analisis Swot untuk dapat menggambarkan kesiapan sekolah dalam menghadapi tantangan nyata tersebut.

No.	Urusan dan Faktornya		Kriteria Kesiapan (Kondisi Ideal)	Kondisi Nyata	Tingkat Kesiapan Faktor	
					Siap	Tidak Siap
A	Pengelolaan 1. PPDB	tes kemampuan	75	65	Siap	
		ICT, Tes Kesehatan, Physiko Tes (Belum)	Lulus Nilai Baik	Belum Mampu		Belum Siap
		Wawancara orang tua (Belum)				
	2. Rombel dan Jumlah	1 Rombel 32 orang (Belum)	32 Orang	Mampu 32 Orang	Siap	
	3. Akreditasi	Nilai A	9,8	9,3	Siap	
B	Perencanaan	RPS, RKAS, RPB	Lengkap	Lengkap	Siap	

Strength/Kekuatan	Weaknesses/Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Status Akreditasi A 2. Lokasi Sekolah strategis (mudah di jangkau) 3. Sudah melaksanakan UNBK 4. Jumlah siswa mencapai 12 rombel 5. Delapan puluh (80%) guru sudah sertifikasi 6. 60 % guru adalah guru DPK 7. berprestasi dalam bidang olah raga dan seni 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kemampuan ekonomi dan latar belakang pendidikan orang tua rendah 2. Sebagian besar siswa berasal dari keluarga yang brokenhome 3. Sarana dan prasarana masih belum mencukupi
Oportunity/Peluang	Threat / Ancaman
<ol style="list-style-type: none"> 1. Minat masyarakat cukup tinggi untuk menyekolahkan anaknya ke SMP YWKA PALEMBANG 2. Minat siswa di bidang olahraga dan seni cukup tinggi 	<p>Lingkungan yang kurang mendukung karna banyak yang putus sekolah, narkoba dan pengangguran</p>

Nama : Derta Bela Sanjaya
 NIM : 182510079
 Prodi : S2 Manajemen / Angkatan 33 / Regular A R1
 MK : Manajemen Strategi
 Dosen : Rabin Ibnu Zainal, S.E, M.Sc, Ph.D

External Environment Analysis

PT Frisian Flag Indonesia

Faktor Eksternal	Peluang/ancaman
Sosial Environment	+ Mempunyai beragam kegiatan yang dibentuk oleh Corporate Operasional Responsibility (CSR) seperti pengembangan kemasyarakatan, pembinaan peternakan sapi, ketahanan gizi, dan Program Berkelanjutan. + Hampir setiap bulan Frisian Flag Indonesia mengadakan event di berbagai kota.
Pesaing	+ Produk lebih mudah dipasarkan karena telah ada di benak para konsumen dan merupakan salah satu merek yang dicari banyak orang karena kualitasnya. - Pesaing di bidang produk yang sama menawarkan varian rasa yang lebih beragam dan rendah gula
Ekonomi	- Harga susu yang ditawarkan cukup mahal dibandingkan dengan merek susu lain walaupun harganya sebanding dengan kualitas dan manfaat yang didapatkan - Kenaikan harga BBM mempengaruhi dalam hal transportasi

Nama : Dewi Puspita Sari
Nim : 182510083
Prodi : S2 Manajemen UBD / Angkatan 33 / Regular A R1
MK : Manajemen Strategi
Dosen : Rabin Ibnu Zainal, S.E, M.Sc, Ph.D

Faktor Eksternal Yang Dapat Mempengaruhi Perusahaan Hermina Hospital Group

A. Pesaing :

1. Semua RS atau Klinik kesehatan yang ada di wilayah cakupannya
2. Akreditasi RS
3. Fasilitas RS pesaing
4. Kelengkapan bidang spesialisasi kedokterannya

B. Kebijakan BPJS

Dengan adanya kebijakan BPJS dari pemerintah membuat RS hermina harus melakukan pelayanan yang lebih tepat (keuangannya) untuk setiap jenis penyakit pasien karena kalau tidak tepat dan pasien tidak sembuh maka pasien bisa dengan mudah pindah ke RS lain apalagi sekarang setiap RS sudah harus terima pasien BPJS.

**ANALISIS VISI DAN MISI
DAN FAKTOR EKSTERNAL YANG MEMPENGARUHI VISI DAN MISI
PT TUNAS BARU LAMPUNG,Tbk**



DISUSUN OLEH :

EKA JUHITA

(182510086)

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

Mata Kuliah : Manajemen Strategik

Angkatan : 33 / ARI

PROGRAM PASCA SARJANA MANAJEMEN

UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG

2019

PT TUNAS BARU LAMPUNG, Tbk

Visi

- Menjadi produsen minyak goreng nabati dan turunannya yang terintegrasi penuh dengan biaya produksi yang rendah dan ramah lingkungan.

Misi

- Mencari dan mengembangkan peluang pertumbuhan yang terintegrasi di bisnis inti kami dengan tetap menjaga pengeluaran biaya yang terkontrol.
- Ikut berpartisipasi dalam peningkatan kualitas hidup masyarakat sekitar bisnis unit.
- Menjaga dan mempromosikan standar lingkungan hidup yang baku di dalam segala aspek pengembangan, produksi serta pengolahan dengan menerapkan standar GMP dan GAP.
- Mengembangkan tim manajemen yang professional yang berintegritas tinggi dan didukung oleh sumber daya manusia yang terampil dan termotivasi.

1. ANALISIS VISI PT TUNAS BARU LAMPUNG, Tbk

No	VISI	KOMPONEN VISI					HASIL ANALISIS
		1	2	3	4	5	
1	Menjadi produsen minyak goreng nabati dan turunannya yang terintegrasi penuh dengan biaya produksi yang rendah dan ramah lingkungan	√	√	√	√	√	Visi yang ditetapkan telah memenuhi seluruh komponen

KETERANGAN : KOMPONEN VISI MELIPUTI

1. SUCCINT
2. APPEALING
3. FEASIBLE
4. MEANINGFUL
5. MEASURABLE

√ = GOOD (SESUAI KRITERIA)

X = FAILED (TIDAK SESUAI KRITERIA)

2. ANALISIS MISI PT TUNAS BARU LAMPUNG, Tbk

NO	MISI	KOMPONEN MISI									HASIL ANALISIS
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1	Mencari dan mengembangkan peluang pertumbuhan yang terintegrasi di bisnis inti kami dengan tetap menjaga pengeluaran biaya yang terkontrol					√	√		√		No. 5 Concern For Survival, Growth, and Profitability NO.6 Philosophy No.8 Concern For Public Image
2	Ikut berpartisipasi dalam peningkatan kualitas hidup masyarakat sekitar bisnis unit	√							√		No.1 Customer No.8 Concern For Public Image
3	Menjaga dan mempromosikan standar lingkungan hidup yang baku di dalam segala aspek pengembangan, produksi serta pengolahan dengan menerapkan standar GMP dan GAP		√		√			√			No.2 Product and Service No.7 Self Concept No.4 Technology
4	Mengembangkan tim manajemen yang professional yang berintegritas tinggi dan didukung oleh sumber daya manusia yang terampil dan termotivasi						√		√	√	No.9 Concern For Employees No.8 Concern For Public Image NO.6 Philosophy

Dari kesembilan komponen misi, PT Tunas Baru Lampung, Tbk memenuhi 8 Aspek komponen yaitu customer, product and service, Technology, Concern For Survival, Growth, and Profitability, Philosophy, Self concept, Concern For Public Image, dan Concern For Employees. Untuk komponen market tidak ada tercantum baik di visi maupun misi pada PT.Tunas Baru Lampung, Tbk

3. KESIMPULAN : Terdapat keterkaitan antara Visi dengan Misi yang dibuat pada PT Tunas Baru Lampung, Tbk

4. Faktor-faktor Internal mempengaruhi pencapaian visi dan misi PT TUNAS BARU LAMPUNG, Tbk

NO	FAKTOR-FAKTOR INTERNAL	STRENGTH	WEAKNESS
1	Service	-	-
2	Marketing - Pricing - Product - Place - Promotion - People - Process - Physical Evidence	- - Banyak Variasi Produk yang dihasilkan - Kedekatan dengan Pelabuhan di Lampung, yang bersebelahan dengan fasilitas utama produksi - - - -	- - Benih/ bibit unggul masih kurang diakses oleh pekebun - - Promosi yang belum efisien - - - -
3	Personalia	- SDM yang handal dan Terlatih	-
4	Distribusi	-	-
5	Manajemen	- SOP yang jelas - Jaminan Asuransi Kesehatan Pekerja - Menyempurnakan Perseroan sesuai dengan Prinsip - prinsip Tata Kelola Perusahaan yang baik	-
6	Keuangan	- Sistem keuangan yang sistematis dan Akuntabilitas - Membiayai Operasional & Ekspansi Perseroan dengan pembiayaan yang murah	-
7	Distribusi	- Letak Pabrik yang dekat dengan pelabuhan menyebabkan kemudahan dalam pendistribusian	-
8	Penelitian dan Pengembangan	- Memaksimalkan kualitas dari Crude Palm Oil dan produk turunannya	-

		- Memaksimalkan rendemen dari Pabrik Kelapa Sawit	
--	--	---	--

5. Faktor-faktor Eksternal mempengaruhi pencapaian visi dan misi PT TUNAS BARU LAMPUNG, Tbk

NO	FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL	OPPORTUNITY	THREATS
1	Politik	-	- Polemik Politik yang tidak stabil
2	Ekonomi	- Adanya pangsa pasar ekspor baru	- Pengaruh ekonomi global
3	Teknologi		
4	Pemerintah	- Adanya kebijakan Pemerintah tentang ekspor komoditas dan penentuan tarif dalam ekspor yang jelas sehingga pungutan liar tidak terjadi lagi - Adanya dukungan kebijakan pemerintah pusat, provinsi, dan kabupaten dalam rangka meningkatkan produksi dan produktifitas perkebunan - Adanya Prinsip dan kriteria RSPO & ISPO dari Pemerintah	- Kebijakan Pemerintah tentang Adanya kebijakan ekspor komoditas dan penentuan tarif dalam ekspor yang kadang-kadang lebih mahal menyebabkan Perusahaan harus memangkas biaya lebih
5	Lingkungan dan Sosial	-	- Pemakaian Bahan Kimia di Kebun yang dapat menyebabkan Kerusakan Lingkungan - Pengelolaan Air Limbah yang kurang Efisien dan tepat
6	Konsumen	-	- Prilaku konsumen yang lebih memilih barang luar negeri

TUGAS 3
FAKTOR EKSTERNAL PT. SAMATOR GROUP



Disusun Oleh :

NAMA : IMA MARDIANA

NIM : 182510104

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

Mata Kuliah : Manajemen Strategik

Angkatan : 33 / ARI

PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG
TAHUN 2019

PT. SAMATOR GROUP

Tugas :

Dari perusahaan yang telah anda pilih, jelaskan faktor-faktor eksternal apa saja yang dapat mempengaruhi pencapaian visi dan misi perusahaan.

Jawaban :

- **Faktor faktor Eksternal PT Samator Group:**

Faktor Eksternal	Opprtunity (Peluang)	Threats (Ancaman)
Ekonomi	Pasar bisnis masih tinggi	-
Teknologi	Automatis dan manual sistem control	-
Pesaing	-	Semua perusahaan yang bergerak di Bidang Usaha Gas Alam (gas Oxigen, Nitrogen, Argon)
Politik	-	Pasar bebas.

Faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi pencapaian visi dan misi PT. Gajah Tunggal

No	Advantage	Disadvantage
1	Semakin meningkatnya teknologi dapat meningkatkan kualitas produk perusahaan sehingga mampu bersaing di pasar	Persaingan bisnis di industri yang sejenis cukup ketat dapat menghambat menjadi pemimpin pasar ban di Indonesia
2	Penjualan kendaraan bermotor setiap tahun semakin meningkat mengakibatkan kebutuhan akan ban kendaraan juga meningkat sehingga perusahaan dapat meningkatkan produksi ban	Perilaku konsumen dalam negeri yang lebih menyukai barang-barang ekspor, dapat menyebabkan konsumen membeli ban produk dari luar negeri
3	Pangsa pasar di luar negeri terbuka untuk perusahaan	Kurs mata uang dolar terhadap rupiah yang tidak menentu
4	Perusahaan sudah memiliki nama besar sehingga banyaknya perusahaan asing yang tertarik untuk bekerja sama	Regulasi pemerintah tentang pajak barang
5	Nama besar perusahaan menjadi modal untuk menjalin kerjasama dengan kreditor/ lembaga keuangan yang siap memberikan pinjaman dalam rangka memperluas/ ekspansi usaha	Aturan pemerintah dan juga isu internasional tentang CSR menambah biaya yang dikeluarkan perusahaan
6	Menjadi sponsor perlombaan balap motor dan mobil baik di dalam maupun di luar negeri dapat meningkatkan reputasi global perusahaan	