

BAGAIMANA/URAIKAN ANALISIS PIMPINAN DALAM MENGELOLA ORGANISASI DENGAN MELIHAT SWOT YANG HARUS DIPERHATIKAN OLEH SUATU ORGANISASI. SILAHKAN JIKA MENGAMBIL **KASUS** PADA ORGANISASI BP/IBU SENDIRI

BAGAIMANA/URAIKAN ANALISIS PIMPINAN DALAM MENGELOLA ORGANISASI DENGAN MELIHAT SWOT YANG HARUS DIPERHATIKAN OLEH SUATU ORGANISASI. SILAHKAN JIKA MENGAMBIL KASUS PADA ORGANISASI BP/IBU SENDIRI

Jawab :

Strength (Kekuatan)

Contoh :

- Staf penjualan yang sangat baik dengan pengetahuan yang kuat tentang produk
- Hubungan yang baik dengan nasabah
- Komunikasi internal yang baik
- Strategi pemasaran yang sukses
- Branding dan Reputasi yang baik

Weaknesses (Kelemahan)

- Data riset pasar tidak akurat
- Masalah arus kas
- Memegang stok terlalu banyak
- Pencatatan yang buruk

Opportunities (Peluang)

- Nasabah setia
- Produk dapat dipasarkan dengan cepat

Threads (Ancaman)

- Pesaing memiliki produk serupa
- Pesaing telah meluncurkan kampanye iklan baru
- Pesaing membuka outlet yang berdekatan
- Resesi ekonomi

NAMA: APRIATI OCTORIKA

NIM : 192510056

**KASUS PIMPINAN MENGELOLA ORGANISASI
MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA
PROGRAM STUDI MANAJEMEN S2 ANGGARAN 35 A/ APRIL 2020
By: Dr. Ir. Hj. Hasmawaty. AR, M.M.,M.T**

Soal

Bagaimana/uraikan analisis pimpinan dalam mengelola organisasi dengan melihat swot yang harus diperhatikan oleh suatu organisasi. Silahkan jika mengambil kasus pada organisasi Bapak/Ibu sendiri.

Jawab :

Dari hasil penilaian faktor internal dan eksternal didapatkan bahwa faktor strengths dan weaknesses merupakan faktor internal dan faktor opportunities serta threats merupakan faktor eksternal. Melalui analisis SWOT dilakukan perbandingan/komparansi sesuai dengan faktor internal, antara strengths dan weaknesses. Selanjutnya komparansi antara faktor opportunities dan faktor threats sebagai faktor eksternal. Dengan adanya analisis SWOT, instansi/organisasi dapat membentuk kebijakan-kebijakan penting sebagai langkah nyata dalam melaksanakan kegiatan instansi/organisasi. Dengan pengelolaan yang sesuai dengan analisis lingkungan, diharapkan instansi/organisasi dapat memberikan output maupun income yang berguna. Strategi yang diambil dalam memberikan layanan kepada masyarakat dengan memanfaatkan faktor kekuatan yang dimiliki serta peluang yang ada sebagai berikut :

- 1) Melakukan promosi online dan offline secara masif.
- 2) Menambah sarana dan prasarana.
- 3) Meningkatkan kompetensi lulusan.
- 4) Meningkatkan kualitas maupun kuantitas tenaga pengajar dengan memberikan pelatihan-pelatihan.
- 5) Melakukan evaluasi kinerja para karyawan.

Nama : Gigih Prayogi
Nim : 192510059
Kelas : MM A.35 Reguler A
Mata Kuliah : MSDM

TUGAS

Bagaimana/Uraikan Analisis Pimpinan Dalam Mengelola Organisasi Dengan Melihat Swot Yang Harus Diperhatikan Oleh Suatu Organisasi. Silahkan Jika Mengambil Kasus Pada Organisasi Bp/Ibu Sendiri

Rumah sakit adalah salah satu sarana kesehatan yang berupaya untuk mewujudkan derajat kesehatan yang optimal bagi masyarakat. Namun dalam pengelolaannya rumah sakit belum sesuai dengan harapan masyarakat. Oleh karena itu perlu adanya suatu pengukuran kinerja dalam meningkatkan status kesehatan masyarakat, dan di masa yang akan datang diharapkan Rumah Sakit “X” mampu melaksanakan upaya penyembuhan, pencegahan, dan promosi untuk meningkatkan keuntungan rumah sakit tanpa melupakan fungsi sosial rumah sakit yang telah diwajibkan.

TABEL

INTERNAL	<p>KEKUATAN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gaji karyawan (perawat dan medis) di atas rata-rata karyawan rumah sakit sekitar 2. Pengalaman dan semangat perubahan yang kontiniu 3. Menjadi rumah sakit yang tersertifikasi bagi <i>Medical Check Up</i> Pelaut 4. Dukungan dari <i>stakeholders</i> (PELINDO I) 5. Telah dikenal masyarakat sekitar 6. Memiliki beberapa layanan rawat inap, jalan, dan klinik 7. Karyawan yang muda dan bersemangat 	<p>KELEMAHAN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Beberapa jabatan dalam struktur organisasi belum sepenuhnya terisi 2. Sistem operasi layanan yang belum optimal menyebabkan pelanggan memilih berpindah 3. Sistem teknolgi informasi yang belum terintegrasi 4. Kapasitas dan kualitas peralatan yang kurang lengkap 5. Budaya kerja yang belum begitu baik 6. Tata ruang/<i>master plan</i> yang kurang efektif 7. Jumlah dan kompetensi SDM medik belum memadai
EKSTERNAL		

<p>PELUANG</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nama besar PELINDO I merupakan daya tarik tersendiri dalam <i>branding</i> rumah sakit 2. Potensi pasar di area Belawan masih <i>under supply</i> karena banyak permintaan yang belum tertangani 3. Lingkup kompetisi di area Belawan masih baik untuk pengembangan layanan rumah sakit 4. Potensi fasilitas pelayanan kesehatan primer yang tersebar di Belawan (puskesmas, klinik swasta) sebagai mitra rujukan 5. Potensi pasar baru dari para pegawai BUMN yang berada di Medan dan sekitarnya 6. Optimalisasi layanan <i>Trauma Center</i> 7. Potensi pasar BPJS dan non BPJS masih luas 	<p>SO STRATEGY</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pelayanan unggulan 2. Menambah modal investasi untuk sarana dan prasarana pelayanan kesehatan 3. Meningkatkan kerja sama dengan mitra dalam operasional pelayanan 4. Memantapkan sistem manajemen SDM 5. Meningkatkan jumlah pemakaian kartu BPJS 6. Menambah jumlah pelanggan eksternal untuk <i>medical check up</i> 	<p>WO STRATEGY</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kompetensi SDM 2. Menerapkan sistem manajemen kinerja yang terukur (<i>reward and punishment</i>) 3. Terwujudnya sarana fasilitas yang handal dan sistem informasi teintegrasi 4. Menambah anggaran investasi untuk pengembangan <i>master plan</i>
<p>ANCAMAN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Potensi pasar di area kota Medan dan sekitarnya sudah jenuh 2. Pengembangan rumah sakit kompetitor yang lebih cepat 3. Kualitas dan produk layanan kompetitor lebih menarik 	<p>ST STRATEGY</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mewujudkan <i>Good Service Excellent</i> (meliputi : pelayanan tepat waktu, komunikasi interaktif dengan pasien, dan aksesibilitas pelayanan) 2. Mewujudkan fasilitas yang handal untuk kepuasan pelanggan 	<p>WT STRATEGY</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terwujudnya <i>Good Corporate Governance</i> 2. Terwujudnya SDM yang kompeten dan berintegritas 3. Terwujudnya sistem pelayanan terintegrasi

<p>4. Kebijakan sistem penarifan oleh pemerintah yang berubah-ubah (setiap 2 tahun)</p> <p>5. Sarana dan prasarana yang kurang memadai (seperti : area parkir, kenyamanan pasien, dan kantin untuk karyawan)</p>	<p>3. Terwujudnya kepuasan bagi <i>stakeholders</i></p>	
--	---	--

Tabel diatas memperlihatkan formulasi strategi rumah sakit menggunakan matriks TOWS, dengan menggabungkan berbagai indikator kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada rumah sakit. Sehingga diperoleh strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T, dan strategi W-T.

Tugas Manajemen Sumber Daya Manusia

Oleh

M.Ramdani Irfan (NIM : 192510057)

Mata Kuliah: Manajemen Sumber Daya Manusia

Dosen: Dr. Ir. Hj. Hasmawaty AR, M.M., M.T.

ANALISIS PIMPINAN DALAM MENGELOLA ORGANISASI DENGAN MELIHAT SWOT

Analisis SWOT merupakan sebuah singkatan dari **Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunity (Kesempatan/Peluang) dan Threat (Ancaman)**. Pertama kali dikenalkan oleh Albert Humphrey seorang pimpinan proyek di Universitas Stanford. Analisis SWOT ini didasarkan pada sebuah anggapan jika sebuah strategi yang efektif berasal dari faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan juga eksternal (kesempatan dan ancaman) dari sebuah bisnis atau organisasi. Oleh karena itu, analisis ini menggabungkan ke-empat faktor dari internal dan eksternal.

Berikut contoh sederhana yang harus kita pahami. Contoh analisis ini didasarkan dari bisnis jualan tas wanita *online*.

Strength (kekuatan)

- Konsep gaya yang ditawarkan adalah kekinian atau update trendy terkini
- Harga merakyat atau bisa dijangkau semua kalangan, dengan kualitas bahan yang baik
- Lokasi yang mudah dijangkau dan tempat yang nyaman
- Memiliki website dan forum pribadi juga kontak *delivery order*
- Mengutamakan model terbaru dan kekinian sesuai *trend*
- Keterjaminan dalam penyampaian barang yang dijual

Weakness (kelemahan)

- Kurangnya kemampuan untuk menyediakan barang (*ready stock*) terkadang harus menunggu untuk bisa mendapatkan barang yang dipesan
- Modal untuk mengembangkan usaha masih kurang
- Modal besar untuk pembelian barang
- Masih belum membuat produk tas sendiri sebagai *brand* unggulan

Opportunity (kesempatan)

- Permintaan pasar yang terus menerus ada, didukung oleh tren tas wanita yang terus berkembang
- Masih jarang toko tas online yang menyediakan forum untuk saling berbagi satu sama lainnya
- *Social media* membantu untuk pemasaran dengan cepat, didukung banyaknya *influencer* yang sesuai untuk target market (wanita muda)

Threat (ancaman)

- Mulai banyak yang penjual tas *online* yang bermunculan, menawarkan harga yang terkadang jauh lebih murah
- Harga dari *supplier* yang semakin mahal dan peraturan pajak yang berubah dari pemerintah

Bagi bisnis UKM, manfaat analisis SWOT perusahaan sendiri adalah sebagai strategi penentu masa depan keberlangsungan bisnis perusahaan. Bagaimana sebuah perusahaan menjalankan strategi misinya untuk mencapai tujuan (visi) perusahaan. Analisis SWOT perusahaan ini dapat digunakan oleh *stakeholder* untuk mengetahui kondisi faktor internal dan eksternal dari perusahaannya.

Penilaian SWOT perusahaan ini membantu untuk menetapkan prioritas mana saja yang harus didahulukan oleh perusahaan, apakah hal itu berasal dari internal ataukah dari faktor eksternal perusahaan. Tanpa adanya informasi tersebut, Kita tidak dapat mengetahui seberapa besar potensi pasar, minat dan peluang pasar yang dapat dimanfaatkan, serta tingginya tingkat persaingan pasar pada produk atau usaha Anda. Untuk itu, analisa produk atau usaha

(organisasi) sangat penting dilakukan sebelum kita menawarkan produk kita dan juga menjalankan usaha.



MARGARETHA LISABELLA

192510064

PROGRAM PASCA SARJANA

MM – SDM | UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG

Analisis SWOT Pada Rumah Sakit Pertamina Prabumulih

Kekuatan (Strengths)

1. Memiliki layanan cuci darah (*haemodialisis*)
2. Memiliki layanan *Medical Check Up Onsite*
3. Melayani kebutuhan perusahaan *onsite* (*ambulance*, dokter dan perawat)
4. Mempunyai 4 layanan dokter spesialis dasar
5. Tenaga kesehatan berpendidikan minimal D3
6. Tenaga kerja merupakan tenaga produktif
7. Tarif pelayanan mampu bersaing dengan kompetitor
8. Menerima semua jenis pasien (tunai, jaminan perusahaan, asuransi, BPJS kesehatan dan ketenagakerjaan)
9. Lokasi nyaman dan aman
10. Area parkir luas dan gratis
11. Menyediakan kantin, toko dan musholla

Kelemahan (Weaknesses)

1. Disiplin waktu dokter spesialis kurang
2. Hanya memiliki 3 dokter spesialis *full time*
3. Kesulitan dalam mencari dokter spesialis *full time*
4. Peralatan medis kurang lengkap
5. Bangunan rumah sakit sudah berumur
6. Lokasi kurang strategis

Peluang (Opportunities)

1. Dapat bekerjasama dengan perusahaan di sekitar Prabumulih, Muara Enim, Lahat, Pagaram, Pali, Baturaja, Bengkulu dan Lampung
2. Mendapat dukungan penuh dari Pemerintah Korporasi Pertamedika IHC dan Pertamina EP Asset II
3. Adanya praktek konsultasi dokter *online*
4. Adanya layanan *homecare*
5. Adanya layanan penyemprotan desinfektan area publik
6. Penambahan ruang periksa dokter spesialis
7. Rencana penambahan layanan cuci darah (*haemodialisis*)
8. Kinerja dokter spesialis masih bisa ditingkatkan
9. Peralatan medis masih bisa dilengkapi
10. Sambutan masyarakat cukup antusias



margaretha.lisabella@pertamedika.co.id



@ICABIRU



08127347547



@MARGARETHA_LISABELLA



MARGARETHA LISABELLA

192510064 |

Ancaman (Threats)

1. Adanya persepsi masyarakat tentang tarif pelayanan mahal
2. Ada 3 rumah sakit kompetitor
3. Kenaikan tarif BPJS sehingga banyak yang turun kelas
4. Adanya pandemi COVID-19 yang membuat masyarakat enggan ke rumah sakit

Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa Rumah Sakit Pertamina Prabumulih terletak di Kuadran 1 karena Rumah Sakit memiliki peluang dan kekuatan yang baik dan bisa dioptimalkan dengan cara meminimalisir segala kelemahan dan ancaman.

Strategi yang digunakan adalah mendukung strategi agresif yang bertujuan untuk memajukan program serta meminimalisir kelemahan dan ancaman yang berasal dari sumber daya manusia, sarana dan prasarana, lokasi, cara pandang dan kondisi. Strategi yang digunakan antara lain:

1. Melakukan pendekatan dengan para dokter spesialis untuk disiplin waktu praktek
2. Mencari dokter spesialis yang baru selesai pendidikan untuk bergabung
3. Melakukan perencanaan investasi peralatan medis secara bertahap
4. Melakukan kajian dan perencanaan renovasi gedung dan bangunan
5. Pembuatan penunjuk arah ke Rumah Sakit untuk mempermudah akses pengunjung
6. Pembuatan iklan/pemberitahuan tentang apa saja layanan Rumah Sakit melalui media sosial (Instagram, Facebook, Whatsapp, Twitter, *Website*)
7. Memperbanyak informasi melalui media sosial (Instagram, Facebook, Whatsapp, Twitter, *Website*) mengenai pandemi COVID-19 dan langkah pencegahan yang dilakukan Rumah Sakit terkait pelayanan terhadap pengunjung dan pasien
8. Menetapkan kebijakan baru yang mendukung perkembangan Rumah Sakit



margaretha.lisabella@pertamedika.co.id



@ICABIRU



08127347547



@MARGARETHA_LISABELLA

Nama : Muhammad fatoni

Nim : 192510063

Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha mencapai tujuan, yaitu kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats), baik itu tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Istilah analisis SWOT seringkali kita temukan dalam ruang lingkup ekonomi dan bisnis. Metode analisis ini tujuannya adalah untuk menggambarkan situasi dan kondisi yang sedang dihadapi dan bukan merupakan alat analisis yang dapat memberikan solusi terhadap masalah yang tengah dihadapi.

Contoh analisis SWOT

Pak Budi, pemilik perusahaan konstruksi PT. GAP Konstruksi, terlibat dalam menciptakan analisis SWOT untuk perusahaannya. Dia memberikan contoh yang digunakan dalam keputusan perusahaan untuk memperluas praktiknya termasuk layanan mediasi sengketa. Matriks SWOT-nya meliputi:

KEKUATAN

Firma hukum konstruksi dengan anggota staf yang terlatih dalam bidang hukum dan teknik profesional / kontraktor umum.

Pengalaman mereka memberi keuntungan untuk perusahaan dan pelanggan

Karena masih memiliki sedikit karyawan sehingga dapat berubah dan beradaptasi dengan cepat.

KELEMAHAN

Belum ada yang menjadi mediator sebelum atau melalui program pelatihan mediasi formal apa pun.

Satu anggota staf telah menjadi bagian dari mediasi tetapi bukan sebagai pihak yang netral.

PELUANG

Sebagian besar kontrak konstruksi komersial memerlukan mediasi. Meskipun ada ratusan mediator di pasar, hanya beberapa yang memiliki pengalaman konstruksi yang sebenarnya.

Untuk perselisihan yang lebih kecil, mediator tidak bekerja sebagai tim, hanya sebagai individu; Staf PT. GAP Konstruksi dapat menawarkan siapa pun dengan keuntungan dari kelompok netral untuk mengevaluasi perselisihan

ANCAMAN

Siapa pun dapat menjadi mediator, sehingga firma hukum konstruksi lainnya dapat membuka layanan mediasinya sendiri juga.

Kebanyakan klien potensial memiliki kesan negatif tentang mediasi, karena mereka merasa mediator tidak memahami atau peduli untuk memahami masalah, dan berkeinginan untuk menyelesaikannya.

Strategi yang dihasilkan : Ambil kursus mediasi untuk menghilangkan kelemahan dan meluncurkan Jasa Mediasi GAP Konstruksi, yang menggunakan pengenalan nama dengan firma hukum, dan menyoroti bahwa pengalaman hukum konstruksi dan konstruksi firma itu membuatnya berbeda.

Analisis SWOT ini akan memaksa PT. GAP Konstruksi untuk secara sistematis dan obyektif melihat apa yang harus mereka kerjakan dan apa yang ditawarkan pasar, kemudian menyusun rencana bisnis mereka untuk menekankan keunggulan fitur terkuat sembari memanfaatkan peluang berdasarkan kelemahan pasar.

Pak Budi, pemilik perusahaan konstruksi PT. GAP Konstruksi, terlibat dalam menciptakan analisis SWOT untuk perusahaannya. Dia memberikan contoh yang digunakan dalam keputusan perusahaan untuk memperluas praktiknya termasuk layanan mediasi sengketa. Matriks SWOT-nya meliputi:

KEKUATAN

- Firma hukum konstruksi dengan anggota staf yang terlatih dalam bidang hukum dan teknik profesional / kontraktor umum.
- Pengalaman mereka memberi keuntungan untuk perusahaan dan pelanggan
- Karena masih memiliki sedikit karyawan sehingga dapat berubah dan beradaptasi dengan cepat.

KELEMAHAN

- Belum ada yang menjadi mediator sebelum atau melalui program pelatihan mediasi formal apa pun.
- Satu anggota staf telah menjadi bagian dari mediasi tetapi bukan sebagai pihak yang netral.

PELUANG

- Sebagian besar kontrak konstruksi komersial memerlukan mediasi. Meskipun ada ratusan mediator di pasar, hanya beberapa yang memiliki pengalaman konstruksi yang sebenarnya.
- Untuk perselisihan yang lebih kecil, mediator tidak bekerja sebagai tim, hanya sebagai individu; Staf PT. GAP Konstruksi dapat menawarkan siapa pun dengan keuntungan dari kelompok netral untuk mengevaluasi perselisihan

ANCAMAN

- Siapa pun dapat menjadi mediator, sehingga firma hukum konstruksi lainnya dapat membuka layanan mediasinya sendiri juga.
- Kebanyakan klien potensial memiliki kesan negatif tentang mediasi, karena mereka merasa mediator tidak memahami atau peduli untuk memahami masalah, dan bergegas untuk menyelesaikannya.

Strategi yang dihasilkan : Ambil kursus mediasi untuk menghilangkan kelemahan dan meluncurkan Jasa Mediasi GAP Konstruksi, yang menggunakan pengenalan nama dengan firma hukum, dan menyoroti bahwa pengalaman hukum konstruksi dan konstruksi firma itu membuatnya berbeda.

Analisis SWOT ini akan memaksa PT. GAP Konstruksi untuk secara sistematis dan obyektif melihat apa yang harus mereka kerjakan dan apa yang ditawarkan pasar, kemudian menyusun rencana bisnis mereka untuk menekankan keunggulan fitur terkuat sembari memanfaatkan peluang berdasarkan kelemahan pasar.

Tugas Kasus Pimpinan mengelola Organisasi

Nama : Pratiwi Devi Utari

NIM : 192510066

Bagaimana/uraikan analisis pimpinan dalam mengelola organisasi dengan melihat SWOT yang harus diperhatikan oleh suatu organisasi. Silahkan jika mengambil kasus pada organisasi bapak/ibu sendiri

Jawab :

Dari hasil penilaian faktor internal dan eksternal didapatkan bahwa faktor strengths dan weaknesses merupakan faktor internal dan faktor opportunities serta threats merupakan faktor eksternal. Melalui analisis SWOT, dilakukan perbandingan/komparansi sesuai dengan faktor internal, antara strengths dan faktor weaknesses. Selanjutnya komparansi antara faktor opportunities dan faktor threats sebagai faktor eksternal. Dengan adanya analisis SWOT, instansi/organisasi dapat membentuk kebijakan-kebijakan penting sebagai langkah nyata dalam melaksanakan kegiatan instansi/organisasi. Dengan pengelolaan yang sesuai dengan analisis lingkungan, diharapkan instansi/organisasi dapat memberikan output maupun outcome yang berguna dan berdaya saing nasional maupun internasional. Strategi bisnis yang diambil dalam memberikan layanan kepada masyarakat dengan memanfaatkan faktor kekuatan yang dimiliki serta peluang yang ada sebagai berikut :

1. Peningkatan kualitas maupun kuantitas tenaga pendidik sebagai dasar melakukan fungsi pendidikan di instansi.
2. Mengajukan approval program diklat lainnya untuk pengembangan jenis layanan, khususnya program diklat yang masih membutuhkan banyak SDM.
3. Melakukan kerjasama seluas-luasnya dengan berbagai lembaga yang bergerak di bidang transportasi udara, khususnya lembaga internasional, sehingga instansi dapat terus berkembang.
4. Melakukan sosialisasi dan promosi baik ke masyarakat umum maupun pelaku bisnis penerbangan, mengenai pentingnya keselamatan dan pelayanan jasa.
5. Memberikan pelayanan in-house training di lokasi pengguna layanan agar menarik minat para pengguna layanan.
6. Pengoptimalan pemanfaatan sarana dan prasarana oleh pihak luar sebagai upaya penambahan biaya untuk optimalisasi layanan pada masyarakat.
7. Menambahkan pengetahuan tentang perkembangan teknologi fasilitas penerbangan kepada peserta didik, sehingga lulusan dapat mengikuti perkembangan iptek yang ada.
8. Melakukan kajian pengembangan organisasi.



RIAN ARDIANSYAH

192510052
PROGRAM PASCA SARJANA
MM – SDM | UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG

Mata Kuliah : Manajemen SDM (MM-0008)
Tugas Materi Komunikasi Kepemimpinan

Pertanyaan:

Bagaimana/uraikan analisis pimpinan dalam mengelola organisasi dengan melihat SWOT yang harus diperhatikan oleh suatu organisasi? Silahkan jika mengambil kasus pada organisasi bapak/ibu sendiri!

Tanggapan:

Dalam mengelola organisasi, seringkali pimpinan dan jajaran manajemen kurang memberikan perhatian terhadap kondisi eksternal organisasi tersebut, dan terlalu fokus terhadap kondisi internal. Akibatnya, strategi yang diterapkan kurang sesuai dengan kondisi lingkungan, dan justru berakibat pada kegagalan organisasi tersebut dalam mencapai tujuan.

Selain itu, kurangnya wawasan yang dimiliki juga berpengaruh dalam menyikapi kondisi-kondisi eksternal, yang memiliki kecenderungan sulit untuk dikontrol, sehingga setiap pimpinan dan jajaran manajemen harus memahami faktor-faktor eksternal yang dapat berpengaruh terhadap organisasi. Pada dasarnya, faktor eksternal dilakukan untuk menganalisis Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threat*). Kedua elemen tersebut memiliki karakteristik yang berbeda, namun setiap pimpinan organisasi harus memahami secara mendalam kedua elemen tersebut, baik secara teori maupun kondisi realitasnya di lapangan.

Opportunity atau peluang merupakan suatu kondisi yang terjadi di luar perusahaan. Peluang tersebut dapat dimanfaatkan oleh organisasi dalam mewujudkan tujuannya, contohnya: kebijakan pemerintah membuka peluang investasi asing. Sedangkan *Threat* atau ancaman merupakan kondisi eksternal organisasi yang dapat berdampak dan menjadi penghambat terwujudnya tujuan organisasi, contohnya: resesi global dan tingkat inflasi yang tinggi.

Dalam melakukan analisis terhadap faktor eksternal, pimpinan organisasi dapat menggunakan dua model analisis, yaitu analisis makro dan analisis industri. Keduanya memiliki karakteristik yang berbeda dalam melihat fenomena eksternal yang terjadi. Unit bisnis harus mengamati kekuatan lingkungan makro dan faktor lingkungan mikro yang signifikan, yang mempengaruhi kemampuan dalam menghasilkan laba. Unit bisnis harus menetapkan sistem intelijen pemasaran untuk menelusuri tren dan perkembangan penting serta semua peluang dan ancaman yang berhubungan dengannya. Pemasaran yang baik adalah seni menemukan, mengembangkan dan menghasilkan laba dari peluang-peluang ini. Peluang pemasaran (marketing Opportunity) adalah wilayah kebutuhan dan minat pembeli dimana perusahaan memiliki probabilitas tinggi untuk memuaskan kebutuhan tersebut dengan menguntungkan.

Adapun Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menangkap peluang sebagai berikut: Identifikasi Peluang-Peluang Berkaitan dengan Kewirausahaan untuk mencapai keunggulan bersaing, tahapan yang perlu dilakukan adalah sebagai berikut: Penilaian lingkungan (internal dan eksternal) dilakukan dengan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threat*). Analisis SWOT terhadap usaha kita maupun perusahaan kompetitor kita. Penilaian organisasi, apakah secara organisatoris, perusahaan mampu menciptakan keunggulan bersaing.

Strategi berbasis biaya, mengupayakan agar setiap produk dan atau jasa dapat diproduksi dengan biaya seefisien mungkin, sehingga dalam penetapan harga produk/jasa dapat bersaing dengan produk para pesaing terdekat. Strategi berbasis diferensiasi, mengupayakan agar perusahaan mampu menghasilkan berbagai diferensiasi. Hasil-hasil atas itu semua yang diharapkan adalah: (a) laba perusahaan dapat tercapai sesuai yang direncanakan, (b) pangsa pasar meningkat, (c) kepuasan pelanggan dapat ditingkatkan, dan (d) kelangsungan hidup dapat berlanjut.



rian.ardiansyah@pertamedika.co.id



@RIANID_



0811108313



@RIAN.ARDIANSYAH_IG

Kasus : Pimpinan Mengelola Organisasi

Bagaimana/Uraikan Analisis Pimpinan Dalam Mengelola Organisasi Dengan Melihat SWOT Yang Harus Diperhatikan Oleh Suatu Organisasi. Silahkan Jika Mengambil Kasus Pada Organisasi Bp/Ibu Sendiri

Jawab :

Analisis SWOT terdiri dari strength (kekuatan), weakness (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman) yang merupakan proses perencanaan yang membantu mengatasi tantangan dan menentukan apa yang harus dituju secara keseluruhan. Tujuan utama dari analisis SWOT adalah untuk membantu organisasi mengembangkan kesadaran penuh dari semua faktor yang terlibat dalam pengambilan keputusan dalam organisasi.

Kapan sebaiknya melakukan analisis SWOT? Kita sebagai pimpinan dapat menggunakan analisis SWOT sebelum kita berkomitmen pada tindakan dari rencana perusahaan, apakah kita sedang mengeksplorasi peluang baru, memperbaiki kebijakan internal, mempertimbangkan untuk melakukan ekspansi atau mengubah rencana di tengah jalan melalui pelaksanaannya. Analisis ini dapat menunjukkan bagian utama di mana organisasi kita berkinerja optimal, serta bagian mana yang perlu penyesuaian.

Dengan menyusun analisa SWOT, kita dapat melihat seluruh gambaran organisasi kita. Dari analisa SWOT juga kita dapat menemukan cara untuk meningkatkan atau menghilangkan kelemahan organisasi kita dan memanfaatkan kekuatannya.

Analisis SWOT berfokus pada empat elemen, yang memungkinkan perusahaan mengidentifikasi kekuatan yang memengaruhi strategi, tindakan, atau inisiatif. Mengetahui elemen-elemen positif dan negatif ini dapat membantu organisasi lebih efektif mengkomunikasikan bagian mana dari sebuah rencana yang perlu diakui. Saat menyusun analisa SWOT, individu biasanya membuat tabel dipecah menjadi empat kolom untuk membuat daftar setiap elemen yang berdampak secara berdampingan untuk perbandingan. Kekuatan dan kelemahan biasanya tidak akan cocok dengan peluang dan ancaman yang tercantum, meskipun mereka harus berkorelasi, karena mereka pada akhirnya terikat bersama. Dengan memasang ancaman eksternal dengan kelemahan internal dapat menyoroti masalah paling serius yang dihadapi organisasi.

Setelah kita mengidentifikasi risiko, kemudian kita dapat memutuskan apakah yang paling tepat untuk menghilangkan kelemahan internal dengan menugaskan sumber daya organisasi untuk memperbaiki masalah, atau untuk mengurangi ancaman eksternal dengan meninggalkan area yang terancam dan mengatasinya setelah memperkuat usaha kita.

Faktor internal, Kekuatan (S) dan kelemahan (W) mengacu pada faktor internal, yang merupakan sumber daya dan pengalaman yang tersedia untuk kita.

Beberapa faktor internal yang biasanya dipertimbangkan : Sumber daya keuangan (pendanaan, sumber pendapatan dan peluang investasi), Sumber daya fisik (lokasi, fasilitas, dan peralatan), Sumber daya manusia (karyawan, sukarelawan dan target audiensi), Akses ke sumber daya alam, merek dagang, paten, dan hak cipta, Proses saat ini (program karyawan, hierarki departemen dan sistem perangkat lunak)

Faktor eksternal, kekuatan eksternal memengaruhi setiap organisasi, dan individu. Faktor-faktor ini terhubung secara langsung atau tidak langsung dengan peluang (O) atau ancaman (T), penting untuk dicatat dan didokumentasikan masing-masing. Faktor eksternal biasanya adalah hal-hal yang kita atau organisasi kita tidak dapat kendalikan, seperti berikut ini : Tren pasar (produk baru, kemajuan teknologi, dan pergeseran kebutuhan audiens), Tren ekonomi (tren keuangan lokal, nasional, dan internasional), Pendanaan (donasi, legislatif dan sumber lainnya), Demografi, Hubungan dengan pemasok dan mitra, Peraturan politik, lingkungan, dan ekonomi. Setelah membuat kerangka kerja SWOT dan mengisi analisis SWOT, kita perlu membuat beberapa rekomendasi dan strategi berdasarkan hasil.

Palembang, Mei 2020

Penyusun,

Rr. Afenty Maharani, S.Pd

Nama : Sarah Defa Imtiyaz

Jurusan : S2 Magister Manajemen

Kelas : Regular A

Tugas : MSDM

Netflix berdiri pada tahun 1997, penyedia layanan media streaming digital tersebut telah mendunia dan digemari oleh banyak orang. Di awal, Netflix membuat rancangan analisis yang membantu mereka dalam memahami keunggulan serta kelemahan yang perlu diwaspadai.

Strength

- Menjadi pemimpin dalam barisan layanan penyedia media streaming.
- Menyediakan tayangan dalam bentuk documenter, serial, dan film
- Tidak ada iklan

Weakness

- Biaya hak tayang yang tinggi
- Tidak semua tayangan menarik
- Peluang inovasi yang terbatas

Opportunity

- Cara baru dalam menikmati hiburan
- Penonton bisa memilih Bahasa dalam subtitle, audio, atau kualitas gambar
- Kerjasama dengan lebih dari 180 negara untuk memperlebar layanan mereka

Threat

- Euforia layanan streaming yang mendorong munculnya penyedia layanan yang baru dan dapat mengancam eksistensi Netflix
- Penyedia layanan streaming skala besar seperti Disney+, HBO, dan Amazon berpeluang untuk menghambat langkah Netflix.

Dalam analisis SWOT yang telah dibuat, Netflix dapat mengetahui keunggulan serta kelemahan mereka yang bisa diatasi dengan solusi-solusi yang tepat. Contoh diatas dapat menjadi pedoman bagi Anda dalam membuat analisis yang padat.

Manfaat dalam membuat analisis SWOT

Analisis SWOT mungkin terkesan remeh, tapi hal ini penting untuk dilakukan karena ada beberapa manfaat yang bisa Anda dapatkan sebagai berikut:

- ✓ Beradaptasi dengan teknologi dan zaman
Perubahan zaman dan teknologi yang semakin cepat menuntut setiap bisnis agar dapat beradaptasi dengan cepat dan cerdas. Karena itu, analisa ini dapat membantu pelaku usaha dalam melihat masalah-masalah yang ada serta memikirkan solusi-solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi hal tersebut.

- ✓ Mengatasi masalah internal perusahaan
Setiap perusahaan pasti memiliki masalah internal. Hasil dari analisa ini dapat membantu perusahaan dalam menemukan masalah yang ada dan segera menyelesaikannya sebelum berlarut-larut.

- ✓ Memperluas jaringan dan membangun relasi bisnis
Setiap perusahaan perlu membangun relasi bisnis yang kuat dengan perusahaan lainnya yang memiliki visi dan misi yang sama. Tingkatan ini menjadi tingkatan lanjutan yang perlu dilakukan agar memperkuat langkah mereka dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Untuk itu, analisis SWOT perlu dilakukan untuk membantu perusahaan dalam melihat peluang kerjasama dengan pihak lain.

- ✓ Menghindari kerugian
Keuntungan tidak selalu menjadi target utama yang harus diperhatikan oleh seorang pelaku usaha. Hambatan-hambatan yang dapat menghambat laju perusahaan juga harus diperhatikan. Analisa SWOT membantu pelaku usaha dalam mencermati kelemahan dan ancaman agar dapat merumuskan strategi yang relevan dengan keadaan perusahaan.

- ✓ Membuat inovasi dan mengembangkan perusahaan
Setiap tahunnya, akan muncul pesaing baru atau inovasi baru yang dilakukan oleh competitor untuk memenangkan pasar. Karena itu, riset eksternal perlu dilakukan dalam melihat tren yang sedang berlangsung serta membuat inovasi baru agar tidak ketinggalan zaman.

- ✓ Analisa keuangan perusahaan

Keuangan menjadi sektor krusial yang menentukan kondisi perusahaan. Kondisi keuangan yang stabil berpengaruh terhadap jalannya kegiatan operasional serta membantu perusahaan untuk mengembangkan strategi. Karena itu, perlu adanya pemeriksaan kondisi keuangan secara berkala.

TUGAS KE-13

Analisis SWOT pada Usaha Dagang Kerajinan

Strength (kekuatan)

Produk dipesan dalam jumlah banyak

Tenaga kerja sudah banyak

Terdapat pemasok di berbagai daerah

Weakness (kelemahan)

Produksi tergantung pemesanan dari perusahaan dagang

Produksi barang saat tidak ada pesanan akan menjadi kerugian

Opportunity (peluang)

Dapat mengembangkan jenis produk tanpa perantara perusahaan dagang

Memasarkan barang secara online

Dapat menampung tenaga kerja lebih banyak

Threats (ancaman)

Bahan baku yang dibutuhkan jarang ada atau langka

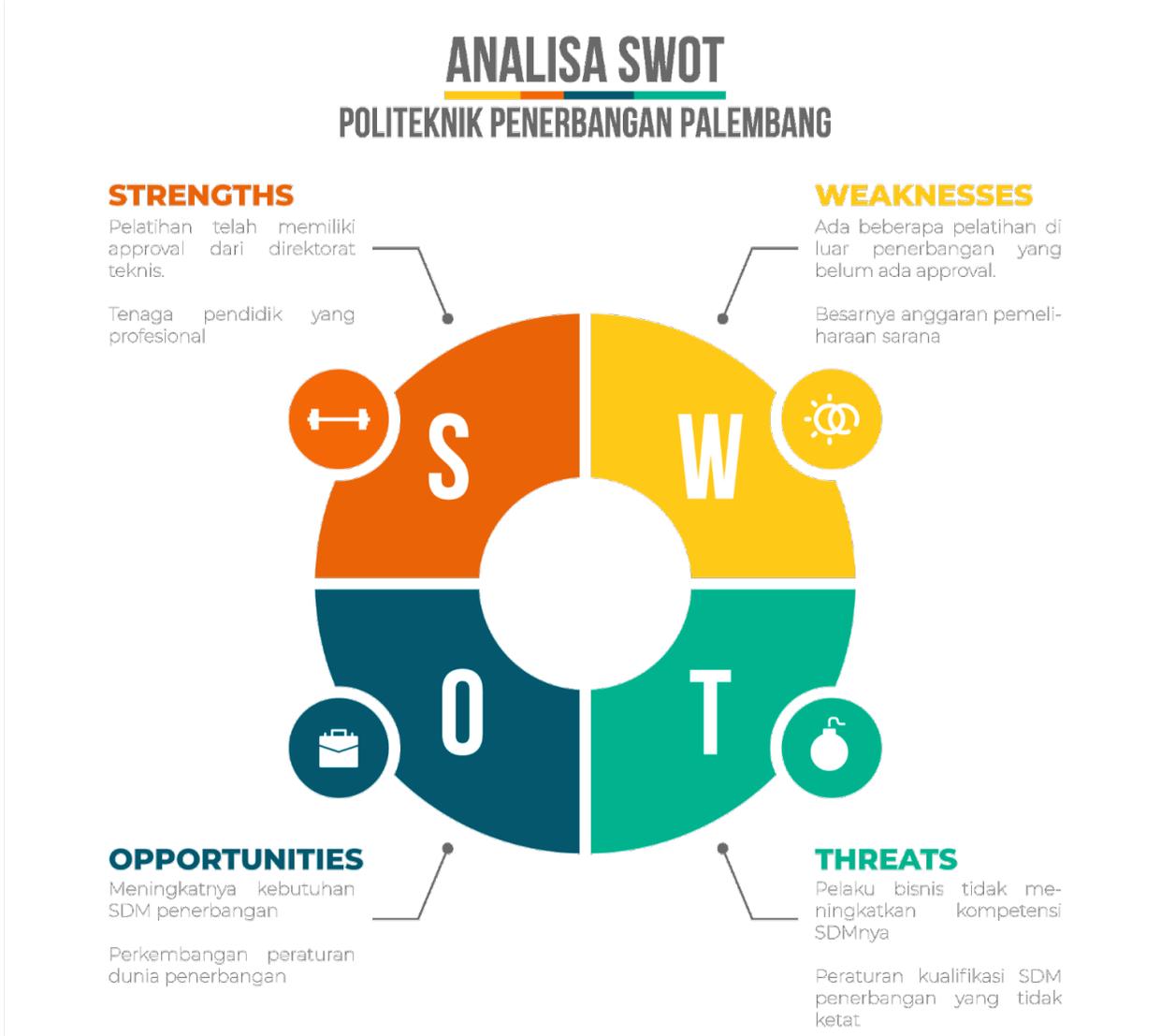
Kemungkinan penurunan produksi bila tidak diawasi

Kemungkinan kualitas yang rendah sehingga produk ditolak pelanggan

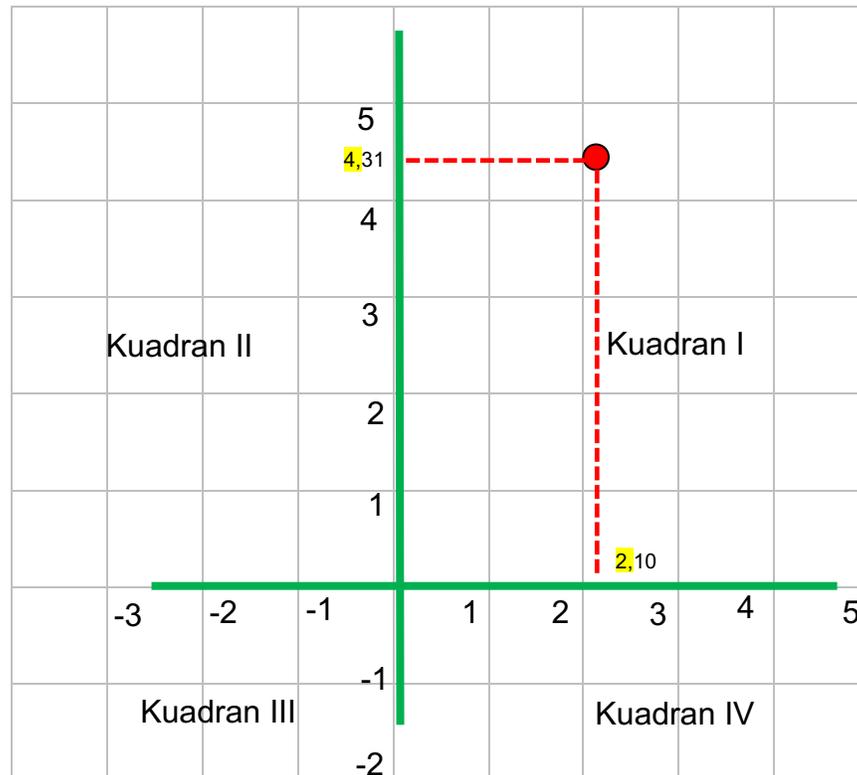
BAGAIMANA/URAIKAN ANALISIS PIMPINAN DALAM MENGELOLA ORGANISASI DENGAN MELIHAT SWOT YANG HARUS DIPERHATIKAN OLEH SUATU ORGANISASI. SILAHKAN JIKA MENGAMBIL KASUS PADA ORGANISASI BP/IBU SENDIRI

TUGAS MATERI PIMPINAN MENGELOLA ORGANISASI

Di instansi tempat saya bekerja, Politeknik Penerbangan Palembang, telah melakukan analisis SWOT. Dari hasil analisis tersebut, didapatkan faktor kunci pada tiap-tiap unsur SWOT, seperti pada gambar di bawah



Berdasarkan total nilai bobot semua strengths, weaknesses, opportunities, dan threats dapat dipetakan posisi kekuatan Politeknik Penerbangan Palembang;



Kuadran I berarti Politeknik Penerbangan Palembang memiliki kemampuan yang dapat diunggulkan untuk melakukan perubahan. Dalam pengelolaan instansi, Direktur Politeknik Penerbangan Palembang sudah sejalan dengan hasil analisis ini, dengan melakukan beberapa kebijakan yang mendukung produktifitas yang lebih tinggi, seperti:

- Melakukan sosialisasi dan promosi baik ke masyarakat umum maupun pelaku bisnis penerbangan.
- Memberikan inhouse training pelayanan secara langsung penyelenggaraan pelatihan di lokasi pengguna layanan.
- Memperbanyak approval program pelatihan demi meningkatkan layanan.

YULIUS BHANU WIJAYA

TUGAS KASUS: PIMPINAN MENGELOLA ORGANISASI

BAGAIMANA/URAIKAN ANALISIS PIMPINAN DALAM MENGELOLA ORGANISASI DENGAN MELIHAT SWOT YANG HARUS DIPERHATIKAN OLEH SUATU ORGANISASI. SILAHKAN JIKA MENGAMBIL KASUS PADA ORGANISASI BP/IBU SENDIRI

Oleh

Andes Tareamansyah

(NIM : 192510061)

Mata Kuliah: Manajemen Sumber Daya Manusia

Dosen: Dr. Ir. Hj. Hasmawaty AR, M.M., M.T.

Analisa SWOT pada PT Asphalt Bangun Sarana

STRENGTH <ol style="list-style-type: none">1. Belum banyak perusahaan sejenis di tiap daerah.2. Adanya sales support setelah penjualan3. Sangat dibutuhkan untuk project pemerintah.4. Adanya produk2 turunan yang dapat dipasarkan juga.	WEAKNESS <ol style="list-style-type: none">1. Ketergantungan atas import bahan baku2. Harga tergantung dengan harga minyak dunia.
OPPORTUNITIES <ol style="list-style-type: none">1. Peluang untuk mengembangkan usaha ke daerah lain2. Banyaknya project infrastruktur yang membutuhkan aspal sebagai bahan baku	THREATS <ol style="list-style-type: none">1. Persaingan harga yang tajam dengan distributor lain .2. Tidak dapatnya fasilitas bebas bea masuk apabila ada kasus perpajakan.

Nama : Andi Mawardi
NIM : 192520053
Pasca Sarjana : Magister Manajemen angkatan 35
Jurusan : Manajemen Pemasaran
Mata Kuliah : Manajemen SDM

KASUS: Pimpinan Mengelola Organisasi

Bagaimana / uraikan analisis Pimpinan Dalam mengelola Organisasi dengan melihat SWOT yang harus diperhatikan oleh suatu Organisasi. Silahkan jika mengambil kasus pada organisasi Bapak/Ibu sendiri.

Jawab :

Analisis Situasi

Bank Sumsel Babel yang merupakan salah satu Bank Pembangunan Daerah terbaik di Indonesia merasa perlu mengidentifikasi setiap kekuatan dan kelemahannya dan selalu memantau setiap peluang yang mendatangkan keuntungan dan ancaman yang mendatangkan kerugian. Untuk memenuhi tuntutan ini terciptalah analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats) yang memiliki peran penting dalam menetapkan suatu strategi perusahaan.

Evaluasi Situasi

Analisis Internal dan Eksternal Perusahaan

Analisis Internal / Prestasi yang dimiliki :

- Bank Sumsel Babel mendapatkan 3 penghargaan sekaligus pada acara Infobank 3rd Satisfaction Loyalty Engagement Award (Februari, 2020).
- Bank Sumsel Babel berhasil meraih peringkat ke-3 sebagai Bank Penyalur Kredit Usaha Rakyat Terbaik di Sumatera Selatan. Penghargaan ini diberikan oleh Ditjen Perbendaharaan Provinsi Sumatera Selatan (November, 2019).
- Kamis, 14 November 2019, Untuk ke-4 kalinya Bank Sumsel meraih Penghargaan Annual Report Award untuk kategori BUMD Non listed dalam acara Annual

Report Award yang diselenggarakan di Gedung Dhanapala, Kementerian Keuangan Republik Indonesia.

- Bali, 11 Oktober 2019, Jaringan Prima berkerjasama dengan Infobank telah melakukan seleksi dan penilaian terhadap Mitra yang telah menjangkau kerjasama dalam Awarding Jaringan Prima 2019. Pada malam penganugerahan tersebut, Bank Sumsel Babel berhasil meraih 3 (tiga) penghargaan "1st Best Issuer Bank Category Tier 1 & 2 "Regional Bank", "1st Best acquirer Bank Category Tier 1 & 2 - Regional Bank", "1st Best E-channel Transaction Bank Category Tier 1 & 2 Regional Bank"

Analisis Eksternal, Pesaing :

Di tengah teknologi digital di sektor keuangan yg semakin berkembang, yang bertujuan untuk mewujudkan ekosistem ekonomi dan keuangan digital yang berkelanjutan dalam upaya pengendalian moneter dan menjaga stabilitas sistem keuangan. Pesaing yang juga cukup potensial di dunia jasa keuangan dan perbankan saat ini adalah BCA, Mandiri, BNI dan BRI.

Bank Sumsel Babel sangat mendukung program Bank Indonesia dan Pemerintah dalam mengimplementasikan **Gerakan Nasional Non Tunai**.

Dalam rangka mendorong penggunaan sistem pembayaran dan instrumen pembayaran non tunai untuk Kementerian/Lembaga, Pemerintah Daerah, Pelaku Industri dan Bisnis serta Masyarakat dalam penggunaan elektronifikasi pada transaksi pembayaran yang terpadu dan terintegrasi.

Gerakan Nasional Non Tunai (**GNNT**) memiliki Tujuan & Manfaat, antara lain .:

Tujuan :

- * Menciptakan Less Cash Society
- * Meningkatkan Inklusivitas Keuangan

.

Manfaat .:

- * Praktis, Tidak perlu membawa banyak uang tunai & higienis
- * Akses Lebih Luas, Meningkatkan Akses Masyarakat ke Sistem Pembayaran
- * Transparansi Transaksi, Membantu usaha pencegahan & identifikasi kejahatan kriminal serta peredaran uang palsu
- * Efisiensi Rupiah, Menekan biaya pengelolaan uang Rupiah & Cash Handling
- * Perencanaan Ekonomi Lebih Akurat, Transaksi tercatat secara lebih lengkap sehingga perencanaan lebih akurat

Bank Sumsel Babel telah mensupport perkembangan GNNT BI salah satunya bekerjasama dengan Pemprov/Pemda/Pemkot di Sumatera Selatan dan Bangka **Belitung dalam penggunaan Internet Banking Bank Sumsel Babel untuk Sistem Pembayaran**

Sumber : <https://www.instagram.com/banksumselbabelofficial/>

Analisis SWOT pada Bank Sumsel Babel :

Kekuatan (Strength)

- Bank Sumsel Babel sebagai salah satu Bank Pembangunan Terbaik di Indonesia membagikan deviden Rp181,5M atau tumbuh 9,3 % dari tahun buku 2019.
- Sumber : <https://www.banksumselbabel.com/DetailBerita?ID=2528>
- Bank Sumsel Babel berhasil mendapatkan predikat sebagai Bank Terbaik dalam pengelolaan kas titipan di seluruh wilayah Indonesia pada acara Pertemuan Tahunan Bank Indonesia tahun 2019.
- Kamis, 29 Agustus 2019 Untuk ketiga kalinya Bank Sumsel Babel meraih predikat sangat baik sebagai Bank Buku 2 dengan Aset diatas Rp25 Triliun. Penghargaan diberikan berdasarkan hasil rating terhadap 114 bank di Indonesia yang dilakukan oleh Biro Riset Infobank (biri) dengan empat pendekatan yakni pendekatan rasio keuangan penting, pertumbuhan, GCG dan profil risiko. Penilaian juga dilakukan pada kinerja keuangan perusahaan berdasarkan laporan keuangan tahun 2017 dan 2018 (audited)
- Bank Sumsel Babel menjalin Mou dengan Walikota dan Instansi Pemerintah di daerah Sumatera Selatan.

Kelemahan (Weakness)

- Kelemahan pada Bank Sumsel Babel yaitu :
- Layanan perbankan yang selalu mengikuti perkembangan teknologi informasi masih perlu disempurnakan untuk mengurangi rasa ketidaknyamanan dari para nasabah.
- Bank Sumsel Babel belum menjadi bank pilihan utama bagi sebagian masyarakat di Sumatera Selatan yang mampu mengakomodasikan sebagian besar kebutuhan mereka akan layanan perbankan.

Kesempatan (Opportunity)

- Kemajuan teknologi informasi sangat mendukung Komitmen Bank Sumsel Babel mensupport perkembangan GNNT BI salah satunya bekerjasama dengan

Pemprov/Pemda/Pemkot di Sumatera Selatan dan Bangka **Belitung dalam penggunaan Internet Banking Bank Sumsel Babel untuk Sistem Pembayaran**

Hambatan (Threat)

- Nasabah masih menyukai layanan konvensional dengan mendatangi bank untuk melakukan transaksi Tunai maupun Non Tunai.

Strategi Alternatif yang dilakukan oleh Bank Sumsel Babel melakukan Gerakan Nasional Non Tunai adalah melalui Media Promosi Brosur yang tersedia di kantor - kantor Bank Sumsel Babel, Media Iklan papan Reklame, Media Sosial Instagram, iklan di media elektronik TV (Pal TV), dan juga Penjelasan Langsung ketika Nasabah melakukan pembukaan Rekening yang dilakukan oleh petugas unit.