

BAB XII
ANALISIS PROFIL
PERUSAHAAN
SYAFRIZAL HELMI

ANALISIS SWOT

- SWOT singkatan dari *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), *Threat* (Tantangan).
- Analisis SWOT berisi evaluasi faktor internal perusahaan berupa kekuatan dan kelemahannya dan faktor eksternal berupa peluang dan tantangan

Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan

- **Kekuatan** (*strength*) segala sesuatu yang bagus yang dapat diperbuat oleh perusahaan, atau suatu karakteristik yang memiliki kapabilitas penting..
- **Kelemahan** (*weakness*) adalah segala sesuatu yang merupakan kekurangan perusahaan, atau suatu kondisi yang tidak menguntungkan perusahaan.

Contoh kekuatan dan kelemahan

:

Kekuatan (strength):

- Keunggulan inti
- Keuangan bagus
- Reputasi baik
- Pemimpin pasar
- Mencapai skala ekonomi
- Tehnologi canggih
- Biaya rendah
- Periklanan lebih baik
- Inovasi produk
- Berpengalaman
- Pabrik lebih bagus

:

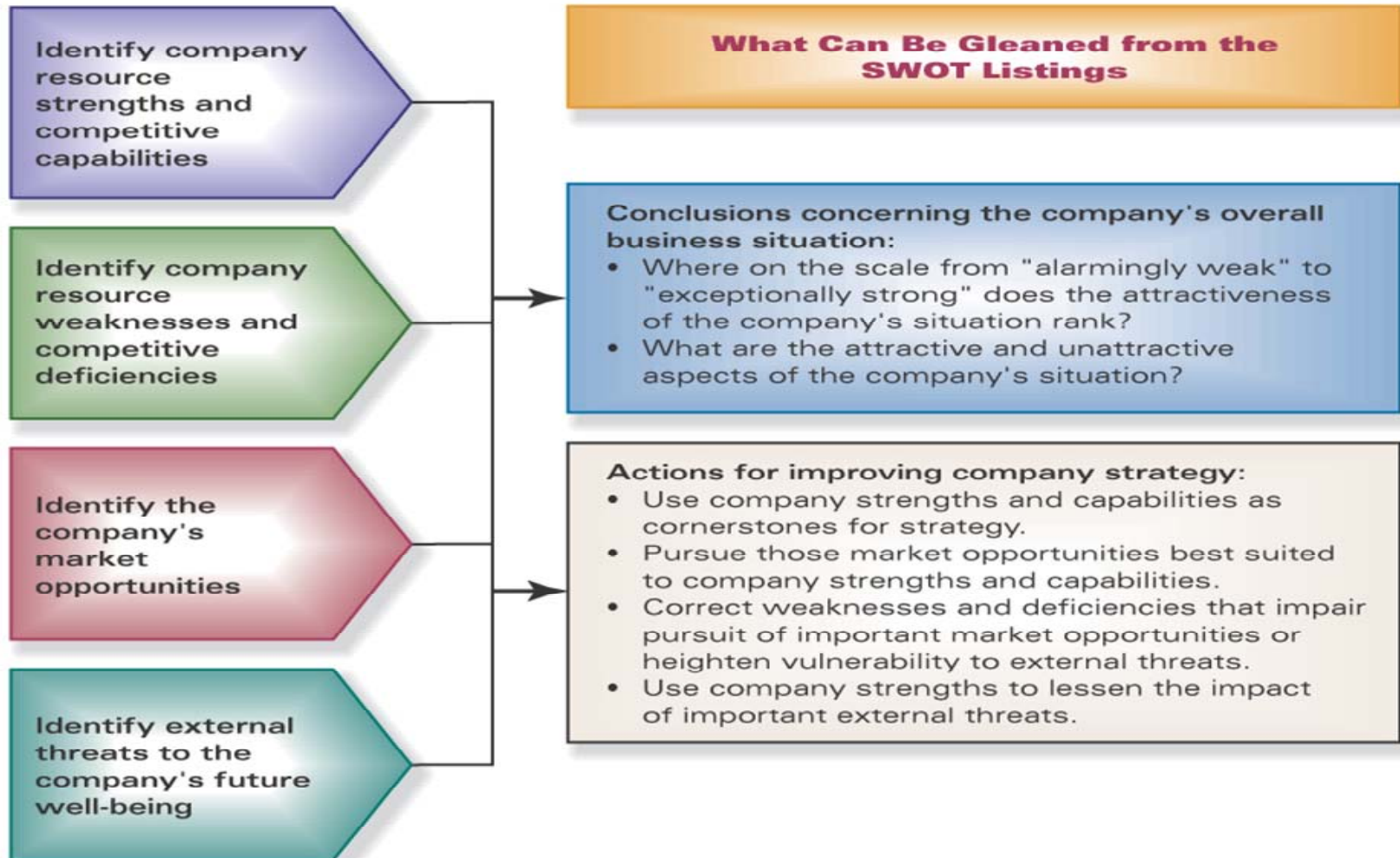
Kelemahan (weakness)

- Arah strategi tidak jelas
- Fasilitas usang
- Profitabilitas kurang
- Manajemen kurang
- Keahlian tidak pas
- Reputasi kurang
- Kurang riset dan pengembangan
- Citra pasar jelek
- Jaringan distribusi kurang
- Pemasaran kurang
- Biaya tinggi

Peluang dan Tantangan

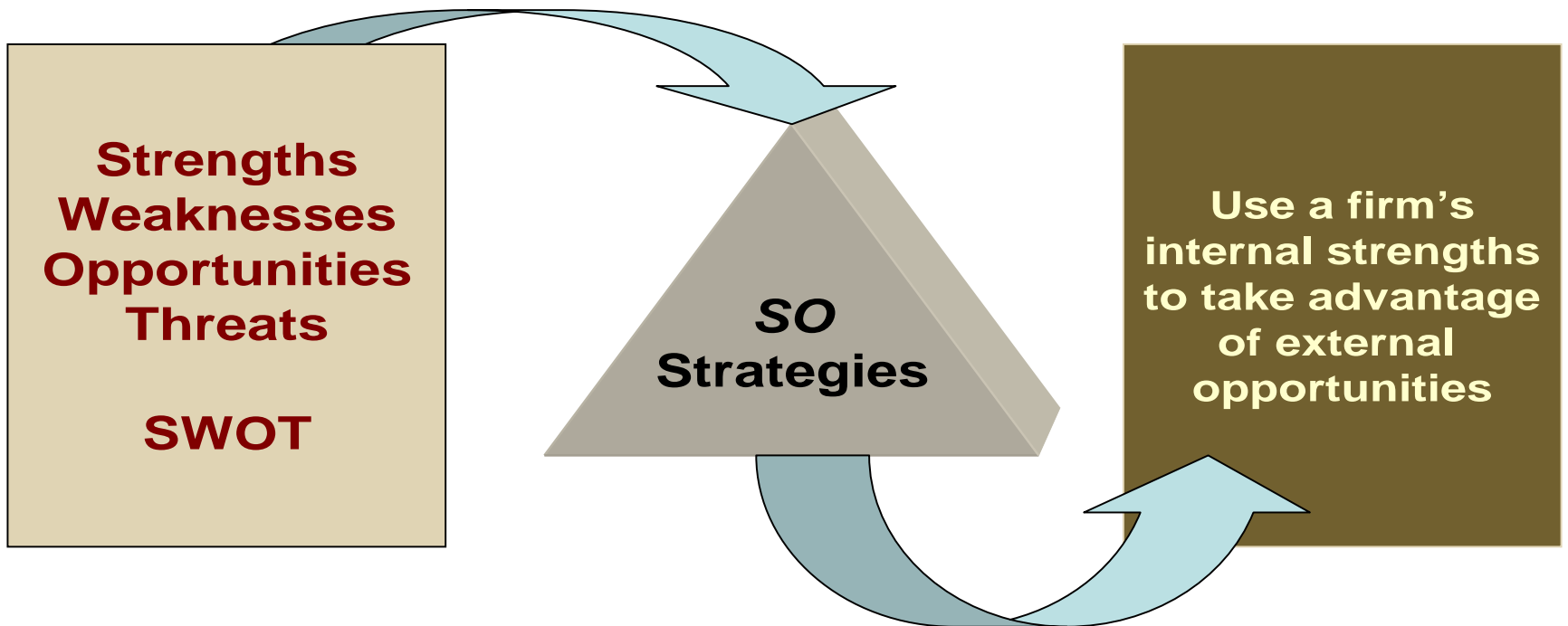
- Tambahan group konsumen
- Masuk pasar/segmen baru
- Mengisi kekosongan barang
- Integrasi vertikal
- Terjadi pertumbuhan
- Pesaing biaya rendah
- Barang substitusi naik
- Pertumbuhan pasar lambat
- Perubahan peraturan/UU.
- Perubahan selera konsumen

Langkah langkah SWOT



SWOT MATRIX

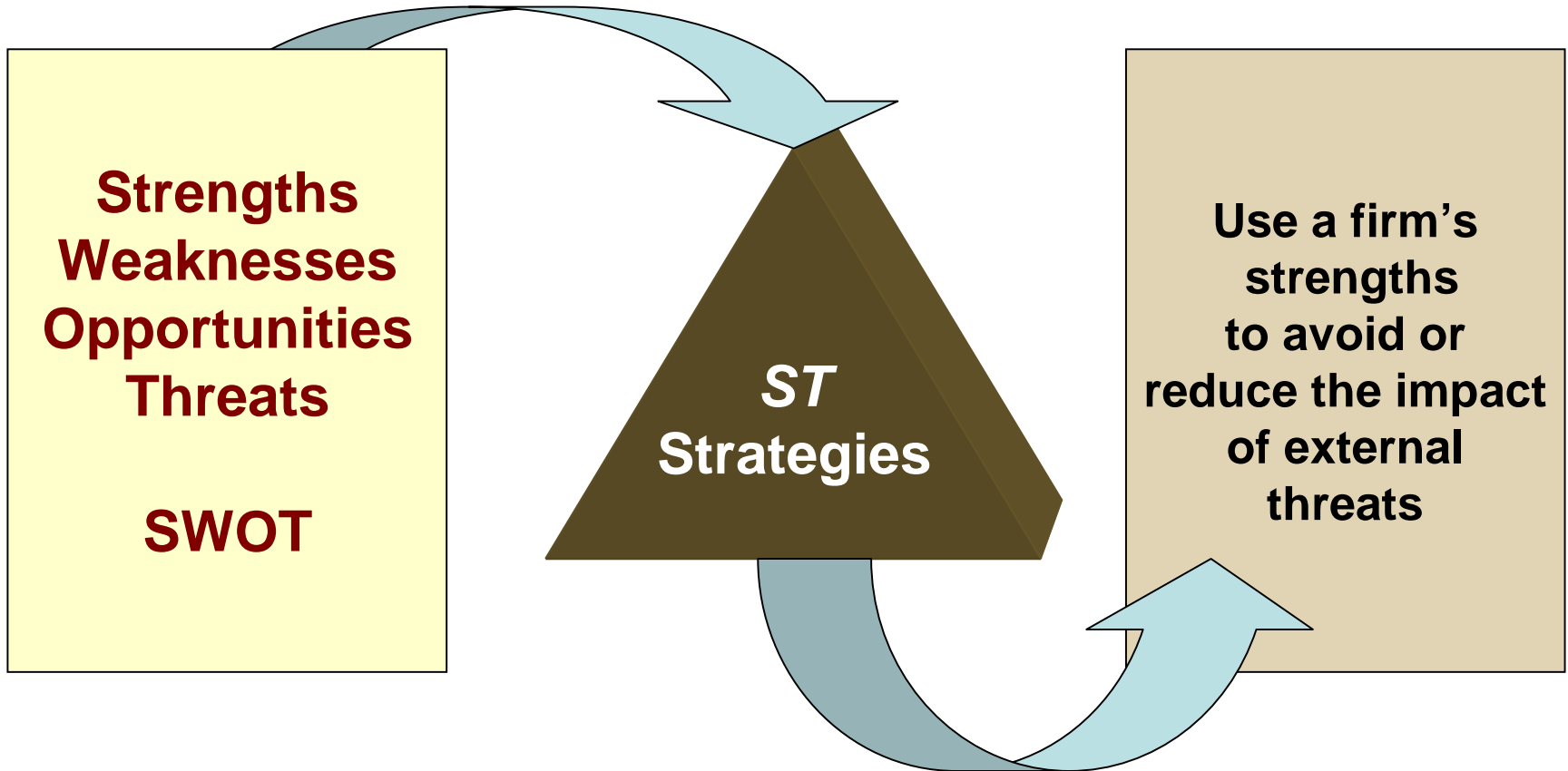
SO Strategies



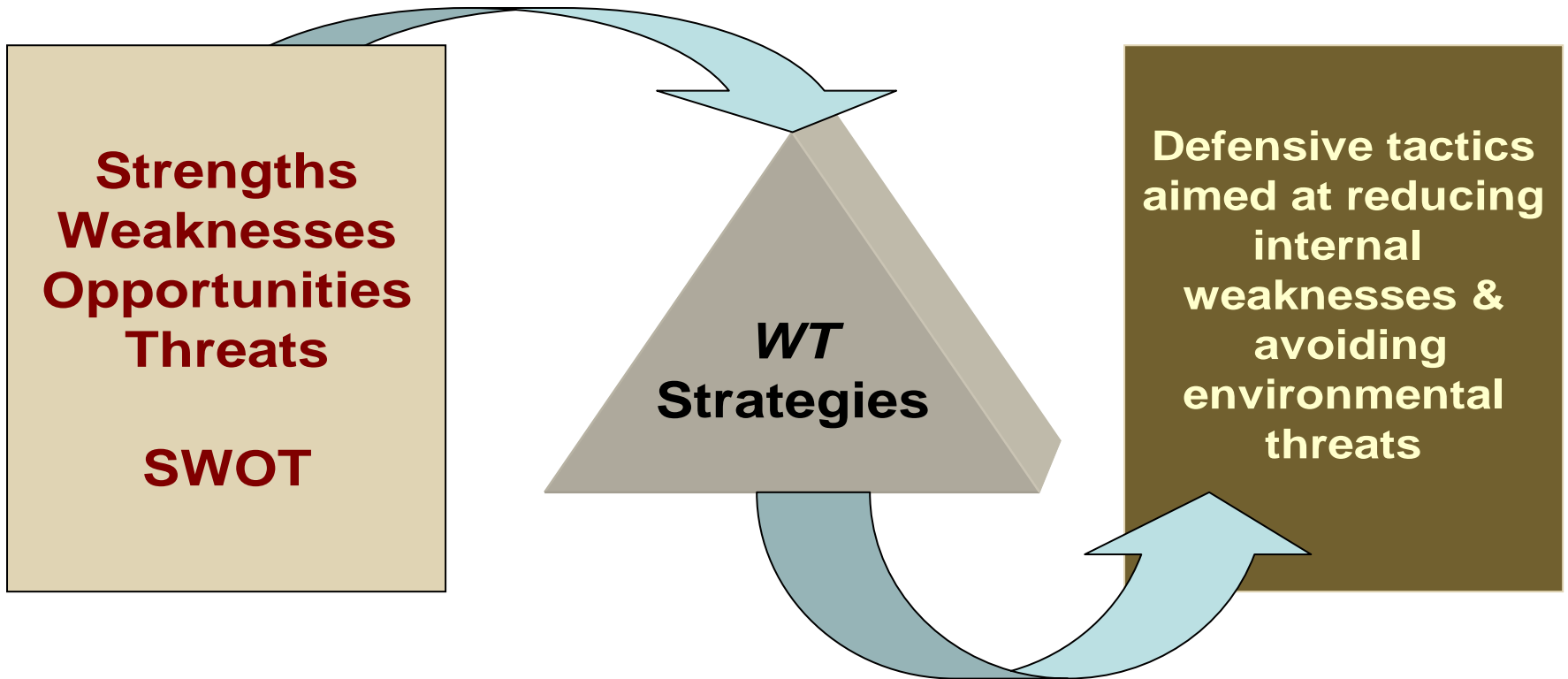
WO Strategies



ST Strategies



WT Strategies



SWOT Matrix

	Strengths – S <i>List Strengths</i>	Weaknesses – W <i>List Weaknesses</i>
Opportunities – O <i>List Opportunities</i>	SO Strategies Gunakan Kekuatan Untuk mengambil peluang	WO Strategies <i>Tutupi Kelemahan dengan peluang yang ada</i>
Threats – T <i>List Threats</i>	ST Strategies Gunakan Kekuatan Untuk menghindari Ancaman	WT Strategies Tutupi Kelemahan dan hindari ancaman