



# ANALISIS SWOT

Minggu Ke-5

Dr. Yuli Setyowati, S.IP., M.Si

- Analisa SWOT adalah sebuah analisa yang dicetuskan oleh Albert Humprey pada dasawarsa 1960-1970an dalam memimpin proyek riset di Stanford Research Institute yang menggunakan data dari perusahaan-perusahaan Fortune 500
- Analisa ini merupakan sebuah akronim dari huruf awalnya yaitu **Strenghts (kekuatan), Weaknesses(kelemahan), Opportunity (kesempatan) dan Threat (Ancaman).**
- Metoda analisa SWOT bisa dianggap sbg metoda analisa yg paling dasar, yg berguna utk melihat suatu topik atau permasalahan dari 4 sisi yg berbeda. Hasil analisa biasanya adalah arahan/rekomendasi utk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yg ada, sambil mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.





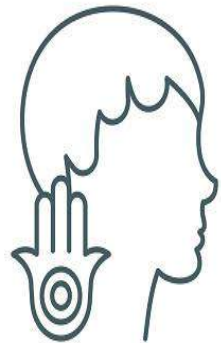
# Strength (kekuatan)

adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini. Strength ini bersifat internal dari organisasi atau sebuah program.

Contoh : Jumlah anggota yang lebih dari cukup (kuantitatif), Berpengalaman dalam beberapa kegiatan (kualitatif), Kenali kekurangan diri sendiri agar tidak sombong dan ketahu kelebihan diri sendiri agar tidak rendah diri.

Anda harus mengenali dan memahami kekuatan terbesar dalam bisnis yang sedang dijalankan. Proses pengenalan dan pemahaman ini akan menghasilkan sejumlah bahan temuan yang diharapkan berpengaruh positif bagi kesuksesan perusahaan.

- Bagaimana cara mengenali dan memahami kekuatan tersebut? Anda bisa menyusun daftar sejumlah pertanyaan untuk mengidentifikasinya. Contoh-contoh pertanyaannya adalah:
- Apa sih kelebihan bisnis/perusahaan Anda?
- Apa yang membuat bisnis/perusahaan Anda lebih baik dari yang lain?
- Apa sih keunikan bisnis/perusahaan Anda?
- Faktor apa saja yang telah berhasil meningkatkan angka penjualan selama ini?
- Apa respons positif konsumen Anda selama ini?



WEAKNESS

# Weaknesses (Kelemahan)

Adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi tetapi tidak dimiliki oleh organisasi. Kelemahan itu terkadang lebih mudah dilihat daripada sebuah kekuatan, namun ada beberapa hal yang menjadikan kelemahan itu tidak diberikan solusi yang tepat dikarenakan tidak dimaksimalkan kekuatan yang sudah ada.

Contoh: Kurang terbinaanya komunikasi antar anggota Jaringan yang telah terbangun tidak dimaksimalkan oleh seluruh anggota.

Setiap model bisnis pasti memiliki kelemahan. Meski nampak sempurna, celah-celah yang berpotensi menimbulkan kesalahan/kerugian selalu ada. Analisis mengidentifikasi kelemahan bisnis/perusahaan Anda dapat dicari hasilnya dengan mengajukan sejumlah pertanyaan:

- Apa yang wajib ditingkatkan dalam bisnis/perusahaan Anda?
- Menurut Anda, apa saja yang harus dihindari selama menjalankan bisnis/perusahaan ini?
- Apa saja faktor penyebab kerugian penjualan?
- Apa saja yang dilihat konsumen sebagai kelemahan?
- Tindakan atau pencapaian apa saja yang telah dilakukan kompetitor sehingga nampak lebih baik dari bisnis/perusahaan Anda?

# Opportunity (kesempatan)

Adalah faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi organisasi atau program kita untuk memanfaatkannya. Opportunity tidak hanya berupa kebijakan atau peluang dalam hal mendapatkan modal berupa uang, akan tetapi bisa juga berupa respon masyarakat atau isu yang sedang diangkat. Contoh : Masyarakat sedang menyukai tentang hal-hal yang bersifat reboisasi lingkungan Isu yang sedang diangkat merupakan isu yang sedang menjadi topik utama.



Sebagai pemilik dan pengelola bisnis, segala macam peluang mesti dapat dipantau dan diambil demi perkembangan di masa mendatang. Pembacaan peluang-peluang itu dapat dianalisis melalui sejumlah pertanyaan:

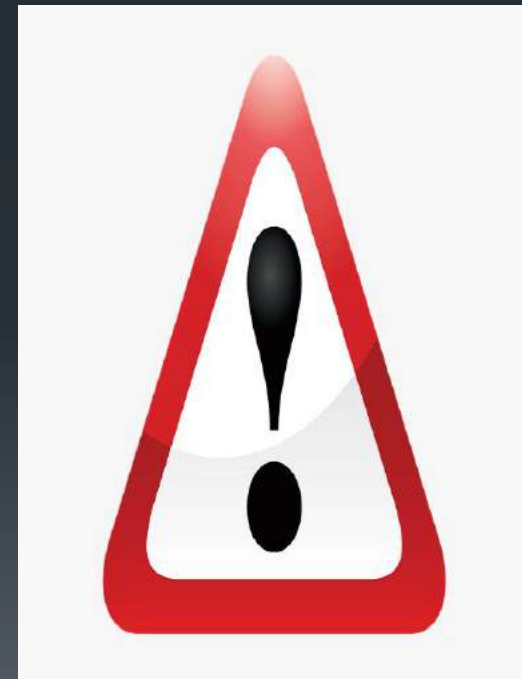
- Apa yang sedang berkembang sebagai tren bisnis dan relevan dengan perusahaan Anda?
- Peluang jenis apa yang selama ini Anda lihat sebagai pelaku bisnis?

# Threat (ancaman)

Adalah faktor negatif dari lingkungan yang memberikan hambatan bagi berkembangnya atau berjalannya sebuah organisasi dan program. Ancaman ini adalah hal yang terkadang selalu terlewat dikarenakan banyak yang ingin mencoba untuk kontroversi atau *out of stream* (melawan arus) namun pada kenyataannya organisasi tersebut lebih banyak layu sebelum berkembang.

Semua jenis bisnis selalu menghadapi beragam ancaman yang jika dibiarkan begitu saja akan menumbangkan perusahaan. Oleh karena itu, berbagai jenis ancaman itu wajib dianalisis melalui sejumlah pertanyaan:

- Kendala dan masalah apa saja yang sedang dihadapi perusahaan?
- Apa saja solusi yang telah dilakukan demi menuntaskan setiap kendala dan masalah itu?
- Apakah ada faktor kebijakan dari pemerintah atau konteks lokal yang mempengaruhi timbulnya ancaman itu?
- Apakah ada kondisi atau konteks eksternal yang berpengaruh hingga menyebabkan ancaman tersebut?



## Metode analisis SWOT merupakan alat yang tepat untuk menemukan masalah dari 4 (empat) sisi yang berbeda, aplikasinya adalah:

- Bagaimana kekuatan (strengths) mampu mengambil keuntungan dari sebuah peluang (opportunities) yang ada.
- Bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan.
- Bagaimana kekuatan (strengths) mampu menghadapi ancaman (threats) yang ada.
- Bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman (threats) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

Dengan saling berhubungannya 4 faktor tersebut, maka membuat analisis ini memberikan kemudahan untuk mewujudkan visi dan misi suatu perusahaan.



## 2 faktor pokok yang akan memengaruhi keempat komponen dasar pada analisis SWOT

### **Faktor Internal (*Strength dan Weakness*)**

**Ada 2 poin faktor internal:** kekuatan dan kelemahan. Keduanya akan berdampak lebih baik dalam sebuah penelitian ketika kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahan. Kekuatan internal yang maksimum jelas akan memberikan hasil penelitian yang jauh lebih baik.

Bagian dari faktor internal antara lain: sumber daya yang dimiliki, keuangan atau finansial, kelebihan atau kelemahan internal organisasi, serta pengalaman-pengalaman organisasi sebelumnya (baik yang berhasil maupun yang gagal)

### **Faktor Eksternal (*Opportunities dan Threats*)**

Ini merupakan faktor dari luar entitas, yang tidak secara langsung terlibat pada apa yang sedang diteliti dan terdiri dari 2 poin yaitu ancaman dan peluang.

Beberapa poin yang termasuk pada faktor eksternal, antara lain: tren, budaya, sosial politik, ideologi, maupun perekonomian, sumber-sumber permodalan, peraturan pemerintah, perkembangan teknologi, peristiwa-peristiwa yang terjadi, dan lingkungan.

# STRATEGI KOMBINASI



Dalam analisis tersebut, Anda dapat memfokuskan diri pada satu kombinasi dari dua poin dari SWOT untuk menentukan langkah strategis bisnis Anda. Kombinasi fokus tersebut antara lain:

- Fokus pada **kekuatan-peluang (S-O)** untuk memperoleh alternatif ofensif dengan menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal.
- Fokus pada **Kelemahan-ancaman (W-T)** untuk memperoleh alternatif defensif dengan memanfaatkan kelemahan internal untuk mengurangi ancaman eksternal.
- Fokus pada **Kekuatan-ancaman (S-T)** dengan menggunakan kekuatan internal untuk mengurangi ancaman eksternal.
- Fokus pada **Kelemahan-peluang (W-O)** dengan menopang kelemahan internal untuk mengambil keuntungan dari kesempatan eksternal.



Sebagaimana sebuah metode pada umumnya, analisa SWOT ini hanya dapat membantu menganalisa situasi yang sedang dihadapi oleh perusahaan atau sebuah organisasi.

Metode ini bukan sebuah jawaban pasti yang mampu memberikan solusi pada tiap masalah yang sedang dihadapi, namun minimal akan memecah persoalan yang ada dengan mengurainya menjadi bagian-bagian kecil yang akan lebih tampak sederhana.

# Manfaat Menerapkan Analisis SWOT

- Analisis SWOT membantu pemilik bisnis menemukan strategi efektif untuk mencapai tujuan dengan mempertimbangkan aspek eksternal maupun internal. Strategi ini tidak hanya berfokus pada laba; bisa diterapkan untuk organisasi nonprofit dan lembaga pemerintahan.
- Analisis SWOT berguna dalam rencana pemasaran. Jika ingin membidik target pemasaran yang tepat, harus mempertimbangkan hal-hal seperti modal, demografi pelanggan, struktur dan sumber daya perusahaan, serta strategi pesaing.
- Perusahaan yang ingin bertahan lama harus beradaptasi dengan perubahan tren, persaingan, kondisi ekonomi dan sosial, dan faktor lainnya. Analisis SWOT secara rutin akan memberi ilustrasi kondisi perusahaan atau organisasi seiring waktu. Hal ini berguna untuk menciptakan strategi bertahan dan berkembang dalam berbagai kondisi.

# ANALISIS SWOT NETFLIX

## STRENGTH

- Memimpin barisan penyedia film streaming paling unggul
- Tidak ada iklan
- Mempunyai tayangan original dalam bentuk film, serial, atau dokumenter

## WEAKNESS

- Tidak semua tayangan original menarik
- Sulit berinovasi
- Saat hak tayangnya sudah habis tayangan yang disewa oleh Netflix harus "dikembalikan"

## OPPORTUNITY

- Menjembatani cara baru menonton tayangan hiburan
- Menjalin kerjasama dengan lebih dari 180 negara di dunia untuk melebarkan 'sayap' layanan streaming
- Penonton bisa menentukan bahasa dalam audio, subtitle, maupun kualitas gambar yang ditayangkan

## THREAT

- Euforia layanan streaming film hingga keuntungan besar yang diraih Netflix membuat berbagai kompetitor tergiur menjalankan bisnis serupa.
- Beberapa contohnya adalah Amazon, HBO atau Disney+. Jika daftar ini terus bertambah, kemungkinan jumlah pengguna Netflix akan terus menyusut.

**PASAR DOMESTIK  
(ANALISA SWOT)**

**FAKTOR INTERNAL**

**KEKUATAN**

1. Sumber daya alam mendukung
2. Produksi melimpah
3. Jumlah petani yang besar
4. Keanekaragaman produk pertanian
5. Berkembangnya kelompok pemasaran di tingkat petani
6. Berkembangnya sarana pemasaran tingkat petani

**KELEMAHAN**

1. Kualitas produk masih rendah
2. Kelembagaan pemasaran belum optimal
3. Sarana dan prasarana pemasaran belum memadai
4. Sistem pemasaran kurang transparan
5. Posisi tawar petani masih rendah
6. Daya saing produk masih lemah
7. Kontinuitas produk tidak stabil

**FAKTOR EKSTERNAL**

**PELUANG**

1. Jumlah penduduk meningkat
2. Kebutuhan pasar domestik meningkat
3. Kebutuhan pangan meningkat
4. Daya beli masyarakat semakin kuat
5. Berkembangnya industri berbasis agro
6. Perkembangan teknologi

**ANCAMAN**

1. Globalisasi perdagangan
2. Banyaknya impor produk pertanian
3. Daya saing produk impor lebih baik
4. Regulasi belum sepenuhnya mendukung
5. Iklim investasi kurang kondusif

# TERIMA KASIH



# SELAMAT BELAJAR