



**ANALISIS**

**SWOT**

**Apa itu SWOT? “**

**SWOT** adalah singkatan dari **Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats**, teknik untuk **menilai** keempat aspek pada **Bisnis** yang dilakukan.

**Analisis SWOT** untuk memaksimalkan apa yang di miliki, untuk **keuntungan terbaik** pada perusahaan atau organisasi, serta dapat **mengurangi** kemungkinan **kegagalan**, dengan **memahami** apa yang **kurang**, dan **menghilangkan bahaya** yang bisa membuat penurunan bisnis secara tidak sadar.


Pada intinya mulai membuat strategi yang membedakan perusahaan atau organisasi dari pesainnya, dan bersaing dengan sukses di pasar Anda.

# S

## Strength

**Strength** merupakan situasi atau kondisi yang merupakan **kekuatan** yang dimiliki oleh **perusahaan atau organisasi** yang bisa memberikan **pengaruh positif** pada saat ini atau pun di masa yang akan datang.

# How to **Build Strenght**

- Kelebihan apa yang dimiliki
  - Apa yang membuat perusahaan atau organisasi kita lebih baik
  - Keunikan apa yang dimiliki
  - Strategi Penjualan
  - Apa yang dilihat atau dirasakan oleh konsumen kita sebagai suatu kelebihan?
- 

# Contoh **Strenght**


- Jangkauan distribusi yang sangat luas
- Di kerjakan dengan mesin yang di jamin higienis
- Bisa di jangkau oleh para pedagang dengan mudah

# W

## Weakness

**Weakness** merupakan situasi atau kondisi yang merupakan **kelemahan** yang dimiliki oleh **perusahaan atau organisasi** yang bisa memberikan **pengaruh negatif** pada saat ini atau pun di masa yang akan datang.

# How to **Build Weakness**

- Apa yang dapat kita tingkatkan
  - Apa saja yang harus dihindari
  - Faktor apa saja yang menyebabkan kehilangan penjualan
  - Apa yang dilihat atau dirasakan oleh konsumen sebagai suatu kelemahan perusahaan atau organisasi kita
  - Apa yang dilakukan oleh pesaing sehingga mereka dapat lebih baik
- 



# Contoh **Weakness**


- Banyaknya inovasi rasa, yang membuat konsumen menjadi bingung memilih
- Permintaan pasar yang cukup besar yang kadang tidak terpenuhi dengan maksimal
- Rendahnya bahan baku (susah, mahal, sulit di jangkau)
- Iklan dan promosi belum secara rutin dilakukan.



# Opportunities

**opportunities** merupakan situasi atau kondisi yang merupakan **peluang** atau kesempatan **di luar perusahaan** atau organisasi yang bisa memberikan peluang untuk **berkembang** di kemudian hari.

# How to **Build Opportunities**

- Kesempatan apa yang dapat di lihat
  - Perkembangan tren apa yang sedang terjadi saat ini
- 

# Contoh Opportunities


- Banyak masyarakat yang gemar mengonsumsi mie instan
- Tingkat daya beli yang terjangkau
- Menambah jangkauan konsumen di berbagai tempat di Indonesia ataupun luar negeri

# T

# Threats

**Threats** merupakan **ancaman-ancaman** apa saja **yang** mungkin akan **dihadapi** oleh **perusahaan** atau organisasi yang bisa **menghambat** laju **perkembangan** dari **perusahaan** atau organisasi tersebut.

# How to **Build Threats**

- Hambatan apa yang sedang dihadapi
  - Apa saja hal yang dilakukan oleh pesaing
  - Perkembangan Teknologi apa yang menyebabkan ancaman bagi perusahaan
  - Adakah perubahan peraturan pemerintah yang akan mengancam perkembangan perusahaan
- 

# Contoh Threats

- Banyaknya perusahaan lain yang sudah luas wilayah promosinya
- Konsumen yang lebih tertarik kepada produk lain dari perusahaan pesaing