

## ANALISIS KINERJA PERUSAHAAN MELALUI METODE SWOT PADA PT SIMTEX MECHATRONIC INDOJAYA

Lukman Surjadi<sup>1</sup>, Friska Bellaza Dwinata<sup>2</sup>, Kesia Olivia<sup>3</sup> & Karen Lindsay<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: lukmans@fe.untar.ac.id

<sup>2</sup>Program Studi Sarjana Akuntansi Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: friska.125220190@stu.untar.ac.id

<sup>3</sup>Program Studi Sarjana Akuntansi Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: kesia.125220194@stu.untar.ac.id

<sup>4</sup>Program Studi Sarjana Akuntansi Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: karen.125220198@stu.untar.ac.id

### ABSTRACT

*In carrying out operational activities in a company, there are both internal and external factors that affect the company's performance, either positive or negative. To ensure continuous improvement in company's performance, a business strategy is needed to identify and anticipate potential issues that count as a problems so it can be fixed. In this case, the SWOT analysis method is used. The SWOT analysis strategy consists of Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats, which help to identify and evaluate internal and external influences on the company. This can help to improve performance and achieving company goals by enhancing Strengths and Opportunities while minimizing Weaknesses and Threats. In this PKM project, there were several problems that being identified through direct observation and interviews with the company. Some of the problems that need improvement such as development of new business units, regulations, workforce, market demand, stock production, suppliers, and many more. Problem solving is carried out by referring to the results of the analysis using SWOT which in general provides ideas for solving in improving the company's internal or external weaknesses, predicting opportunities, innovating, anticipating threats, historical analysis of market demand patterns, also using more effective market strategies and systematics for the company's progress. The method used is through the presentation and socialization of materials to PT Simtex Mechatronic Indojoya Company by offline according to the topic that being taken. Therefore, this PKM project aims to assist the company by offering ideas and suggestions for the company in planning the strategies based on the analysis from internal and external factors.*

**Keywords:** SWOT, Company Performance, PKM, Strategy

### ABSTRAK

Dalam melakukan kegiatan operasional di perusahaan, maka tidak lepas dari adanya faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi kinerja perusahaan, baik itu bersifat positif ataupun negatif. Untuk menjaga kinerja perusahaan agar tetap mengalami peningkatan, dibutuhkan suatu strategi bisnis dalam menjalankannya sehingga dapat mengetahui dan mengantisipasi hal-hal yang menjadi masalah untuk diperbaiki. Dalam hal ini, digunakan metode SWOT untuk melakukannya. Strategi analisis SWOT terdiri dari *Strength* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threats* (Ancaman) yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi pengaruh dari dalam maupun luar perusahaan sehingga membantu meningkatkan kinerja dan tercapainya tujuan perusahaan dengan meningkatkan *Strength* (kekuatan) dan *Opportunity* (peluang) serta meminimalisir *Weaknesses* (kelemahan) dan *Threats* (Ancaman). Pada PKM ini, ditemukan beberapa permasalahan yang didapat dari hasil observasi secara langsung ke mitra perusahaan dan wawancara dengan pihak mitra terkait hal yang terjadi dalam pengoperasiannya yang masih perlu ditingkatkan seperti dari sisi pengembangan unit bisnis baru, regulasi, karyawan, permintaan pasar, produksi stok, pemasok, dan lainnya. Penyelesaian masalah dilakukan dengan mengacu pada hasil analisis menggunakan SWOT yang secara garis besar memberikan ide penyelesaian dalam memperbaiki kelemahan internal maupun eksternal perusahaan, memprediksi peluang, melakukan inovasi, mengantisipasi ancaman, analisis historis pola permintaan pasar, serta menggunakan strategi pasar dan sistematis yang lebih efektif untuk kemajuan perusahaan. Metode yang dilakukan adalah melalui pemaparan dan sosialisasi materi ke perusahaan PT Simtex Mechatronic Indojoya secara luring atau *offline* sesuai topik yang diangkat. Oleh karena itu, PKM ini berupaya untuk membantu dalam memberikan ide atau masukan perusahaan dalam menyusun strategi yang ditinjau dari analisis sisi internal dan eksternal.

**Kata Kunci:** SWOT, Kinerja Perusahaan, PKM, Strategi

## 1. PENDAHULUAN

### Analisis Situasi

PT Simtex Mechatronic Indojoya (SMI) telah membangun reputasi yang kuat sejak berdirinya pada tahun 1995 sebagai penyedia sistem HVAC dalam industri konstruksi dan bangunan. Kekuatan utama perusahaan terletak pada tim yang solid, inovasi teknis, dan dukungan pemasaran yang efektif sehingga menjadikannya sebagai salah satu pemimpin di sektor ini. Dengan produk yang memiliki standar kualitas dan garansi yang tinggi, PT Simtex Mechatronic Indojoya ini mampu memberikan keandalan yang diperlukan oleh pelanggan. Layanan konsultasi dan dukungan jual yang kuat memperkuat hubungan dengan pelanggan, menjadikan PT Simtex Mechatronic Indojoya bukan hanya sekadar penyedia produk, tetapi juga mitra strategis dalam menyelesaikan masalah ventilasi dan isolasi getaran. Hubungan yang baik dengan prinsipal memungkinkan PT Simtex Mechatronic Indojoya untuk tetap kompetitif dan inovatif di pasar yang dinamis. Secara keseluruhan, PT Simtex Mechatronic Indojoya berada dalam posisi yang baik untuk terus tumbuh dan bersaing, asalkan tetap fokus pada inovasi, kualitas, dan pengembangan hubungan dengan pelanggan serta mitra.

Setiap perusahaan yang terus mengalami kinerja yang meningkat, tentu didalamnya dilatarbelakangi dengan faktor-faktor yang mendukung keberhasilan tersebut. Namun, dalam mencapai hal tersebut, ada saja hambatan yang dihadapi perusahaan yang dapat berasal dari faktor internal maupun eksternal. Situasi ini mendorong setiap perusahaan untuk melakukan analisis untuk memahami kondisi dan keadaan mereka. Langkah-langkah ini diambil agar perusahaan dapat mempertimbangkan dan mengambil arah tindakan yang tepat dalam menghadapi berbagai tantangan sehingga tetap bertahan di tengah ketidakpastian ekonomi. Kinerja perusahaan merupakan gambaran menyeluruh tentang kondisi perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu dan dipengaruhi oleh kegiatan operasional yang dilakukan dengan memanfaatkan dan mengelola berbagai sumber daya yang ada untuk memastikan keberlangsungan perusahaan. Tingkat keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan dapat dinilai melalui hasil kerjanya. Peningkatan kinerja terlihat dari seberapa cepat perusahaan dapat menghasilkan keuntungan yang tentunya bervariasi, tergantung pada ukuran perusahaan dan proses peningkatan pendapatan.

Banyak perusahaan masih memiliki potensi untuk diperbaiki dan ditingkatkan dengan adanya niat untuk terus memperbaiki kinerja. Salah satu cara yang dapat digunakan perusahaan untuk menilai kerjanya dan faktor-faktor yang mempengaruhi operasional adalah melalui metode analisis SWOT yang mencakup *strengths* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threats* (ancaman). SWOT adalah metode untuk menganalisis kondisi perusahaan dari perspektif internal dan eksternal secara mendalam. Hal tersebut juga sesuai menurut Ahmad (2020) yang mengatakan bahwa analisis SWOT merupakan sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, dan peluang, tetapi secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Kemudian, menurut Prawirosentono (1999), kinerja perusahaan merupakan hasil kerja yang dicapai oleh perusahaan sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab setiap pihak perusahaan. Dapat terlihat bahwa SWOT dan kinerja perusahaan memiliki hubungan yang erat karena analisis SWOT berperan sebagai panduan strategis untuk pengambilan keputusan dan berkontribusi secara signifikan dalam peningkatan kinerja perusahaan.

Analisis SWOT dapat memberikan panduan bagi perusahaan untuk mengevaluasi situasinya dari berbagai sudut pandang, termasuk kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang datang dari luar yang berdampak pada kinerja. Setelah menganalisis masalah ini, kelemahan dapat diperbaiki dengan memanfaatkan kekuatan, sedangkan ancaman dapat

diminimalkan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Untuk mengidentifikasi kekurangan atau masalah yang dihadapi perusahaan, diperlukan analisis kinerja. Dengan mengidentifikasi risiko melalui SWOT, manajemen dapat merumuskan rencana, mengambil tindakan, dan memperbaiki kinerja di masa mendatang. Jika proses identifikasi tidak dilakukan, manajemen berisiko kesulitan dalam mendapatkan informasi yang akurat untuk meningkatkan kinerja. Agar analisis SWOT yang dilakukan dapat diandalkan, maka penting untuk menggunakan sumber data yang bersifat kuantitatif (angka) dan kualitatif (teori) untuk meningkatkan akurasi hasil analisis. Penggunaan SWOT sebagai metode analisis kinerja perusahaan memungkinkan penilaian terhadap kelemahan dan kelebihan yang berguna untuk memberikan arahan dan rekomendasi pengembangan untuk menciptakan nilai tambah yang menguntungkan di masa depan.

Setiap perusahaan perlu menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman karena merupakan langkah dasar untuk menentukan tindakan selanjutnya. Perusahaan seringkali memiliki peluang untuk melakukan improvisasi untuk mengantisipasi tantangan ke depan dengan rencana strategis. Dalam hal ini, perusahaan bergerak di bidang perdagangan dengan berbagai divisi mulai dari produksi hingga penjualan. Lalu, menghadapi tantangan seperti rencana membuka unit bisnis baru hingga perubahan dalam kondisi memasok bahan baku. Dengan mempertimbangkan kondisi tersebut, kegiatan PKM sebagai perwakilan dari Universitas Tarumanagara diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi perusahaan dalam menilai strategi dan kinerjanya. Kegiatan ini diharapkan mampu memberikan solusi untuk bagian-bagian yang masih perlu ditingkatkan atau dikembangkan.

### **Permasalahan Mitra**

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan secara langsung dengan pihak PT Simtex Mechatronic Indojaya, ditemukan beberapa masalah yang sering terjadi di dalam operasional perusahaan. Permasalahan yang terjadi pada internal maupun eksternal perusahaan adalah:

1) Adanya kelemahan dalam kegiatan operasional PT Simtex Mechatronic Indojaya, beberapa diantaranya dari sisi karyawan yang kurang disiplin, transportasi operasional untuk teknisi karena medan proyek yang tidak terduga, usia tenaga kerja banyak yang lanjut usia sehingga tingkat kinerjanya relatif menurun walaupun kemampuan yang lebih memadai, hingga kurangnya komunikasi antar divisi karena banyaknya bagian operasi yang dapat menyebabkan terjadinya kesalahpahaman sehingga hal-hal tersebut berpengaruh terhadap keefisienan, kinerja, dan produktivitas operasional perusahaan;

2) PT Simtex Mechatronic Indojaya berencana mengembangkan usaha dengan membentuk unit bisnis baru di bidang *Food and Beverages*. Akan tetapi, dalam perencanaannya masih memiliki keraguan dan perlu mempertimbangkan banyak hal seperti dalam menentukan harga, target pasar, lokasi, hingga produk yang ditawarkan karena diversifikasi yang tidak terkait dengan sektor utama bisnisnya yang berada di bidang penjualan HVAC; dan

3) Adanya regulasi baru oleh pihak luar dalam melakukan kegiatan impor, salah satunya peningkatan pajak bea cukai. Hal ini tentu akan menambah *cost*, menghambat proses produksi, dan operasional perusahaan karena *sparepart* untuk barang yang akan dijual berhubungan dengan pasokan material yang diimpor langsung dari luar negeri. Jika material terhambat untuk dikirim, maka proses produksi menjadi tidak efisien sehingga berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.

### **Solusi Permasalahan**

Permasalahan yang dihadapi oleh PT Simtex Mechatronic Indojoya ditanggapi melalui program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) karena pelaksana PKM memberikan berbagai masukan dan solusi berdasarkan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini meninjau permasalahan dari sisi internal maupun eksternal perusahaan. Solusi yang diberikan melalui PKM mencakup berbagai aspek penting untuk meningkatkan kinerja perusahaan, yaitu:

- 1) Memberikan penyuluhan mengenai analisis menggunakan metode SWOT serta gambaran tabel analisis agar PT Simtex Mechatronic Indojoya dapat meningkatkan kegiatan operasionalnya dalam membangun kesadaran para karyawan terhadap kedisiplinan seperti pelatihan rutin berupa penerapan sanksi yang adil bagi karyawan yang melanggar dan membuat kebijakan yang jelas terkait waktu kerja untuk mencegah pengulangan kesalahan yang sama, juga opsi fleksibilitas waktu kerja dengan menerapkan *Work from Home* untuk mengatasi keterlambatan yang disebabkan karena masalah transportasi. Untuk permasalahan transportasi operasional teknis, perlu observasi dan mengetahui kondisi jalanan dan medan proyek yang akan didatangi;
- 2) Melakukan pemaparan mengenai sisi kelemahan melalui SWOT ke PT Simtex Mechatronic Indojoya untuk dapat mengambil langkah dalam meningkatkan kemampuan dan keterampilan tenaga kerja terhadap kinerja perusahaan dengan pemberian kursus atau pelatihan serta tugas dengan peran yang sesuai untuk melatih tanggung jawab tenaga kerja.
- 3) Tim pelaksana PKM menjelaskan materi mengenai kelemahan internal melalui SWOT. Hal ini membantu PT Simtex Mechatronic Indojoya dalam meminimalisir terjadinya miskomunikasi dari bagian operasional seperti seminar atau sesi pemaparan mengenai pentingnya komunikasi antar divisi atau membuat acara *team building*. Komunikasi merupakan hal terpenting yang perlu diperhatikan. Apabila komunikasi dalam perusahaan kurang berjalan lancar, maka dapat menghambat kinerja dan produktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuan.
- 4) Tim pelaksana PKM akan memberikan sosialisasi penyuluhan mengenai dasar-dasar dan tahapan pembuatan SWOT sehingga dapat diterapkan secara nyata oleh PT Simtex Mechatronic Indojoya untuk melakukan analisis dan identifikasi dalam pengembangan unit bisnis yang baru di bidang *Food and Beverages* seperti riset tren pasar yang sedang naik daun, melihat target pasarnya (apakah kelas menengah atas atau kelas menengah ke bawah), menghitung biaya produksi dan membandingkan harga dengan pesaing di lokasi yang diinginkan, menentukan lokasi yang strategis dan mudah dijangkau, hingga melakukan uji coba dan membuat menu unik. Hal tersebut dikarenakan unit bisnis baru dengan usaha yang sekarang berada di sektor yang berbeda sehingga penting untuk memastikan adanya peninjauan komponen SWOT serta tim yang kompeten dan berpengalaman di bidang *Food and Beverages*.
- 5) Kegiatan PKM akan membantu PT Simtex Mechatronic Indojoya dalam meninjau ancaman eksternal melalui analisis SWOT untuk memastikan kepatuhan mitra terhadap regulasi impor dan peraturan yang berlaku. Perusahaan perlu melakukan pemantauan rutin pada perubahan regulasi bea cukai dan pajak untuk mengetahui kebijakan tarif terbaru yang ada di perdagangan internasional sehingga perusahaan dapat melakukan perencanaan strategi pengadaan bahan baku dan penyesuaian yang diperlukan untuk mendapat keuntungan maksimal dari penjualan. Dengan membantu mitra dalam mengatasi solusi melalui kegiatan PKM yang meninjau metode SWOT, maka PT Simtex Mechatronic Indojoya dapat meningkatkan kinerja operasional,

mengatasi tantangan, serta meminimalisir risiko yang akan muncul dengan lebih efektif dan efisien. Hal tersebut memberikan manfaat bagi mitra agar dapat mengantisipasi kendala yang terjadi serta menjadi mahir dalam melakukan analisis menggunakan metode SWOT dalam pengambilan keputusan.

## **2. METODE PELAKSANAAN PKM**

Kegiatan PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) dilaksanakan sebagai bentuk penyuluhan dan riset mandiri selama periode Agustus hingga Desember 2024. Metode pelaksanaan PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) akan dilakukan secara luring (*offline*). Pemilihan metode luring untuk program ini akan dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu untuk memastikan bahwa proses dan penyampaian informasi kepada perusahaan dapat berlangsung lebih efektif. Dengan terjun langsung ke lapangan, tim dapat melakukan analisis kinerja perusahaan dan meninjau permasalahan yang ada sehingga menghasilkan data yang lebih akurat.

Hasil dari analisis, observasi, dan wawancara dengan pihak mitra perusahaan akan disajikan dalam bentuk presentasi. Presentasi ini akan disampaikan kepada pihak mitra dan setelah penyampaian materi selesai, mereka dapat mengajukan pertanyaan dan memberikan masukan mengenai materi yang disampaikan. Langkah ini bertujuan agar semua aspek topik yang ingin disampaikan ini dapat diterima dengan baik dan dipahami secara jelas oleh pihak mitra sehingga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi kinerja di masa depan.

### **Tahapan atau Langkah Pelaksanaan PKM**

Dalam melaksanakan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini, terdapat langkah atau tahapan yang diperlukan agar program kegiatan dapat berjalan sesuai dengan tujuan yang direncanakan, yaitu dengan memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh PT Simtex Mechatronic Indojoya. Tahapan-tahapan ini dibuat untuk menuntun dan membantu perusahaan dalam menyelesaikan permasalahan yang ada. Berikut merupakan gambaran dari tahapan atau langkah pelaksanaan kegiatan PKM yang dilakukan secara garis besar:

- 1) Melakukan survei ke perusahaan sesuai dengan data dari hasil analisis serta wawancara dengan pihak mitra perusahaan PT Simtex Mechatronic Indojoya;
- 2) Melakukan observasi secara langsung di perusahaan untuk melihat kondisi nyata.
- 3) Menyusun proposal sebagai pengajuan kerja sama antara mitra terkait dengan pelaksana program kegiatan PKM yang berisi kerangka atau struktur dari rencana yang akan dilakukan, dimulai dari analisis situasi, masalah yang dihadapi, solusi permasalahan, rencana luaran kegiatan, anggaran yang dibutuhkan, bentuk dan tahapan pelaksanaan, hingga jadwal kegiatan;
- 4) Mensosialisasikan program dengan cara menyajikan dasar-dasar terkait materi SWOT yang diambil dalam bentuk presentasi dan menyediakan sesi tanya jawab dengan pihak perusahaan untuk memperoleh informasi terkait hal-hal yang dihadapi perusahaan;
- 5) Menganalisis permasalahan yang dihadapi perusahaan dan memberikan solusi;
- 6) Melakukan evaluasi dan perbaikan mengenai materi yang sudah dipresentasikan;
- 7) Menyusun jurnal dan laporan akhir kegiatan terkait topik yang akan dibahas lebih lanjut; dan
- 8) Melakukan publikasi ilmiah dari hasil jurnal, laporan akhir, dan poster yang telah dibuat.

### **Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan PKM**

Berikut merupakan tabel dari rangkaian skedul yang akan dilakukan oleh pihak tim PKM beserta partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini:

**Tabel 1**

*Rangkaian Skedul Kegiatan dan Partisipasi Mitra*

No	Skedul Kegiatan	Partisipasi Mitra
1.	Melakukan kunjungan dan tanya jawab (wawancara) dengan mitra perusahaan	Tim mengamati kondisi perusahaan dan wawancara singkat mengenai persoalan yang terjadi di mitra serta memeriksa berbagai studi pustaka yang berhubungan dengan kajian
2.	Identifikasi masalah dan melakukan penyusunan proposal mengenai topik yang akan diangkat dalam PKM	Tim melakukan diskusi mengenai topik yang diangkat dan pengumpulan data yang berkaitan dengan mitra.
3.	Menyusun materi presentasi untuk melakukan pemaparan secara <i>offline</i> atau luring ke mitra	Melakukan pengerjaan presentasi dan diskusi bersama anggota tim mengenai materi yang akan dipaparkan.
4.	Melakukan presentasi atau penyuluhan atas hasil analisis yang didapat ke mitra perusahaan	Tim PKM meminta mitra untuk memberi tanggapan pada materi yang disampaikan dan tim PKM juga akan memberikan pertanyaan terkait informasi mengenai perusahaan ke mitra sehingga adanya perolehan data untuk penyusunan laporan dan jurnal.
5.	Membuat laporan akhir berbentuk jurnal ilmiah, laporan, dan poster untuk HKI (Hak Kekayaan Intelektual)	Tim menyusun draf jurnal, laporan akhir, dan poster untuk HKI serta mempersiapkan untuk melakukan publikasi ilmiah, juga mempresentasikan hasil PKM di seminar nasional.

Pada kegiatan PKM yang dilakukan, maka mitra sebagai subjek yang dianalisis perlu ikut berpartisipasi dalam melancarkan karena ketersediaan untuk bekerja sama memberikan informasi perusahaan dapat membantu pihak pelaksana PKM untuk memaparkan hasil analisis yang akurat sehingga membantu memberikan solusi atas permasalahan yang dialami perusahaan. Partisipasi mitra dilakukan dengan memberitahu informasi terkait keadaan yang sedang atau pernah dihadapi perusahaan. Hal ini dilakukan melalui beberapa cara seperti wawancara, memberikan kesempatan melakukan observasi secara langsung, memfasilitasi waktu dan tempat saat melakukan pemaparan materi presentasi, sesi tanya jawab, dan sebagainya. Adanya kegiatan ini tentunya berpengaruh positif terhadap perusahaan sehingga mendorong kinerja yang semakin meningkat dan menjadikan mitra sebagai perusahaan terbaik di industrinya.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM akan menganalisis kinerja perusahaan melalui metode SWOT ke PT Simtex Mechatronic Indojoya yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang HVAC (*Heating, Ventilation, and Air Conditioning*). Kegiatan ini dilakukan melalui pelaksanaan pemaparan materi ke perusahaan secara *offline* atau luring dengan mempresentasikan teori mengenai materi yang bersangkutan yaitu SWOT dan dikaitkan dengan variabel-variabel lainnya serta cara penerapannya sehingga dapat diaplikasikan oleh perusahaan. Tim PKM sudah melakukan kunjungan secara langsung ke perusahaan pada tanggal 29 Agustus 2024 untuk melakukan observasi dan wawancara singkat dengan salah satu pihak yang bekerja di PT Simtex Mechatronic Indojoya. Kemudian, pada tanggal 15 Oktober 2024, kegiatan PKM dilanjutkan dengan melakukan pemaparan materi mengenai SWOT secara luring kepada pihak mitra serta melakukan diskusi secara lebih spesifik mengenai hal-hal yang sedang atau pernah dihadapi perusahaan sehingga hasil akhir dapat memberikan *output* yang sesuai dan akurat. Berdasarkan hasil wawancara dan kunjungan tersebut, ditemukan beberapa permasalahan operasional seperti kedisiplinan tenaga kerja, komunikasi, proses teknisi produk, hingga regulasi yang dapat ditinjau melalui metode SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) sehingga melalui

PKM ini dapat membantu perusahaan dalam menyusun strategi yang ditinjau dari sisi internal dan eksternal. Lalu, juga didapat bahwa saat ini perusahaan sedang berencana untuk membuka unit bisnis yang baru di bidang *Food and Beverages (F&B)* karena melihat adanya peluang. Akan tetapi, dalam membuka unit bisnis baru perlu dilakukan analisis SWOT untuk melakukan pengembangan terhadap beberapa hal seperti target pasar, produk yang dijual, harga yang ditetapkan, lokasi penjualan, dan sebagainya sehingga keberadaan PKM ini sangat membantu perusahaan dalam meningkatkan pengetahuan mengenai pembuatan SWOT dan hal yang perlu diperhatikan perusahaan saat menyusun strategi agar unit bisnis dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

Hal yang menjadi tolak ukur keberhasilan kegiatan PKM ini adalah pihak perusahaan merasa sangat terbantu dengan keberadaan penyuluhan karena mendapatkan edukasi dan wawasan secara mendalam kepada para pihak PT Simtex Mechatronic Indojoya mengenai pembuatan strategi perencanaan melalui SWOT serta tata cara menganalisis metode SWOT yang baik dan benar. Topik yang diangkat dalam PKM sangat tepat untuk kondisi mitra perusahaan yang sedang membutuhkan solusi untuk membangun dan mengembangkan unit bisnisnya sehingga pemaparan materi dikatakan sangat berguna. Materi yang dipaparkan mengenai dasar-dasar pembuatan SWOT juga disebarkan ke seluruh personel yang bekerja di PT Simtex Mechatronic Indojoya. Dengan begitu, kegiatan PKM dapat berperan positif untuk ikut berpartisipasi dalam memberikan arah kepada pihak perusahaan saat melakukan tinjauan terhadap hal yang perlu dipertimbangkan serta tindakan yang harus dilakukan maupun dihindari.

Dari pembuatan SWOT yang telah dilakukan berdasarkan kondisi mitra, didapat hasil akhir yang salah satunya berupa tabel analisis perencanaan strategis yang berisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari perusahaan untuk meminimalisir permasalahan. Hal tersebut dilakukan untuk dapat berkontribusi dalam menganalisis serta membantu memenuhi kebutuhan perusahaan. Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan wadah agar perusahaan dapat menyusun strategi yang lebih memadai untuk menanggulangi atau meminimalisir permasalahan yang ada kedepannya serta berkontribusi membantu perusahaan. Berikut merupakan gambaran dari tabel SWOT yang dirancang dari hasil diskusi dan wawancara secara singkat yang menggambarkan perusahaan secara garis besar:

**Tabel 2**  
*Tabel Analisis SWOT*

Eksternal/ Internal	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
	S1: Dapat melakukan <i>custom</i> terhadap produk yang dipesan S2: Produk berkualitas tinggi S3: <i>Corporate Social Responsibility (CSR)</i> perusahaan terlaksana dengan sangat baik S4: Banyak variasi atau <i>range</i> pilihan produk S5: Sumber bahan baku produk didapat melalui impor dari berbagai negara S6: Memberikan <i>technical support</i> berupa garansi seperti <i>maintenance</i> dan teknisi saat ada kerusakan S7: Dapat melakukan konsultasi terkait produk untuk menentukan jenis yang sesuai dengan kondisi pelanggan S8: Terdapat asuransi untuk keputusan manajemen saat terjadinya sesuatu dari keputusan yang diambil	W1: Harga produk relatif mahal W2: Komunikasi yang kurang antar divisi W3: Tenaga kerja produksi lanjut usia W4: Kurangnya kedisiplinan dari para karyawan W5: Kendaraan operasional untuk teknisi yang ditugaskan ke proyek dengan medan curam W6: Pemesanan produk oleh klien untuk area yang luas tidak dapat dilakukan stok dan harus <i>indent</i> selama dua bulan.

Opportunities (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
<p>O1: Pelanggan loyal dengan selalu menggunakan produk mitra untuk seluruh cabangnya</p> <p>O2: Pelanggan “Middle High” berasal dari perusahaan besar dan terkenal yang memiliki banyak cabang</p> <p>O3: Salah satu pemimpin pasar dalam HVAC</p> <p>O4: Bekerja sama dengan <i>outsourcing</i> lain</p> <p>O5: Promosi produk melalui media cetak berupa majalah khusus untuk kontraktor dan mengikut <i>booth</i> pameran.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan kemampuan dalam melakukan <i>custom</i> terhadap produk yang dipesan dan pemberian <i>technical support</i> untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dengan memproduksi produk yang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan pelanggan (S1, S6, O1)</li> <li>2. Tetap mempertahankan menghasilkan produk berkualitas tinggi untuk tetap menjadi pilihan utama bagi perusahaan yang besar dan terkenal (S2, O2)</li> <li>3. Memperlihatkan kualitas produk yang tinggi dan dapat di <i>custom</i> pada saat melakukan promosi melalui media cetak maupun pameran dengan menyediakan mock up produk sebagai sampel (S1, S2, O5)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan komunikasi antar divisi sehingga memberikan pelayanan maksimal ke perusahaan besar. Dapat dilakukan dengan ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>) untuk membantu komunikasi antar divisi sehingga memastikan informasi tersampaikan tanpa terjadi miskomunikasi (W2, O2)</li> <li>2. Memberikan promo khusus untuk pelanggan saat melakukan pembelian berulang sehingga harga produk dapat relatif lebih rendah agar tetap loyal dan tidak beralih ke tempat lain, juga dapat menarik konsumen baru untuk menambah permintaan pasar (W1, O1)</li> <li>3. Menyediakan kendaraan yang memadai untuk melewati lokasi proyek yang curam yakni bekerja sama dengan <i>outsourcing</i> di bidang jual atau sewa transportasi jasa angkut seperti dump truck untuk mempertahankan posisi pemimpin pasar (W5, O3, O4)\</li> </ol>
Threats (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
<p>T1: Adanya regulasi pemerintah yang berubah</p> <p>T2: Terhambatnya proses impor</p> <p>T3: Meningkatnya bea cukai</p> <p>T4: Adanya permintaan pasar yang banyak dan harus segera dipenuhi</p> <p>T5: Kesalahan dari pihak <i>outsourcing</i> dalam melakukan pemasangan produk.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan pelayanan terbaik yang salah satunya melalui <i>technical support</i> untuk menghadapi permintaan pasar yang tidak menentu sehingga pelanggan tetap merasakan adanya pelayanan yang tidak didapat dari tempat lain, walaupun terdapat lonjakan permintaan yang berdampak pada keterlambatan (S7, T4)</li> <li>2. Mencari alternatif pasokan bahan baku untuk meminimalisir gangguan dari terhambatnya impor yang mempengaruhi proses produksi produk (S5, T2)</li> <li>3. Menganalisis kebutuhan pelanggan melalui konsultasi sehingga dapat membantu mencari pihak <i>outsourcing</i> yang terpercaya dan sesuai kriteria untuk memasang produk (S7, T5)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengatasi harga produk yang relatif mahal dengan bernegosiasi dengan pihak supplier untuk mengurangi tingginya bea cukai (W1, T3)</li> <li>2. Meningkatkan kedisiplinan dari tenaga kerja dalam menghadapi perubahan regulasi dengan melakukan evaluasi kinerja secara berkala untuk memastikan perusahaan telah mengikuti regulasi dengan sesuai (W4, T2)</li> <li>3. Melakukan analisis pola permintaan sebagai prediksi sehingga dapat membuat perencanaan atas</li> </ol>

	4. Saat terjadi sesuatu yang tidak diinginkan dalam pemasangan produk yang mengakibatkan kerugian, maka dapat memanfaatkan asuransi keputusan manajemen (S8, T5)	stok. Kemudian, melakukan stok dengan jumlah tertentu atas <i>sparepart</i> produk yang sering dipesan (W6, T4)
--	--	---

### Gambar 1

*Kondisi saat akan memaparkan materi mengenai SWOT, melakukan wawancara dengan salah satu pihak, dan foto bersama dengan pihak PT Simtex Mechatronic Indojoya*



Sumber Gambar: Penulis (2024)

### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hal yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat terlihat bahwa adanya kegiatan PKM yang dilaksanakan memiliki tujuan untuk membantu menganalisis faktor internal maupun eksternal, baik yang bersifat positif dan negatif yang dimiliki oleh mitra PT Simtex Mechatronic Indojoya dalam meningkatkan kinerja perusahaan sehingga dapat ditemukan permasalahan yang akan diminimalisir atau bahkan diperbaiki dengan memberikan solusi.

Kegiatan ini dimulai dengan tahap melakukan pemaparan materi ke mitra perusahaan yakni PT Simtex Mechatronic Indojoya mengenai “Analisis Kinerja Perusahaan Melalui Metode SWOT” yang dilakukan melalui luring atau *offline* dengan datang langsung ke lokasi perusahaan mitra untuk melakukan presentasi serta evaluasi dan diskusi mengenai kegiatan PKM dengan saling memberikan berbagai masukan berupa kritik atau saran dari mitra maupun pelaksana PKM. Dilakukannya sosialisasi secara luring agar penyampaiannya dapat berlangsung lebih efektif.

Setelah dilakukan pemaparan materi, maka dikumpulkan informasi atau data mengenai perusahaan secara lebih mendalam sebagai bahan yang dibutuhkan untuk melakukan analisis. Hal tersebut dilakukan dengan wawancara secara langsung di lokasi mitra bersama dengan salah satu pihak profesional yang bekerja di perusahaan PT Simtex Mechatronic Indojoya untuk sehingga diperoleh beberapa permasalahan yang terjadi dalam operasional perusahaan maupun rencana pengembangan yang dilakukan untuk dapat ditinjau.

Setelah didapatkan informasi dan data perusahaan mengenai hal yang sekiranya perlu ditinjau, maka tahapan berikutnya akan dilakukan analisis oleh tim PKM berdasarkan acuan utama dari SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunity, Threats*) untuk ditemukan penyelesaian yang paling sesuai terhadap berbagai permasalahan yang ada, baik dari sisi operasional maupun pengembangan unit bisnis baru melalui hubungan strategi S-O (*Strength dan Opportunity*),

strategi W-O (*Weaknesses* dan *Opportunity*), strategi S-T (*Strength* dan *Threats*), dan strategi W-T (*Weaknesses* dan *Threats*).

Dari hasil wawancara yang dilakukan, maka didapat beberapa permasalahan dari faktor internal maupun eksternal seperti komunikasi antar divisi, kedisiplinan karyawan, permintaan pasar, stok barang, regulasi, dan lainnya. Kemudian, ditemukan juga bahwa perusahaan sedang berencana untuk mengekspansi perusahaannya dengan membuka unit bisnis baru di bidang “*Food and Beverages*” yang berbeda dari bidang bisnis yang sedang dijalankan sekarang karena mitra melihat adanya peluang. Dalam membentuk unit bisnis baru, maka mitra membutuhkan analisis SWOT untuk menentukan faktor target pasar, harga, lokasi, hingga jenis yang harus dijual agar proses pengembangan bisnis dapat sesuai dengan yang diharapkan.

Dari permasalahan yang dihadapi maupun ekspansi yang akan dilakukan oleh PT Simtex Mechatronic Indojoya, maka akan ditinjau dengan pemberian solusi dan saran melalui analisis permasalahan menggunakan metode SWOT untuk mendapatkan gambaran masalah dan cara penyelesaian yang dibutuhkan. Tim PKM memberikan gambaran tabel analisis SWOT terkait kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman secara garis besar yang ada di perusahaan sehingga dapat dipergunakan sebagai bahan evaluasi dan pengambilan tindakan kedepannya.

Adanya sosialisasi mengenai SWOT membuat mitra merasa sangat terbantu dengan dilakukannya pemaparan materi karena dapat mengingatkan kembali para personel yang bekerja di PT Simtex Mechatronic Indojoya mengenai tahapan pembuatan SWOT sehingga dapat berkontribusi memberikan arah dalam meninjau perencanaan pengembangan unit bisnis tersebut. Hal tersebut menggambarkan keberhasilan kegiatan PKM karena mendapatkan tanggapan positif dari mitra dan memberikan manfaat dalam meningkatkan kinerja perusahaannya melalui pemberian edukasi terkait dasar-dasar pembuatan SWOT yang benar, juga memberikan gambaran tabel analisis SWOT mengenai situasi yang dihadapi perusahaan berdasarkan faktor internal maupun eksternal.

#### **Ucapan Terima Kasih** (*Acknowledgement*)

Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) serta Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Tarumanagara yang telah memberikan wadah dan kesempatan dalam mendukung kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, juga seluruh pihak dari PT Simtex Mechatronic Indojoya yang bersedia untuk memberikan ruang dan waktu untuk melakukan kunjungan, wawancara, presentasi, hingga pemberian informasi mengenai perusahaan sehingga membantu memperlancar kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini.

#### **REFERENSI**

- Budiman, Tri. (2017). Analisis SWOT pada Usaha Kecil dan Menengah. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri.
- Ekadjaja, M., dan Djaja, T. C. (2022). Pelatihan SWOT Balance Scorecard untuk Pengukuran Kinerja Industri Briket Arang. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 5(1), 208-217.
- Fahmi, Irham. (2022). Pengantar Sistem Pengendalian Manajemen: Teori dan Aplikasi. Depok: RajaGrafindo Persada.
- Galib, M. dan Hidayat, M. (2018). Analisis Kinerja Perusahaan dengan Menggunakan Pendekatan Balanced Scorecard pada PT Bosowa Propertindo. *SEIKO: Journal of Management and Business*, 2 (1), 92-96.
- Hartmann, F., Kraus, K., dan Nilsson, G. (2021). Management Control Systems. New York: McGraw-Hill Education.

- Rangkuti, F. (1997). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Supriyono. (2000). Sistem Pengendalian Manajemen. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Telkom University. (2023). Pengertian Analisis SWOT dan Fungsinya Bagi Perusahaan. Diakses dari <https://it.telkomuniversity.ac.id/pengertian-analisis-swot-dan-fungsinya-bagi-perusahaan/>.