

# TANTANGAN PERUBAHAN PERUSAHAAN



**SUSTAINABLE GROWTH AND BECOME STRONGER**

*Created by Yul Afian ,  
Feb, 2023*

# RJP PT POJ



**KONSOLIDASI**  
2018-2019

“Menjadi perusahaan yang profesional dan GCG”



**PENGEMBANGAN USAHA**  
2020-2022

“Membangun bisnis di luar pasar captive Perusahaan Induk”



**MANDIRI**  
2023 dst.

“Menjadi perusahaan Anak yang mandiri dengan portofolio pelanggan yang beragam”

## Strategi POJ Pada Tahun 2019-2023

Strategi utama perusahaan adalah “Penguatan Internal dan Tumbuh” yaitu strategi bertumbuh melalui perbaikan internal sebelum melakukan ekspansi bisnis memperluas target pasar.

# KUADRAN SWOT



# ANALISA SWOT

## STRENGTH

- Memiliki laba yang memadai
- Memiliki captive market
- Memiliki current ratio 1,09
- Layanan pelanggan memuaskan
- Jumlah SDM yang berpengalaman
- Jaringan kantor pelayanan tersebar di beberapa daerah
- Mempunyai bisnis yang terdiversifikasi
- Mempunyai aset produktif yang memadai
- Reputasi yang baik karena merupakan AP BUMN
- Memiliki aset 592 M

## WEAKNESS

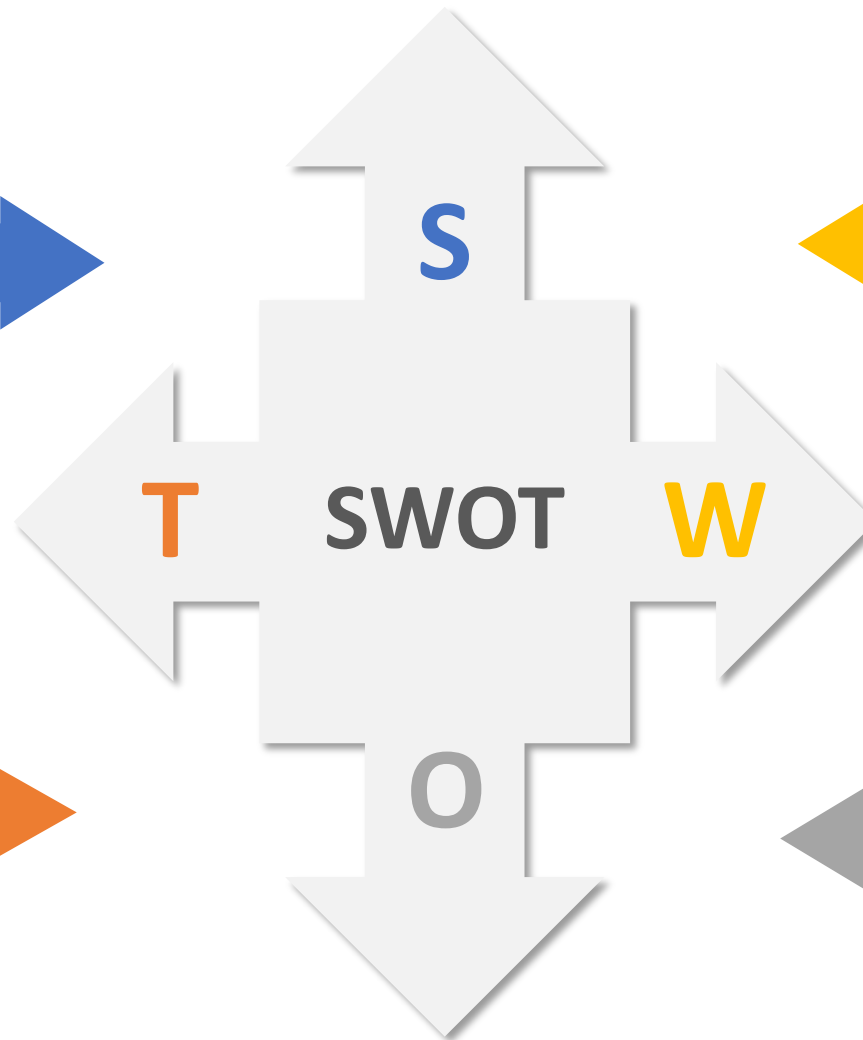
- Ketergantungan dengan captive market.
- Kualitas SDM organik masih perlu ditingkatkan.
- Kualitas SDM alih daya yang masih perlu ditingkatkan
- Penggunaan ERP belum dilaksanakan dengan sepenuhnya.
- Belum memiliki sistem berbasis IT untuk pelayanan dan operasional.
- Keterbatasan sumber pembiayaan sendiri.
- Pemasaran yang masih kurang handal.
- Sistem dan prosedur kerja yang belum lengkap dan belum dijalani sepenuhnya.

## THREATS

- Tingkat persaingan yang tinggi
- Kenaikan penetapan UMP/K rendah
- Kesulitan dalam mencari SDM berkualitas
- Tingkat Suku Bunga semakin meningkat
- Collection period pasar non-captive lebih dari 60 hari
- Belum diketahui secara pasti perkiraan resale value kendaraan listrik

## OPPORTUNITIES

- Peluang pasar non-captive masih terbuka luas
- Pengelolaan TAD dan Rental dengan Grup Holding
- Dukungan percepatan program kendaraan bermotor listrik berbasis baterai untuk transportasi jalan dan kewajiban BUMN menggunakan kendaraan listrik.
- Pengiriman Emas Pegadaian Galery 24 ke Cab
- Pengiriman Emas Pegadaian Galery 24 ke Cabang Pegadaian
- Melakukan penawaran dan mengikuti tender melalui digital.
- Semakin banyak Jenis pekerjaan yang di tawarkan ( ASN, Tenaga ahli IT, dll )



# INTERNAL FAKTOR EVALUATION (IFE) DAN EKSTERNAL FAKTOR EVALUATION (EFE)

No.	STRENGTH	Bobot	Rating	Skor
1	Memiliki laba yang memadai	0,05	3	0,16
2	Memiliki <i>captive market</i>	0,06	4	0,26
3	Memiliki current ratio 1,09	0,04	1	0,04
4	Layanan pelanggan memuaskan	0,06	4	0,26
5	Jumlah SDM yang berpengalaman	0,06	3	0,18
6	Jaringan kantor pelayanan tersebar di beberapa daerah	0,05	3	0,16
7	Mempunyai bisnis yang terdiversifikasi	0,03	2	0,06
8	Mempunyai aset produktif yang memadai	0,05	3	0,16
9	Reputasi yang baik karena merupakan anak perusahaan BUMN	0,04	4	0,18
10	Memiliki aset 592 M	0,04	3	0,13
	<b>Jumlah</b>	<b>0,50</b>		<b>1,57</b>

$$S + W = 2,85$$



$$O + T = 2,88$$

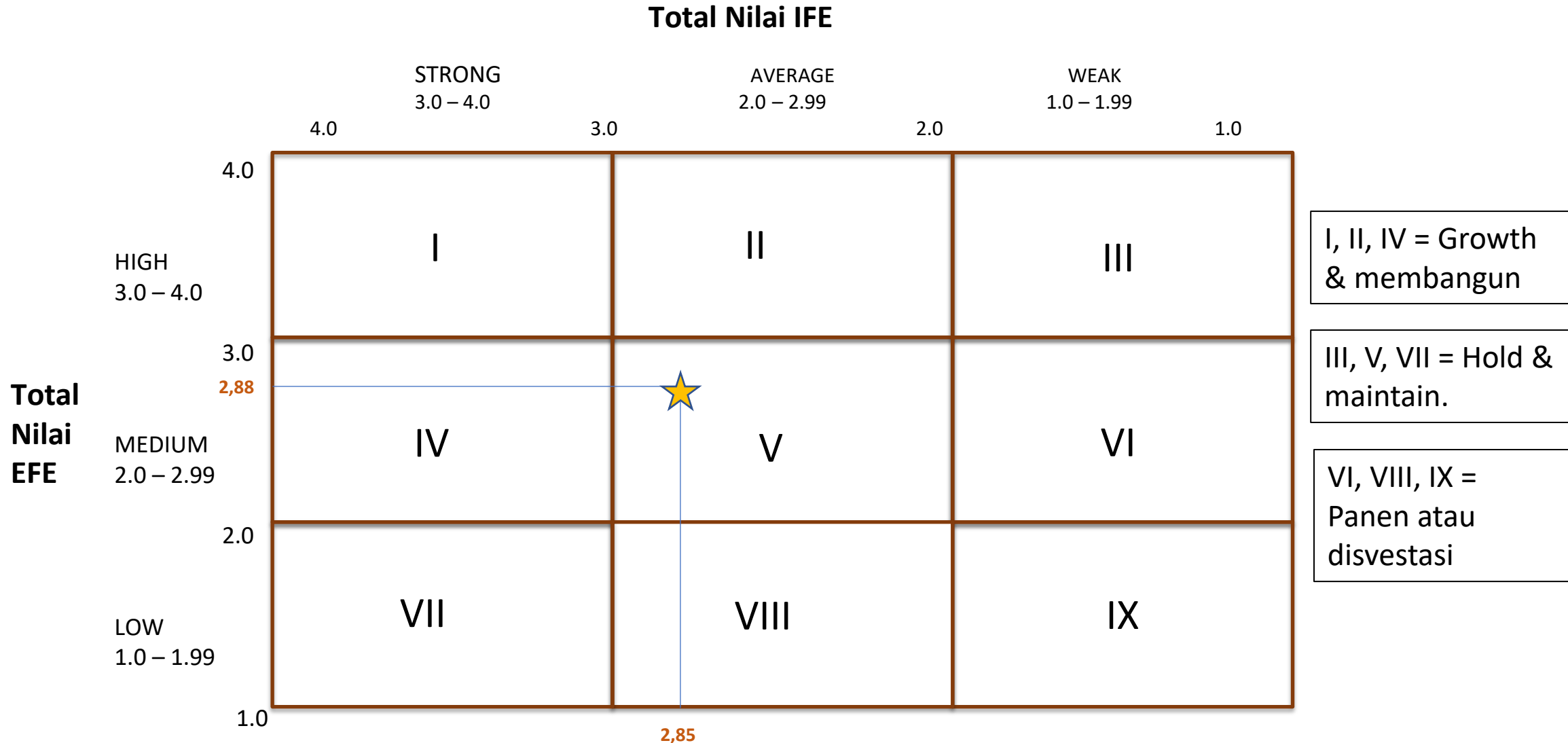
No.	OPPURTUNITY	Bobot	Rating	Skor
1	Peluang pasar <i>non-captive</i> masih terbuka luas	0,12	3	0,36
2	Pengelolaan TAD dan Rental dengan Grup Holding	0,05	2	0,10
3	Dukungan percepatan program kendaraan bermotor listrik berbasis baterai untuk transportasi jalan dan kewajiban BUMN menggunakan kendaraan listrik.	0,07	3	0,21
4	Pengiriman Emas Pegadaian Galery 24 ke Cab Pengiriman Emas Pegadaian Galery 24 ke Cabang Pegadaian	0,12	4	0,48
5	Melakukan penawaran dan mengikuti tender melalui digital.	0,09	3	0,27
6	Semakin banyak Jenis pekerjaan yang di tawarkan ( ASN, Tenaga ahli IT, dll )	0,05	3	0,15
	<b>Jumlah</b>	<b>0,50</b>		<b>1,57</b>

No.	WEAKNESS	Bobot	Rating	Skor
1	Ketergantungan dengan <i>captive market</i> .	0,08	4	0,33
2	Kualitas SDM organik masih perlu ditingkatkan.	0,08	2	0,15
3	Kualitas SDM alih daya yang masih perlu ditingkatkan	0,06	2	0,12
4	Pengunaan ERP belum dilaksanakan dengan sepenuhnya.	0,05	3	0,16
5	Belum memiliki sistem berbasis IT untuk pelayanan dan operasional.	0,05	2	0,10
6	Keterbatasan sumber pembiayaan sendiri.	0,06	2	0,13
7	Pemasaran yang masih kurang handal.	0,06	3	0,19
8	Sistem dan prosedur kerja yang belum lengkap dan belum dijalani sepenuhnya.	0,05	2	0,10
	<b>Jumlah</b>	<b>0,50</b>		<b>1,28</b>

No.	THREATS	Bobot	Rating	Skor
1	Tingkat persaingan yang tinggi	0,12	3	0,35
2	Kenaikan penetapan UMP/K rendah	0,08	2	0,15
3	Kesulitan dalam mencari SDM berkualitas	0,06	2	0,12
4	Tingkat Suku Bunga semakin meningkat	0,09	3	0,26
5	<i>Collection period</i> pasar <i>non-captive</i> lebih dari 60 hari	0,06	2	0,12
6	Belum diketahui secara pasti perkiraan resale value kendaraan listrik	0,11	3	0,32
	<b>Jumlah</b>	<b>0,50</b>		<b>1,31</b>

Matriks IFE ( Internal factor evaluation) Matriks Evaluasi Faktor Internal (Internal Factor Evaluation- IFE Matrix) merupakan **alat perumusan strategi yang meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area-area fungsional** (David, 2010).

# THE INTERNAL-EXTERNAL (IE) MATRIX



ARAH STRATEGI: HOLD AND MAINTAIN STRATEGIES (Penetrasi Pasar & Pengembangan Produk) / INTENSIFIKASI



# INTERNAL POSTURE DAN EKSTERNAL POSTURE

No.	STRENGTH	Bobot	Rating	Skor
1	Memiliki laba yang memadai	0,05	3	0,16
2	Memiliki <i>captive market</i>	0,06	4	0,26
3	Memiliki current ratio 1,09	0,04	1	0,04
4	Layanan pelanggan memuaskan	0,06	4	0,26
5	Jumlah SDM yang berpengalaman	0,06	3	0,18
6	Jaringan kantor pelayanan tersebar di beberapa daerah	0,05	3	0,16
7	Mempunyai bisnis yang terdiversifikasi	0,03	2	0,06
8	Mempunyai aset produktif yang memadai	0,05	3	0,16
9	Reputasi yang baik karena merupakan anak perusahaan BUMN	0,04	4	0,18
10	Memiliki aset 592 M	0,04	3	0,13
	<b>Jumlah</b>	<b>0,50</b>		<b>1,57</b>

No.	WEAKNESS	Bobot	Rating	Skor
1	Ketergantungan dengan <i>captive market</i> .	-0,08	4	-0,33
2	Kualitas SDM organik masih perlu ditingkatkan.	-0,08	2	-0,15
3	Kualitas SDM alih daya yang masih perlu ditingkatkan	-0,06	2	-0,12
4	Pengunaan ERP belum dilaksanakan dengan sepenuhnya.	-0,05	3	-0,16
5	Belum memiliki sistem berbasis IT untuk pelayanan dan operasional.	-0,05	2	-0,10
6	Keterbatasan sumber pembiayaan sendiri.	-0,06	2	-0,13
7	Pemasaran yang masih kurang handal.	-0,06	3	-0,19
8	Sistem dan prosedur kerja yang belum lengkap dan belum dijalani sepenuhnya.	-0,05	2	-0,10
	<b>Jumlah</b>	<b>-0,50</b>		<b>-1,28</b>

S + W = 0,29

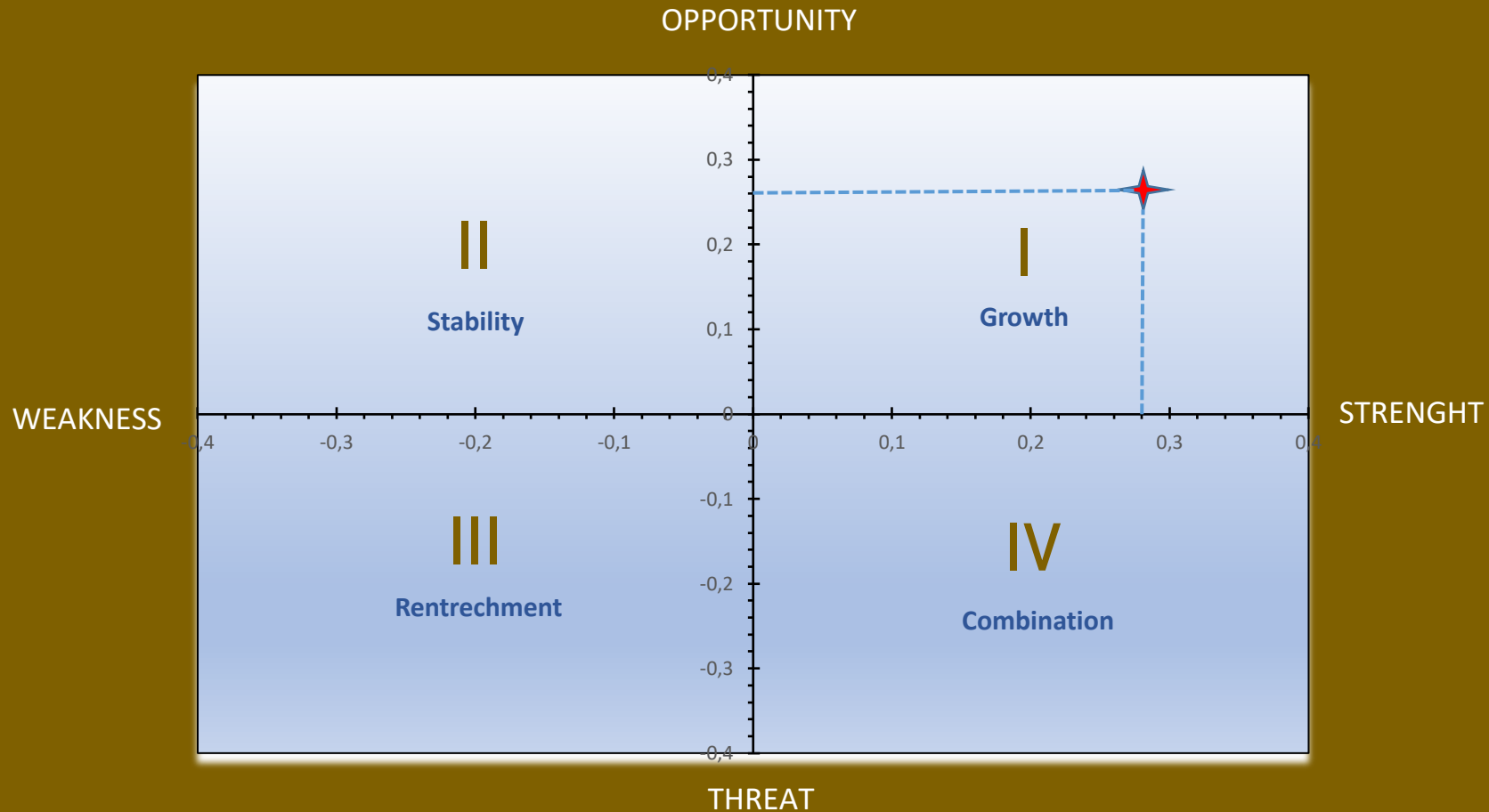


O + T = 0,26

No.	OPPURTUNITY	Bobot	Rating	Skor
1	Peluang pasar <i>non-captive</i> masih terbuka luas	0,12	3	0,36
2	Pengelolaan TAD dan Rental dengan Grup Holding	0,05	2	0,10
3	Dukungan percepatan program kendaraan bermotor listrik berbasis baterai untuk transportasi jalan dan kewajiban BUMN menggunakan kendaraan listrik.	0,07	3	0,21
4	Pengiriman Emas Pegadaian Galery 24 ke Cab Pengiriman Emas Pegadaian Galery 24 ke Cabang Pegadaian	0,12	4	0,48
5	Melakukan penawaran dan mengikuti tender melalui digital.	0,09	3	0,27
6	Semakin banyak Jenis pekerjaan yang di tawarkan ( ASN, Tenaga ahli IT, dll )	0,05	3	0,15
	<b>Jumlah</b>	<b>0,50</b>		<b>1,57</b>

No.	THREATS	Bobot	Rating	Skor
1	Tingkat persaingan yang tinggi	-0,12	3	-0,35
2	Kenaikan penetapan UMP/K rendah	-0,08	2	-0,15
3	Kesulitan dalam mencari SDM berkualitas	-0,06	2	-0,12
4	Tingkat Suku Bunga semakin meningkat	-0,09	3	-0,26
5	<i>Collection period</i> pasar <i>non-captive</i> lebih dari 60 hari	-0,06	2	-0,12
6	Belum diketahui secara pasti perkiraan resale value kendaraan listrik	-0,11	3	-0,32
	<b>Jumlah</b>	<b>-0,50</b>		<b>-1,31</b>

# KUADRAN SWOT PT POJ 2023



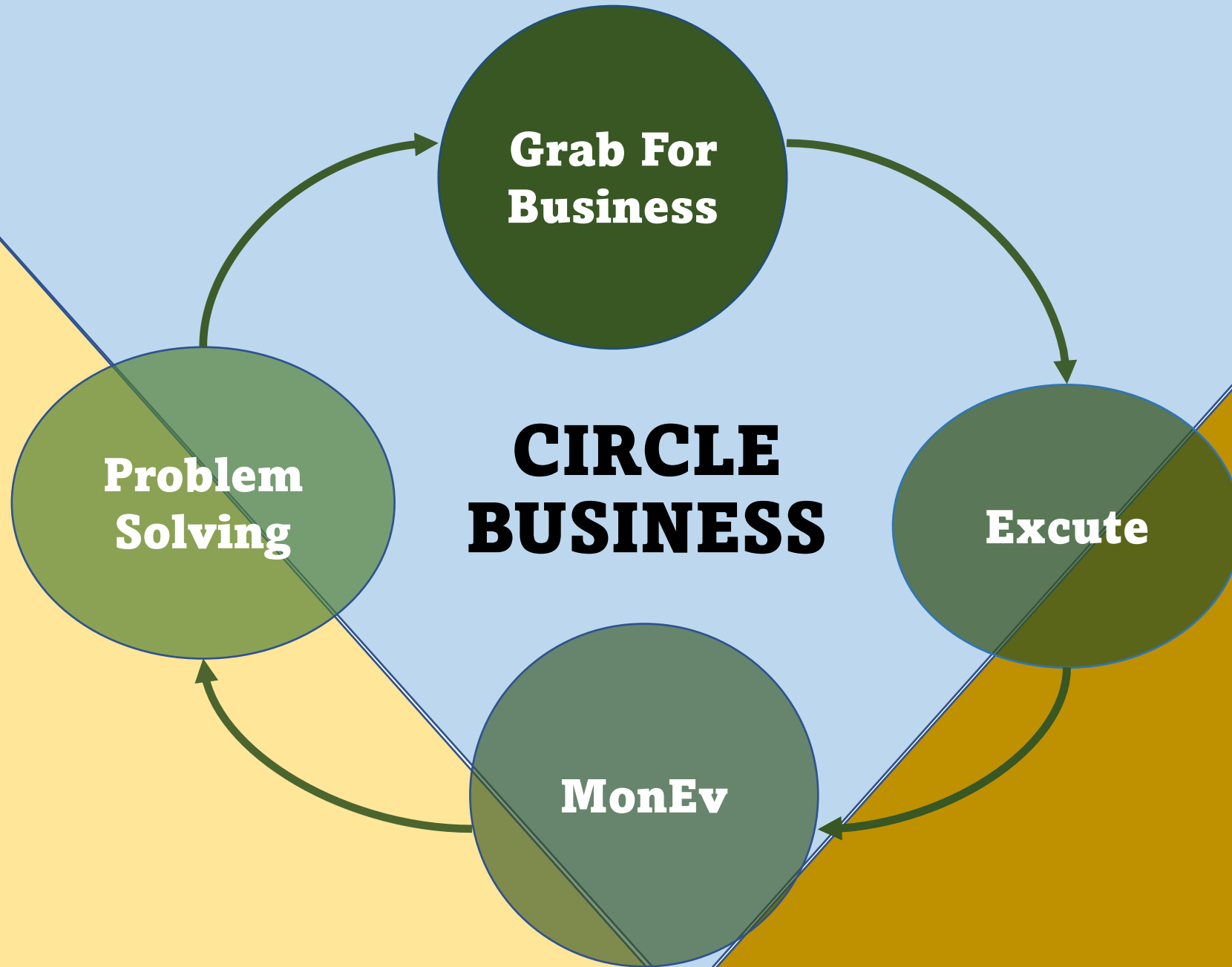
Posisi pada kuadran 1, berarti perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan. Strategi yang harus diambil dalam kondisi seperti ini adalah **mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif atau *growth oriented strategy*** dengan memanfaatkan peluang yang ada serta kekuatan internal yang dimiliki perusahaan.

Namun demikian, pada posisi kuadran 1 dengan angka yang relatif rendah, dilakukan *growth oriented strategy* dengan melakukan langkah-langkah penguatan internal. Penguatan internal yang dilakukan untuk mendukung strategi tumbuh secara agresif tersebut.



# TOWS Matrix

	<p><b>S</b> Memiliki laba yang memadai; Memiliki captive market; Memiliki current ratio 1,09; Layanan pelanggan memuaskan; Jumlah SDM yang berpengalaman ; Jaringan kantor pelayanan tersebar di beberapa daerah ; Mempunyai bisnis yang terdiversifikasi ; Mempunyai aset produktif yang memadai; Reputasi yang baik karena merupakan anak perusahaan BUMN Memiliki aset 592 M.</p>	<p><b>W</b> Ketergantungan dengan captive market.; Kualitas SDM organik masih perlu ditingkatkan.; Kualitas SDM alih daya yang masih perlu ditingkatkan ; Penggunaan ERP belum dilaksanakan dengan sepenuhnya. ; Belum memiliki sistem berbasis IT untuk pelayanan dan operasional. ; Keterbatasan sumber pembiayaan sendiri. ; Pemasaran yang masih kurang handal. ; Sistem dan prosedur kerja yang belum lengkap dan belum dijalani sepenuhnya.</p>	
<p><b>O</b> Peluang pasar non-captive masih terbuka luas ; Pengelolaan TAD dan Rental dengan Grup Holding ; Dukungan percepatan program kendaraan bermotor listrik berbasis baterai untuk transportasi jalan dan kewajiban BUMN menggunakan kendaraan listrik. ; Pengiriman Emas Pegadaian Galery 24 ke Cab Pengiriman Emas Pegadaian Galery 24 ke Cabang Pegadaian ; Melakukan penawaran dan mengikuti tender melalui digital. ; Semakin banyak Jenis pekerjaan yang di tawarkan ( ASN, Tenaga ahli IT, dll )</p>	<p><b>SO STRATEGY</b></p> 	<p><b>WO STRATEGY</b></p> 	<p><b>VISI:</b> Solusi bisnis jasa umum terbaik di Indonesia dengan pelayanan berstandar tinggi</p> <p><b>SASARAN:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan pelayanan terbaik di bidang jasa umum.</li> <li>2. Meningkatkan sinergi dengan perusahaan induk</li> <li>3. Meningkatkan nilai perusahaan dengan pemanfaatan sumber daya.</li> </ol>
<p><b>T</b> Tingkat persaingan yang tinggi Kenaikan penetapan UMP/K rendah Kesulitan dalam mencari SDM berkualitas Tingkat Suku Bunga semakin meningkat Collection period pasar non-captive lebih dari 60 hari Belum diketahui secara pasti perkiraan resale value kendaraan listrik</p>	<p><b>ST STRATEGY</b></p> 	<p><b>WT STRATEGY</b></p> 	
<p><b>KEBIJAKAN:</b> Pertumbuhan laba 38%</p>			



# EVALUASI KINERJA



## PENGERTIAN

1. Proses identifikasi untuk mengukur/menilai apakah sebuah kegiatan/program dilaksanakan sesuai perencanaan atau tidak.
2. Membandingkan hasil akhir dengan yang seharusnya dicapai



## MATERI

Kumpulan data/informasi tentang kinerja :

1. Aspek Layanan
2. Aspek Produktifitas
3. Aspek Kepatuhan
4. Aspek Efisiensi & efektifitas



## TUJUAN

1. Mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi sehingga dapat dilakukan diagnosis serta memberikan kesempatan untuk meningkatkan kemampuan objek evaluasi.
2. Mengukur tingkat efisiensi dan efektivitas sebuah media, metode, atau sumber daya lainnya dalam pelaksanaan sebuah kegiatan.
3. Memberikan umpan balik dan informasi penting untuk memperbaiki kekurangan dan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan.

## PROSES



1. Mengumpul data/informasi berupa pencapaian kinerja dengan memperhatikan aspek-aspek terkait.
2. Data/informasi berupa kuantitatif atau kualitatif.



Diagnosa factor-factor penyebab/yang mempengaruhi.



Membuat solusi-solusi



1. Program Kerja
2. Inisiatif strategi
3. Komitmen







INGATLAH KAMU 5 PERKARA SEBELUM 5 PERKARA

KAYA  
SEHAT  
MUDA  
LAPANG  
HIDUP

S  
E  
B  
E  
L  
U  
M

MISKIN  
SAKIT  
TUA  
SEMPIT  
MATI



“Demi **MASA**....,  
Sesungguhnya semua  
orang benar-benar berada  
di dalam **KERUGIAN**.  
Kecuali orang-orang yang  
**BERIMAN**, **BERAMAL**  
**SALIH**, **SALING**  
**MENASIHATI DALAM**  
**KEBENARAN & SALING**  
**MENASIHATI DALAM**  
**KESABARAN.**”

(TQS. al-'Ashr [103] : 1-3)





# *Thank you*

*“Awali kehidupan dengan bersyukur dilanjutkan dengan berikhtiar  
dan berserah diri kepada Sang Pencipta”*

Created by Yul Afian ,  
Feb, 2023