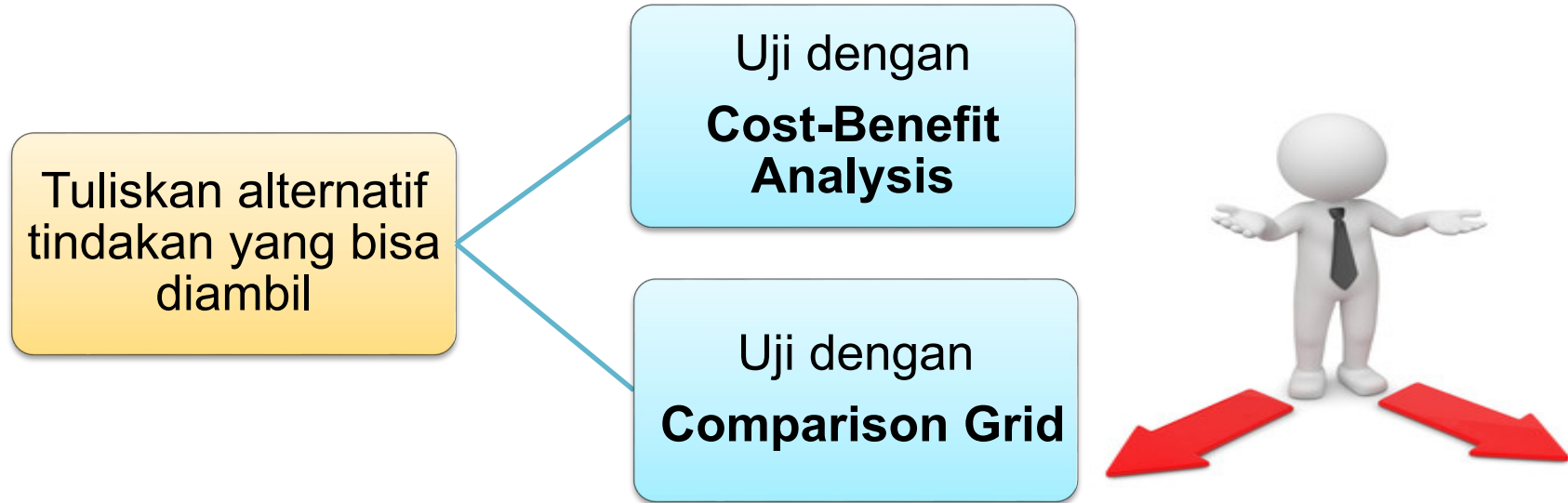


# Day 2

## MODUL 5: ANALYZING ALTERNATIVE SOLUTIONS



# ANALISIS ALTERNATIF SOLUSI



Anda bisa memilih salah satu dari kedua metode tersebut. Comparison Grid **hanya bisa dipakai** jika alternatif-alternatif yang ada masih ‘apple to apple’, jika alternatif-alternatif yang ada **tidak** ‘apple to apple’, maka lebih baik menggunakan Cost – Benefit Analysis

# COST – BENEFIT ANALYSIS

## COST

- ✓ Investasi:  
Rp, waktu, energi
- ✓ Dampak negatif
- ✓ Kerugian potensial
- ✓ Peluang yang hilang

## BENEFIT

- ✓ Revenue potensial:  
Rp, waktu, energi
- ✓ Dampak positif
- ✓ Penghematan potensial
- ✓ Peluang yang didapat

***Low Cost - High Benefit***



# COST – BENEFIT ANALYSIS

Alternatif tindakan:	
Cost	Benefit

# COMPARISON GRID

## KRITERIA SASARAN ALTERNATIF KEPUTUSAN

### 1. Keharusan (Mutlak)

Sasaran yang harus dicapai supaya keputusan dapat berhasil baik

### 2. Keinginan

Sasaran tambahan sebagai pembandingan dari berbagai alternatif yang telah memenuhi sasaran keharusan

# COMPARISON GRID

## SASARAN KEPUTUSAN

### Kriteria Sasaran Keharusan (Mutlak):

- ✓ Berasal dari sumber daya
- ✓ Kuantitatif
- ✓ Tidak untuk diperdebatkan
- ✓ Harus dipenuhi semuanya oleh setiap alternatif keputusan

# COMPARISON GRID

## SASARAN KEPUTUSAN

### Kriteria Keinginan:

- ✓ Berasal dari hasil yang diharapkan
- ✓ Berasal dari turunan kriteria keharusan (mutlak)
- ✓ Tidak harus dipenuhi oleh alternatif keputusan
- ✓ Kalau dipenuhi, menambah nilai alternatif keputusan
- ✓ Dibobot, berdasarkan derajat kepentingannya bagi pengambil keputusan



# Day 2

## MODUL 6: POTENTIAL PROBLEM ANALYSIS



# ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

## TUJUAN : MENGAMANKAN PELAKSANAAN KEPUTUSAN

1. Membuat rincian rencana
2. Identifikasi daerah / langkah kritis
3. Memperkirakan persoalan potensial
4. Memperkirakan sebab persoalan potensial
5. Tindakan
  - Pencegahan (prefentif)
  - Penanggulangan (kuratif)
6. Sistem informasi



# ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

## Tindakan Pencegahan:

- ✓ **Menghilangkan sebab** persoalan potensial
- ✓ **Harus dilakukan** agar persoalan potensial **tidak** timbul



# ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

## Tindakan Penanggulangan:

- ❑ Mengurangi **akibat** persoalan
- ❑ Dilaksanakan bila tindakan **pencegahan gagal**
- ❑ Memerlukan **sistem informasi** yang memberi tahu penanggung jawab bahwa tindakan pencegahan gagal, dan tindakan penanggulangan harus dilaksanakan



# LEMBAR KERJA ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

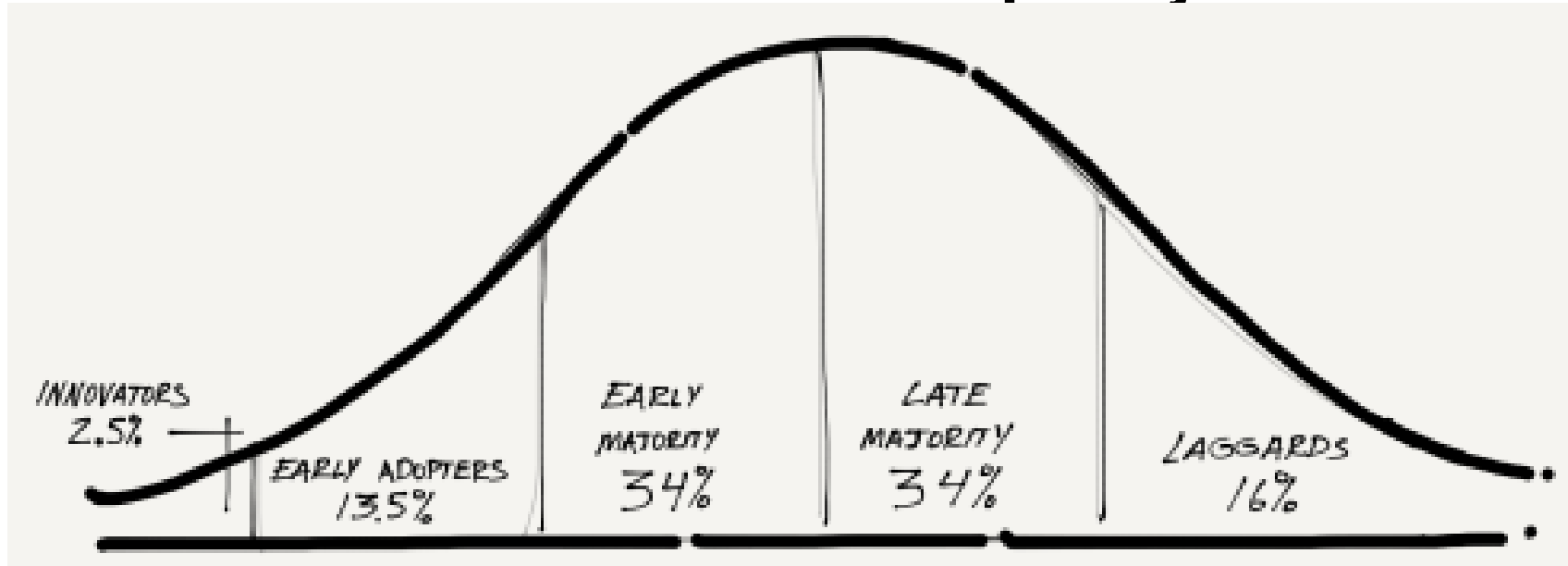
Solusi yang diambil:			
Potensi masalah yang mungkin timbul	Kemungkinan (1 – 10)	Kegawatan (1 – 10)	Total (kemungkinan x kegawatan)
<b>TOTAL</b>			<b>1</b>
Rencana tindakan pencegahan (prefentif):			
Rencana tindakan penanggulangan (kuratif):			

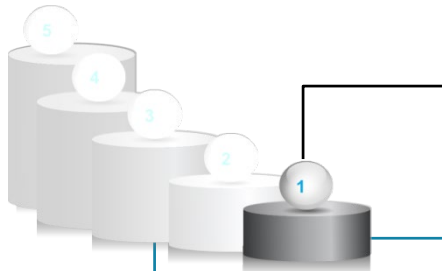
# Day 2

# MODUL 7 : IMPLEMENTATION PLAN



# Memetakan Tingkat Ketertarikan Stakeholder Terhadap Project





## Persiapan Implementasi Keputusan

Menilai lingkungan pengambilan keputusan

Identifikasi stakeholder

Tentukan tujuan dan batasan waktu

Tentukan strategi dan pendekatan

# 1. Menilai lingkungan pengambilan keputusan

- ✓ Mengapa anda ingin mengambil keputusan?
- ✓ Apa yang menjadi isu utama?
- ✓ Apa yang akan terjadi jika anda tidak memutuskan?
- ✓ **Apa saja hambatan-hambatan yang perlu untuk dipertimbangkan?**
- ✓ Apa saja informasi yang tersedia?
- ✓ Apa saja informasi yang masih perlu untuk anda kumpulkan?



## 2. Identifikasi stakeholder

- ✓ **Siapa saja yang akan terdampak oleh keputusan tersebut?**
- ✓ **Siapa yang bisa mempengaruhi keputusan tersebut?**
- ✓ **Apakah ada konflik kepentingan?**



# Stakeholder Management – process

## Identify

- Tentukan siapa yang terlibat dan terdampak dari project

## Assess

- Tentukan tingkat 'kuasa' dan 'pengaruh' dari tiap stakeholder
- Pertimbangkan tingkat ketertarikan mereka terhadap project
- Lakukan wawancara stakeholder

## Management strategy

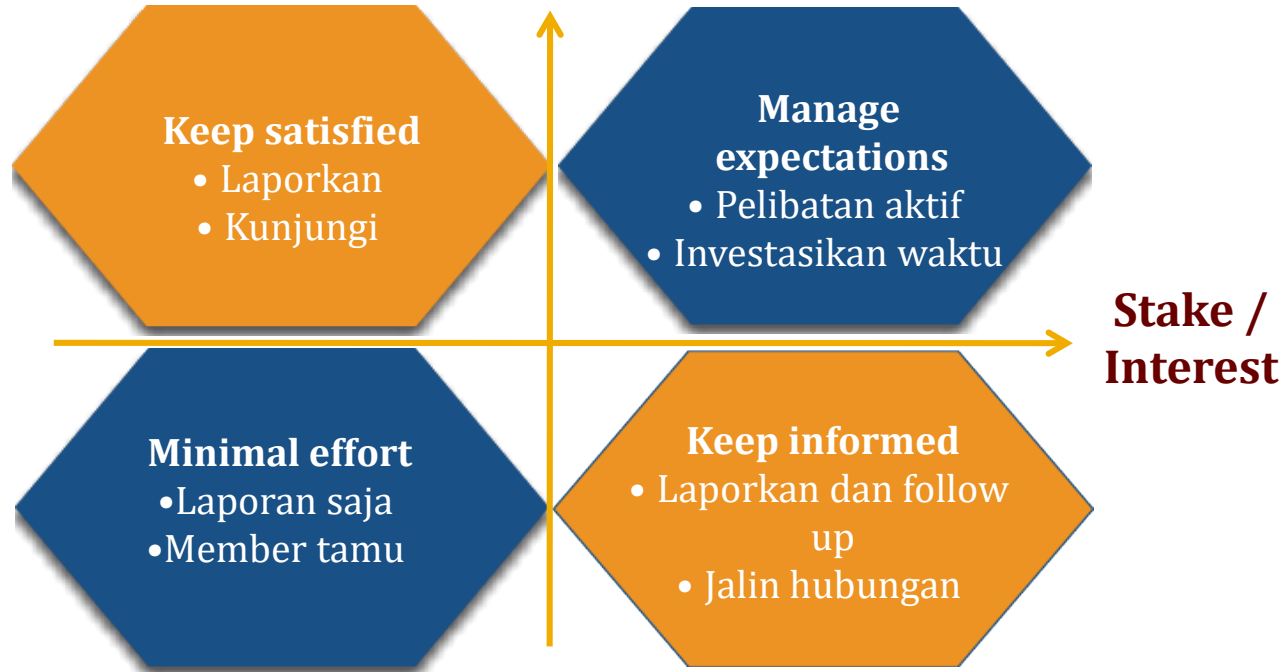
- Tentukan cara Anda mengelola stakeholder
- Buat communication plan

## Ongoing review

- Secara berkala melakukan review terhadap kondisi stakeholder. Apakah ada perubahan atau tidak.

# Stakeholder Management – strategies

**Power / Influence**



## Stakeholder Management – communication planning

Stakeholder (WHO)	Power	Interest	Isi Komunikasi (WHAT)	Metode Komunikasi (HOW)	Frekuensi (WHEN)	Eskalasi

## Mitos Mengenai Komunikasi dalam Perubahan

- Hal **pertama** yang diperhatikan orang adalah **visi, strategi, dan tujuan perubahan**
- Komunikasi **top-down** yang bekerja
- Jika punya **berita buruk, lebih baik diam**
- Orang **tidak tahu** apa yang sedang terjadi

# Survey - Perubahan dan Komunikasi

- 71 perusahaan dari seluruh dunia
- Berbagai skala dan berbagai jenis bisnis

Temuan utama :

- Kompetensi kunci untuk mengimplementasikan perubahan adalah : perencanaan, komunikasi, dan partisipasi aktif.
- Komunikasi diindikasikan oleh 90% responden sebagai teknik implementasi perubahan terpenting.

Source: "Effecting Change in Business Enterprises: Current Trends in Change Management" Research made by The Conference Board and Accenture

# Memahami Motivasi dari Stakeholder

Gunakan panduan berikut untuk lebih bisa memahami motivasi dari stakeholder:

- Apa tuntutan pekerjaannya yang paling menuntut?
- **Apa cara terbaik untuk berkomunikasi dengan beliau?**
- Apa detail informasi yang mereka butuhkan / inginkan?
- Apa mereka sudah mengerti tentang apa yang Anda akan lakukan? Atau butuh penjelasan lebih lanjut?
- **Siapa yang bisa memengaruhi mereka?**
- Siapa yang bisa dipengaruhi oleh mereka?
- Apa tanggung jawab mereka dalam pekerjaan?
- Kepada siapa mereka melaporkan pekerjaannya?

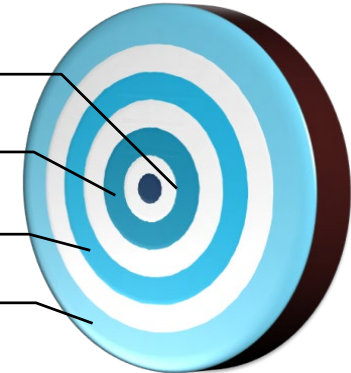


## 3. Tentukan tujuan dan batasan waktu

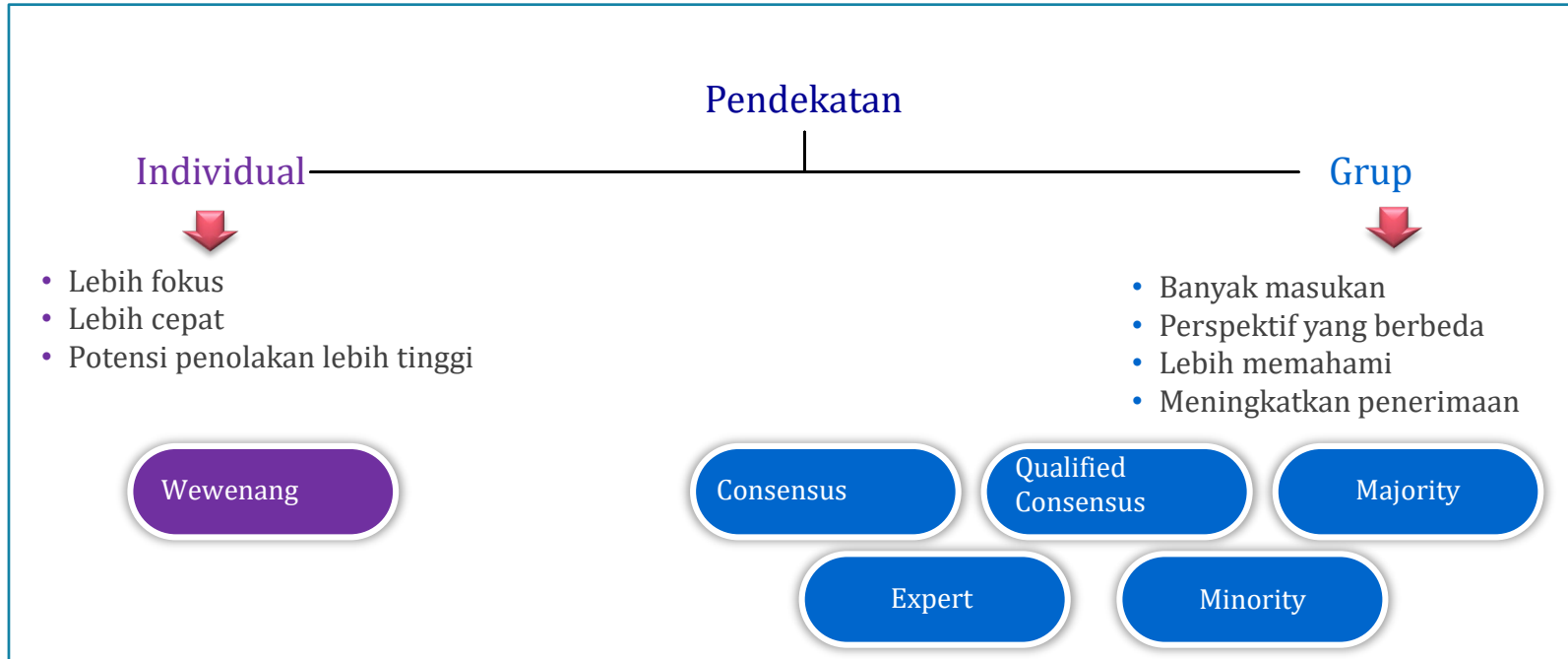
- ✓ Batasi asumsi
- ✓ Jabarkan tujuan anda dalam 1 kalimat – apa yang ingin anda capai? Kapan?

Tujuan yang jelas akan membantu untuk:

- Lebih fokus
- Mendapat perspektif
- Mendalami isu yang ada
- Menentukan tindakan



## 4. Tentukan strategi dan pendekatan



# Day 2

# MODUL 8: PROPOSING SOLUTION IDEAS



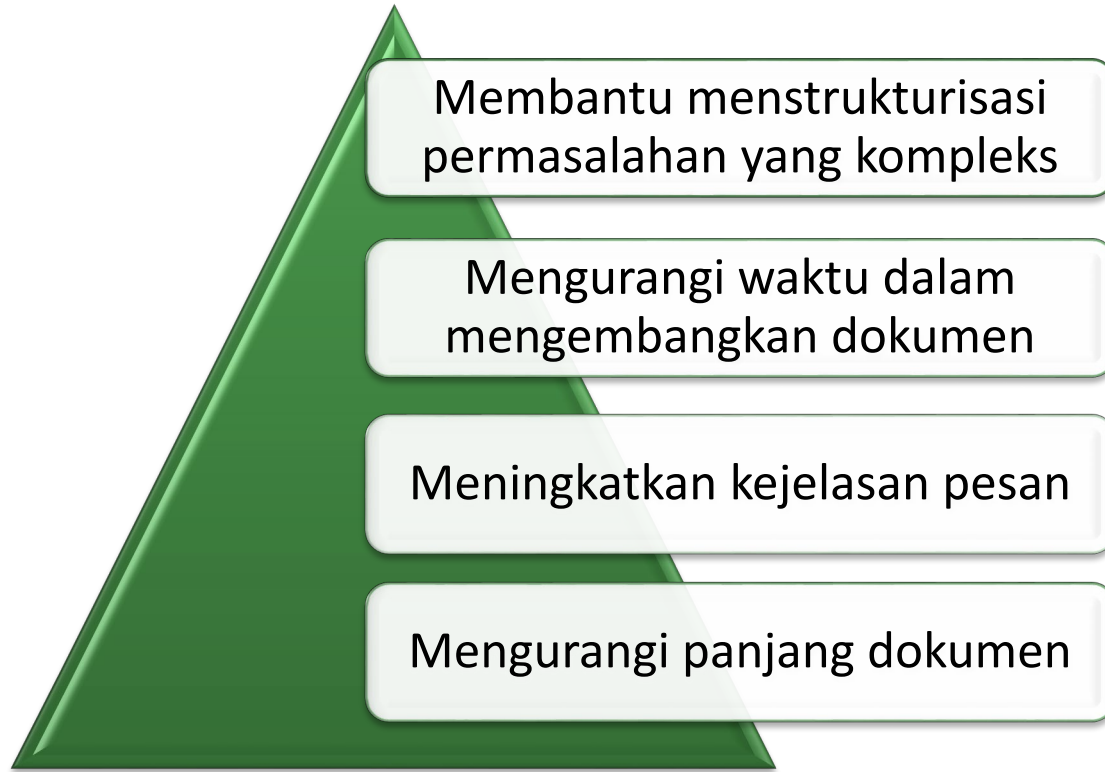
# Aktivitas: Be A Great Presenter



**Tuliskan di kertas terkait:**  
**- 2 kelebihan dan 2**  
**kekurangan / ketakutan**  
**Anda saat melakukan**  
**presentasi**



# Prinsip Piramida



# Struktur Piramida

## Governing Thoughts

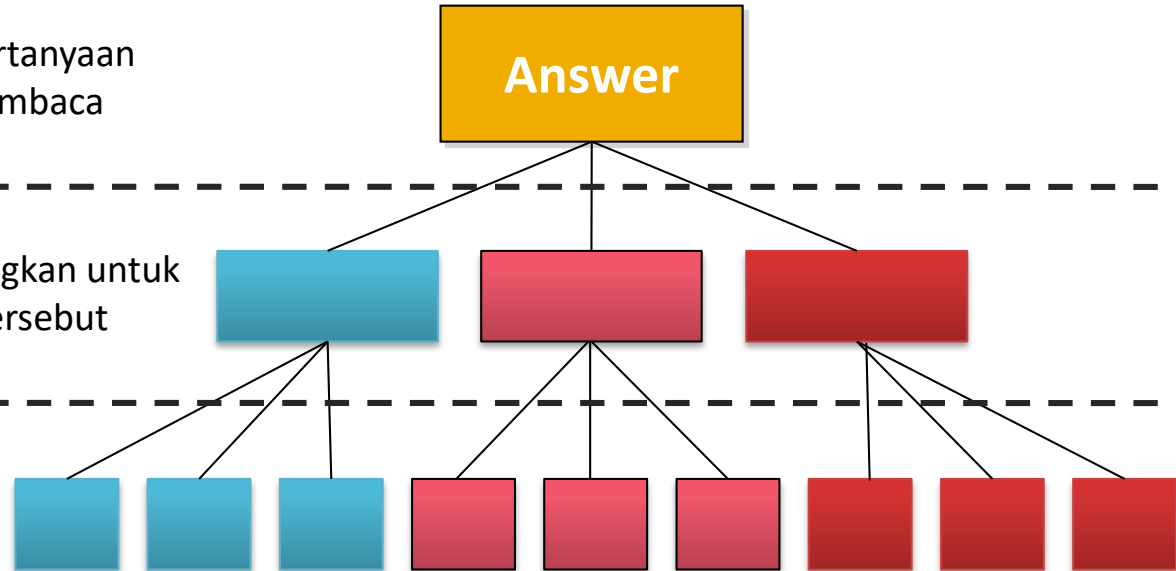
Tuliskan jawaban atas pertanyaan yang muncul di benak pembaca

## Key Line

Poin utama yang digabungkan untuk membuktikan jawaban tersebut

## Support

Data dan fakta-fakta yang mendukung key line

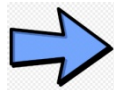




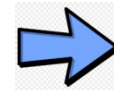
## Mengelola harapan audiens



**Gali kebutuhan mereka**



**Desain cara memenuhi kebutuhan**



**Jelaskan manfaat dari presentasi ini**

# Jelas dan detail?

Slide dalam presentasi virtual mungkin akan lebih 'padat' daripada saat presentasi offline. Ini agar audiens lebih terikat dengan konteks presentasi. Tapi ini bisa 'menggoda' Anda untuk hanya sekedar 'membaca slide'

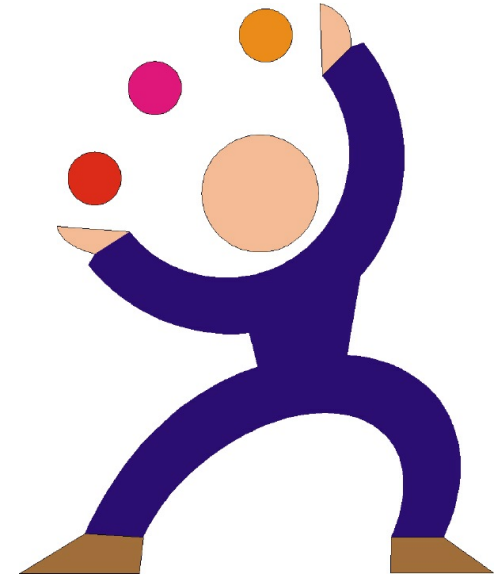
Terlalu personal akan sulit dipresentasikan oleh orang lain



Menggoda  
untuk sekedar  
**MEMBACA  
SLIDE**

# Hal-hal yang perlu Anda latih

- ✓ Menggunakan teknologi pendukung
- ✓ Menyambut audiens presentasi
- ✓ Menggunakan stylus
- ✓ Kreatif dengan audio controller
- ✓ Facial expressions
- ✓ Body (torso up) language
- ✓ 'menatap' webcam
- ✓ Menangani kesulitan teknis
- ✓ Lebih sering untuk 'pause'
- ✓ Tertawa (bisa aneh jika secara virtual)



# INGATLAH

