BAB III

PROFIL PERUSAHAAN

3.1 Profil Smart Consulting

3.1.1 Sejarah Smart Consulting

Smart Consulting dibentuk pada tahun 2009 yang bergerak dibidang jasa konsultasi dengan jenis jasa yang ditawarkan adalah konsultasi statistik, riset dan penelitian, bisnis, teknologi informasi, pelatihan manajemen dan masyarakat.

Sejak awal berdirinya hingga sekarang, SMART CONSULTING telah menjadi mitra bagi lembaga pemerintah maupun swasta dalam dalam mengembang usahanya. Berbekal idealisme dan profesioalisme serta didukung oleh tenaga-tenaga muda yang kompeten dibidangya, SMART CONSULTING hadir memberi solusi untuk pembangunan bangsa dan kompleksitas dunia usaha beserta tantangannya dewasa ini.

Motto

“HASIL AKURAT, HARGA BERSAHABAT”

Visi

“MENJADI MITRA TERPERCAYA BAGI DUNIA USAHA DALAM MENGATASI TANTANGAN PERSAINGAN YANG SEMAKIN KOMPLEKS”

3.1.2 Logo Perusahaan



Gambar 3.1 Logo Smart Consulting

3.1.3 Jasa layanan

Berikut dibawah ini merupakan jasa pelayanan yang tersedia pada LEMBAGA SMART CONSULTING.

1. **Survey & Riset, analisis Pengelolaan Data Penelitian**

   Pengumpulan, input, serta analisis data statistik kuantitatif dan kualitatif untuk keperluan riset dan survey. Kami menyediakan layanan bagi lembaga ataupun individu yang tengah mengerjakan suatu riset baik untuk tujuan nirlaba ataupun bisnis. Kami dapat menyediakan tenaga lapangan pengumpul data, penyebar quisoner, melakukan studi literatur, hingga analis untuk mengolah data tersebut ke dalam suatu analisa, baik kuantitatif maupun kualitatif.

2. **Konsultasi Bisnis :**

   a. **Penyusunan Proposal Studi Kelayakan Usaha (Business Feasibility Study)**

      Bagi individu atau organisasi yang berencana mendirikan suatu bidang usaha, terlebih dahulu diperlukan sebuah proposal perencanaan yang mampu mendefinisikan dan memformulasikan ide usaha dalam bentuk pemaparan strategi perencanaan pendirian bisnis yang unik dan kompetitif, pendefinisian entitas perusahaan dan ciri khas produk, pemetaan internal dan eksternal perusahaan, hingga kalkulasi detail mengenai proyeksi investasi yang disajikan secara informatif dan efisien.

b. Paket Penyusunan Proposal Rencana Pengembangan Usaha (Business Plan)

Bagi individu atau organisasi yang telah memiliki suatu unit usaha dan berniat untuk melakukan pengembangan usaha melalui akses kredit perbankan, dan dana pihak ketiga, maka diperlukan sebuah Proposal Rencana Pengembangan Usaha yang berisikan profil perusahaan serta pencapaian-pencapaian sepanjang usaha berjalan. Selanjutnya berisi pula rencana dan proyeksi pengembangan usaha, disajikan secara efektif hingga proyeksi keuangan

c. Paket Penyusunan Rencana dan Strategi Pemasaran (Marketing Plan)

Perencanaan Strategi Pemasaran sangat diperlukan sebelum sebuah produk diluncurkan ke pasar. Pemetaan kondisi pasar, tingkat persaingan, analisa strategi pesaing, perilaku dan keinginan konsumen, serta berbagai potensi yang dimiliki perusahaan untuk maju akan digunakan sebagai senjata ampuh dalam mengimplementasikan strategi penjualan produk ke pasar. Semua elemen tersebut di atas akan kami kemas dalam suatu panduan dan berbagai rekomendasi aktivitas pemasaran yang sistematis sehingga keuntungan optimal bisa diraih.

2. Manajemen Perusahaan

Di dalam mencapai target pekerjaan yang ditentukan, membutuhkan suatu kinerja yang maksimal dan salaing bersinergi diantara para karyawan, maupun di tingkat manajemen. Hal ini tentunya akan berjalan dengan baik apabila dilandasi dengan system manajemen yang tertata rapih dan berjalan dengan efektif dan efisien. Untuk itulah kami memberi layanan :

a. Menganalisa tentang kelemahan/ kesenjangan dalam sistem manajemen yang harus diperbaiki oleh perusahaan.
b. Mengidentifikasi penyebab permasalahan yang terjadi di perusahaan Anda mulai dari hulu sampai hilir dari proses business perusahaan Anda.

3. Pelatihan Kewirausahaan

Bagi individu ataupun lembaga yang hendak membangun suatu unit usaha, tetapi belum memiliki pengetahuan teori dan skill yang cukup untuk memulai suatu usaha, kami dapat membantu dengan mengadakan pelatihan kewirusahaan baik itu dalam jangka pendek (short course) ataupun pelatihan yang berjangka panjang (long course).

4. Peningkatan kapasitas SDM dan Relasi Personal di Intern Perusahaan

Hubungan interaksi yang harmonis dan sinergi diantara para karyawan maupun antara karyawan dengan pimpinan perusahaan, tentunya

akan sangat menunjang tercapainya tujuan dari perusahaan yang pada akhirnya akan meningkatkan performance dan kinerja Perusahaan. Kami menawarkan berbagai program *pelatihan outbond ataupun indoor*, agar terciptanya interaksi diantara para pribadi dengan suasanya yang lebih enjoy dan fun yang dapat dinikmati oleh para peserta dan menghasilkan dampak positif bagi terciptanya sinergi dalam team kerja di perusahaan.

5. Sistem Informasi untuk Lembaga/Perusahaan

Pembangunan sistem informasi bagi sebuah lembaga/perusahaan menjadi sangat penting sebagai salah satu atribut informasi internal maupun eksternal dari perusahaan. Pembangunan sistem informasi yang mumpuni, memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan citra dari perusahaan.

6. Pemberdayaan Masyarakat

Aktivitas sosial yang diselenggarakan untuk tujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan perbaikan lingkungan, pemberian beasiswa untuk anak tidak mampu, pemberian dana untuk pemeliharaan fasilitas umum, sumbangan untuk desa/fasilitas masyarakat yang bersifat sosial dan berguna untuk masyarakat banyak. Dalam menjalankan Program ini biasanya kami bekerja sama dengan lembaga Pemerintah maupun Swasta atau Perusahaan