

## ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING DI APOTEK SUGENG WARAS 2

Ahmad Bayu aji Razikin<sup>1</sup>, Ahmad Bayu Apriadi<sup>2</sup>, Ira Kumalasari<sup>3</sup>, Sampir Andrean Sukoco<sup>4</sup>

[ahmadbayuajirazikin@gmail.com](mailto:ahmadbayuajirazikin@gmail.com)<sup>1</sup>, [ahmadbayuapri@gmail.com](mailto:ahmadbayuapri@gmail.com)<sup>2</sup>, [irakumalasari35@gmail.com](mailto:irakumalasari35@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[andreansukoco@gmail.com](mailto:andreansukoco@gmail.com)<sup>4</sup>

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember

### ABSTRAK

Daya saing merupakan sebuah hal yang sering terjadi di sebuah bisnis baik bisnis yang besar maupun bisnis kecil. Apotek merupakan bisnis retail yang sering dijumpai disekitar masyarakat, bisnis ini sering kali berdekatan antara satu sama lain sehingga persaingan pada bisnis ini sangat ketat. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk melihat daya saing dari apotek dengan pendekatan kualitatif dan analisis SWOT sebagai alat bantu untuk strategi meningkatkan daya saing. Berdasarkan data yang didapat, terdapat kelemahan serta ancaman yaitu pada objek yang baru berdiri dan lokasi yang terlalu jauh dari lingkungan padat penduduk, terdapat pula kekuatan dan peluang yaitu harga yang murah dan didukung dengan pemanfaatan media sosial untuk mempromosikan bisnis apotek ini.

**Kata Kunci:** Strategi, Meningkatkan, Daya Saing, SWOT.

### PENDAHULUAN

Di zaman yang maju ini telah memberikan banyak perubahan terhadap cara berpikir masyarakat mengenai pentingnya kesehatan, baik dalam mencegah penyakit, mengobati maupun menjaga kesehatan tubuhnya dengan ditemukannya berbagai obat yang berkhasiat dalam mengobati berbagai penyakit. Dengan adanya jaminan kesehatan yang diberikan pemerintah Indonesia juga semakin memudahkan masyarakat dalam memandang pentingnya menjaga kesehatan diri mereka sendiri dan keluarganya dirumah, dengan berbagai fasilitas kesehatan yang dapat dijangkau dan tersebar di tengah-tengah masyarakat sekarang ini tentunya dapat meningkatkan kesehatan masyarakat. Fasilitas yang mudah dijangkau adalah apotek, apotek adalah sarana kesehatan yang bertujuan menjual berbagai kebutuhan kesehatan untuk membantu meningkatkan tingkat kesehatan bagi masyarakat.

Dalam menjalankan suatu usaha apotek, langkah utama yang harus di perhatikan adalah strategi sebelum memulai usahanya sehingga tujuan dari usaha tersebut dapat tercapai dengan lebih optimal. Demikian juga dengan usaha apotek, tentunya akan ada persaingan yang sangat ketat dalam usaha ini. Pemilik usaha dituntut terus untuk berinovasi dan mengembangkan strategi baru demi meningkatkan daya saingnya di masyarakat. Strategi bersaing pada suatu usaha merupakan suatu hal yang harus di perhatikan pada proses suatu pengembangan perusahaan. Adanya persaingan akan berdampak besar bagi usaha itu baik secara langsung maupun tidak langsung. Secara langsung dapat mengurangi minat beli konsumen untuk membeli obat diapotek tersebut karena adanya saingan lain disekitar, dan secara tidak langsung bisa menyebabkan alur keuangan di apotek menjadi terkendala karena sepi pembeli. Semakin ketat persaingan yang ada akan membuat kesempatan perusahaan untuk bertahan semakin kecil.

Oleh karena itu, jika memulai usaha harus memilih strategi atau taktik dan memperhatikan peluang dan resikonya berdasarkan usaha yang dijalankan. Menurut

Sukoco (2018) pemasaran adalah salah satu taktik dalam meningkatkan daya saing sebuah bisnis yang berorientasi tidak hanya kepada laba yang besar saja namun dengan memperhatikan kepuasan konsumen juga. Dalam hal ini tentunya analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threat) merupakan salah satu alat yang berguna untuk membantu kegiatan upaya meningkatkan daya saing yang ada di perusahaan dengan menyusun strategi bersaing yang tepat dan baik untuk memenangkan persaingan di pasar.

Penelitian ini memusatkan objek di apotek “Sugeng Waras 2” yang berada Jl. Kepel, Kepel Ampel, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68162. Apotek ini baru berdiri mulai tahun 2022 sehingga bisa terbilang baru di masyarakat, dikarenakan baru berdiri apotek ini memiliki masalah dalam daya saing di masyarakat karena belum dikenal oleh masyarakat. Apotek ini juga berada jauh dari lingkungan padat penduduk dan memiliki saingan dengan jarak yang dekat dari lokasi apotek Sugeng Waras 2 ini, sehingga memperkecil daya saing dari apotek ini. Dengan begitu penelitian ini memiliki tujuan untuk meningkatkan daya saing pada apotek Sugeng Waras 2 dengan menggunakan analisis SWOT.

## **METODOLOGI**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian dengan pendekatan kualitatif dengan tipe deskriptif. Pada penelitian ini difokuskan untuk meneliti strategi dalam meningkatkan daya saing pada Sugeng Waras 2 dengan menggunakan analisis SWOT sebagai alat bantu hitung dalam penelitian ini. Pada penelitian ini dilaksanakan disalah satu apotek yang ada di wuluhan bernama apotek Sugeng Waras 2 yang dimiliki oleh Ibu Khalimatus sa'diyah yang berlokasi Jl. Kepel, Kepel Ampel, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68162.

Teknik pengumpulan data yang diambil dengan wawancara kepada Ibu Khalimatus sa'diyah selaku pemilik dari apotek Sugeng Waras 2 dan melakukan observasi untuk memperoleh data yang lengkap, objektif serta dapat di pertanggung jawabkan kebenarannya serta sesuai dengan penelitian. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari wawancara dan observasi dan data sekunder yang diperoleh dari penelitian terdahulu. Untuk keabsahan data menggunakan triangulasi teknik dan triangulasi waktu.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dari hasil wawancara di Apotek SH. Parama mengenai dua faktor dalam analisis SWOT diperoleh data sebagai berikut:

### **1. Faktor internal**

Kekuatan (Strenght)

1. Menyediakan layanan kesehatan lain yaitu tensi dan bisa cek gula darah dan kolesterol.
2. Harga obat yang lebih murah.
3. Pelayanan karyawan yang ramah dan komunikatif.
4. Sudah memiliki surat perizinan.

Kelemahan (Weaknesses)

1. Apotek baru sehingga belum dikenal oleh masyarakat
2. Lokasi yang jauh dari lingkungan padat penduduk.
3. Fasilitas yang masih manual dan pengiriman obat sering telat.

### **2. Faktor Eksternal**

Peluang (Opportunities)

1. Melayani pengiriman pesan antar atau online dan pre order.
2. Melakukan promosi dari media sosial.

3. Melayani transaksi di market place online.

Ancaman (Threats)

1. Persaingan yang tidak sehat dari pesaing.

2. Hilangnya kepercayaan dari masyarakat karena fitnah dari pesaing.

Dari data yang berhasil dikumpulkan tersebut, digunakan untuk membuat tabel IFAS dan EFAS yang akan digunakan untuk mengambil kesimpulan.

Tabel I. IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>	<b>Keterangan</b>
<b>Kekuatan</b>				
Menyediakan layanan kesehatan lain yaitu tensi dan bisa cek gula darah dan kolesterol.	0,12	3	0,36	Medium
Harga obat yang lebih murah.	0,20	4	0,80	High
Pelayanan karyawan yang ramah dan komunikatif.	0,18	3	0,54	High
Sudah memiliki surat perizinan.	0,12	2	0,24	Low
Total	0,62		1,94	High
<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>	<b>Keterangan</b>
<b>Kelemahan</b>				
Apotek baru sehingga belum dikenal oleh masyarakat	0,13	2	0,26	Low
Lokasi yang jauh dari lingkungan padat penduduk	0,10	2	0,20	Low
Fasilitas yang masih manual dan pengiriman obat sering telat	0,15	2	0,30	Medium
Total	0,38		0,76	Low

IFAS = Kekuatan – Kelemahan

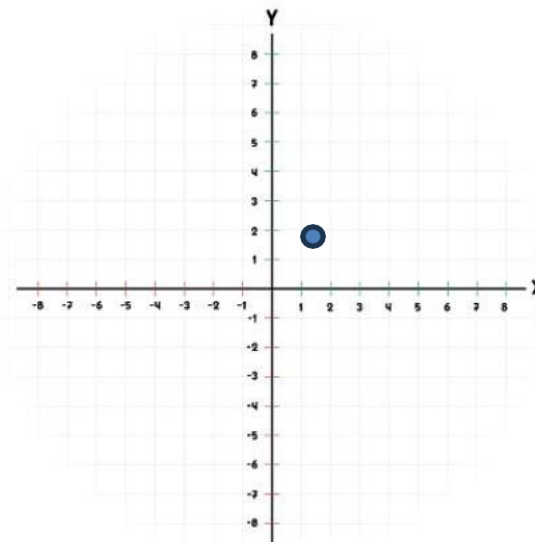
= 1,94 – 0,76

= 1,18

Tabel II. EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>	<b>Keterangan</b>
<b>Peluang</b>				
Melayani pengiriman pesan antar atau online dan pre order	0,18	3	0,54	High
Melakukan promosi dari media social	0,20	3	0,60	High
Melayani transaksi di market place online	0,20	3	0,60	High
Total	0,58		1,74	High
<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>	<b>Keterangan</b>
<b>Peluang</b>				
Persaingan yang tidak sehat dari pesaing	0,21	1	0,21	Low

Hilangnya kepercayaan dari masyarakat karena fitnah dari pesaing	0,21	1	0,21	Low
Total	0,42		0,42	Low



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

## KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil analisis SWOT pada penelitian ini, menghasilkan gambaran kondisi dari apotek Sugeng Waras 2 yaitu di Kuadran I (SO). Kuadran I memiliki arti perusahaan mempunyai faktor peluang dan kekuatan dalam analisis SWOT. Strategi yang harus diambil dalam kondisi seperti ini yaitu mendukung

sebuah kebijakan pertumbuhan yang agresif atau berani mengambil resiko dengan memanfaatkan peluang yang ada di perusahaan serta kekuatan internal yang dimiliki apotek Sugeng Waras 2. Strategi yang bisa diambil seperti menambah fasilitas kesehatan seperti cek kolesterol dan cek asam urat agar masyarakat dapat dengan mudah mengetahui kondisi kesehatannya sekaligus membeli kebutuhan kesehatannya di apotek tersebut.

Terdapat saran untuk meningkatkan daya saing yang ada pada apotek Sugeng Waras 2 yaitu, meningkatkan promosi apotek untuk meningkatkan pangsa pasar di masyarakat, melengkapi jenis- jenis dari obat yang dijual, dan menstabilkan harga sesuai dengan harga pasar yang ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- David, F. R. (2006). *Manajemen Strategis : Konsep* (10th ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- David, F. R. (2015). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Case* (15th ed.). New Jersey: Pearson.
- Jazuli, & Syauqi. (2016). *Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pada BMT EL-SYIFA Ciganjur*. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Sukoco, S. A. (2018). *New Komunikasi Pemasaran Teori dan Aplikasinya*. Pustaka Abadi.  
<https://books.google.co.id/books?id=316tDwAAQBAJ>
- Tarigan, & Robinson. (2009). *Perencanaan Pembangunan Wilayah*. Jakarta: Bumi Aksara.