

## ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING DI APOTEK DHARMA HUSADA TANJUNG MORAWA

Mario Andrias Kiton<sup>1</sup>, Ferdinand Tharorogo Wau<sup>2</sup>

<sup>1</sup>S.T. Manajemen Bisnis Multi Sarana Manajemen Administrasi dan Rekayasa Teknologi

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nias Raya

<sup>1</sup>[mario\\_kiton05@yahoo.co.id](mailto:mario_kiton05@yahoo.co.id), <sup>2</sup>[fedhie@gmail.com](mailto:fedhie@gmail.com)

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT digunakan sebagai alat menyusun strategi meningkatkan daya saing dari Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa. Apotek merupakan salah satu fasilitas pelayanan kesehatan yang mudah dijangkau oleh masyarakat. Apotek adalah tempat dilakukannya kegiatan pelayanan kefarmasian oleh apoteker. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menggunakan metode analisis SWOT melalui pendekatan kualitatif deskriptif yang mendeskripsikan faktor-faktor internal dan eksternal dari Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa. Pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan observasi dan wawancara kepada pemilik Apotek, karyawan dan masyarakat sekitar Apotek. Hasil dari penelitian ini adalah analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing perlu dievaluasi lagi, agar terbentuknya kinerja yang baik dalam memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada untuk kemajuan Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa.

**Kata Kunci:** Analisis SWOT; Strategi Bisnis; Daya Saing; Apotek.

### Abstract

*This study aims to find out how SWOT analysis is used as a tool to develop strategies to increase the competitiveness of the Dharma Husada Tanjung Morawa Pharmacy. Pharmacy is a health service facility that is easily accessible by the community. Pharmacy is a place where pharmaceutical service activities are carried out by pharmacists. In conducting this research, researchers used the SWOT analysis method through a descriptive qualitative approach that describes the internal and external factors of the Dharma Husada Tanjung Morawa dispensary. Data collection was carried out by observing and interviewing pharmacy owners, employees and the community around the pharmacy. The results of this study are that SWOT analysis as a strategy to increase competitiveness needs to be evaluated again, so that good performance is formed in taking advantage of existing strengths and opportunities for the advancement of Dharma Husada Tanjung Morawa Pharmacy.*

**Keywords:** SWOT Analysis; Business Strategy; Competitiveness; Pharmacy.

### A. Pendahuluan

Seiring berkembangnya zaman telah memberikan banyak perubahan terhadap pola berpikir masyarakat mengenai pentingnya kesehatan, baik dalam mencegah penyakit, mengobati maupun menjaga kesehatan tubuh. Apalagi saat ini Indonesia dan seluruh negara di dunia sedang menghadapi masa sulit dikarenakan menjangkitnya Pandemi virus Covid-19. Dengan adanya jaminan kesehatan yang diberikan pemerintah melalui layanan BPJS Kesehatan yang semakin baik membuat masyarakat semakin memandang pentingnya fasilitas Kesehatan, salah satu fasilitas

kesehatan yang dapat dijangkau dan tersebar di tengah-tengah masyarakat adalah Apotek. Dalam menjalankan suatu usaha perumusan strategi adalah hal yang wajib dilakukan oleh pengusaha sebelum memulai usahanya, agar tujuan dari usaha tersebut dapat tercapai dengan optimal. Demikian juga usaha Apotek, dalam usaha ini pemilik dituntut untuk terus berinovasi dan mengembangkan strategi baru demi meningkatkan daya saing. Strategi bersaing pada suatu usaha adalah hal yang harus diperhatikan pada proses pengembangan suatu perusahaan. Adanya persaingan antara pebisnis Apotek, akan berdampak bagi usaha

Apotek itu baik secara langsung maupun tidak langsung. Secara langsung dapat mengurangi minat konsumen untuk membeli jasa atau barang di Apotek tersebut, secara tidak langsung akan menyebabkan alur keuangan Apotek menjadi terkendala. Semakin ketat persaingan akan semakin kecil kesempatan perusahaan mendapat kegiatan pemasaran.

Oleh karena itu, saat memilih taktik bersaing wajib memperhatikan efektifitas dan kesesuaiannya berdasarkan usaha yang dijalankan. Analisis SWOT merupakan salah satu alat untuk melakukan kegiatan upaya meningkatkan daya saing perusahaan dengan menyusun strategi bersaing yang tepat untuk memenangkan persaingan pasar. Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa merupakan salah satu Apotek yang terkenal ditengah-tengah masyarakat Tanjung Morawa, Apotek ini telah berdiri dari tahun 2000. Apotek ini bersebelahan/berada dalam satu area bangunan dengan praktik dokter, sehingga selain dilayani oleh tenaga apoteker, tetapi juga ada tenaga kesehatan yang bersedia membantu menjelaskan fungsi dari obat-obatan yang ada. Selain itu Apotek husada juga memiliki layanan pemeriksaan kesehatan dan inventaris obat-obatan yang cukup lengkap dan banyak dari berbagai jenis obat yang dibutuhkan oleh masyarakat. Namun demikian semakin banyaknya Apotek atau toko obat yang berdiri membuat persaingan bisnis semakin ketat dan mengharuskan pebisnis Apotek untuk mampu menciptakan inovasi-inovasi baru dalam bisnisnya untuk meningkatkan daya saing.

### **Strategi Bersaing**

Strategi bersaing adalah upaya yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam memenangkan sebuah pasar sasaran dengan cara memberikan keunggulan dalam bersaing. Tujuan akhir strategi bersaing adalah untuk menanggulangi kekuatan lingkungan demi kepentingan perusahaan. Fried R David dalam Iskandar (2018) dalam bukunya mengemukakan bahwa: strategi yang dijalankan oleh suatu perusahaan dapat berhasil hanya jika mereka memberikan keunggulan kompetitif dibanding strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Strategi menurut Haris (2013) adalah suatu rencana yang digunakan untuk mencapai tujuan

perusahaan yakni memberikan kepuasan pada pelanggan dalam pertukarannya untuk mendapatkan sejumlah laba. Selain itu strategi juga mempengaruhi kemakmuran perusahaan dalam jangka panjang, khususnya lima tahun, dan berorientasi ke masa depan (Rahayu, 2016). Memperhatikan beberapa pengertian tentang strategi bersaing, dapat disimpulkan bahwa strategi bersaing merupakan rencana suatu perusahaan yang berorientasi ke masa depan untuk berinteraksi secara efektif terhadap lingkungannya dengan memberikan keunggulan kompetitif dalam rangka mencapai tujuan memenangkan persaingan pasar.

### **Keunggulan Persaingan**

Muhammad Bukhori Dalimunthe (2017) menyampaikan keunggulan persaingan adalah kemampuan usaha menciptakan keunggulan kompetitif agar dapat bersaing dengan kompetitor. Adapun indikator keunggulan persaingan dikembangkan dari beberapa ahli, yaitu harga bersaing, kemampuan manajemen, keuntungan, posisi dan tempat strategis. Dalam keunggulan persaingan bisnis Apotek, harga bisa dijadikan suatu objek unggulan bagi perusahaan, posisi dan tempat strategis juga menentukan apakah suatu perusahaan memiliki keunggulan bersaing. Suatu perusahaan dapat dikatakan mempunyai keunggulan persaingan apabila memiliki sesuatu yang lebih unggul atas pesaingnya dalam menarik minat konsumen dan mampu bertahan atas kekuatan pesaingnya yang mencoba menekan atau memberikan ancaman terhadap perusahaan. Menurut Hartanty & Alifah, (2013) keunggulan persaingan merupakan sebuah nilai pada perusahaan dari hasil pengimplementasian strateginya sehingga perusahaan tersebut memiliki penghematan biaya yang lebih besar dan nilai lebih dibanding dengan pesaingnya. Keunggulan yang seperti itu menjadikan daya tawar yang lebih kepada konsumen serta akan memberikan nilai lebih untuk perusahaan. Penawaran unik dari suatu perusahaan memberikan daya tarik tersendiri untuk konsumen.

Sedangkan menurut Ratna (2015) bersaing adalah kemampuan suatu perusahaan untuk meraih keuntungan ekonomis di atas laba yang mampu diraih oleh pesaing pasar

dalam industri yang sejenis. Keunggulan persaingan merupakan suatu hal yang dapat memperlihatkan perbedaan dalam laba yang didapat antara perusahaan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keunggulan persaingan merupakan sebuah kemampuan perusahaan dalam menciptakan keunggulan perusahaannya sehingga memiliki nilai lebih daripada pesaingnya. Dalam bersaing jika dikaitkan dengan analisis SWOT, bisnis Apotek bisa melihat keunggulannya dari lingkungan internal nya yaitu kekuatan (Strength) dan lingkungan eksternal nya yaitu peluang (Opportunities).

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats). SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal Strengths dan Weaknesses serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang dihadapi dunia bisnis (Rangkuti 2008). Analisis SWOT (SWOT analysis) yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari banyak sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok, kalangan perbankan, rekan di perusahaan lain. Banyak perusahaan menggunakan jasa lembaga pemindaan untuk memperoleh klipng surat kabar, riset di internet, dan analisis tren-tren domestik dan global yang relevan (Nisak 2013). Menurut David (2008) semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis (Rangkuti 2008).

Sedangkan menurut Jogyanto (2005) SWOT digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan

dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi. (1) Strengths (kekuatan), adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar. (2) Weakness (kelemahan), adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan. (3) Opportunities (peluang), adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan. (4) Threats (ancaman), adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

### **Model Analisis SWOT**

Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal kekuatan dan kelemahan yang dimasukkan ke dalam matrik IFAS (Internal Factor Analysis Summary), dengan faktor eksternal peluang dan ancaman yang dimasukkan kedalam matrik EFAS (Eksternal Factor Analysis Sumary). Menurut (Nisak, 2013) setelah matrik faktor strategi internal dan eksternal selesai disusun, kemudian hasilnya dimasukkan dalam model kuantitatif, yaitu matrik SWOT untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan.

### **B. Metode Penelitian**

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode

analisis SWOT. Menurut Lexi (2010) dalam bukunya mengemukakan bahwa: penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, dan Tindakan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Dalam penelitian ini, peneliti menganalisis faktor-faktor internal dari Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa yang beralamat di Jalan Irian No. 4, Tanjung Morawa, yakni kekuatan (Strenght) dan kelemahan (Weakness) serta faktor-faktor eksternal yakni peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats) yang diharapkan dapat bermanfaat untuk menyusun strategi meningkatkan daya saing Apotek. Tahap pengumpulan data diperoleh dengan melakukan wawancara kepada pemilik dan karyawan Apotek untuk mendapatkan data yang dari lingkungan internal Apotek. Sedangkan untuk mendapatkan data yang dari lingkungan eksternal apotek, peneliti melakukan wawancara kepada masyarakat di sekitar Apotek.

### Populasi

Sugiono (2016), mengatakan bahwa Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah semua 100 orang yang terdiri dari pemilik dan 4 karyawan Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa, serta 95 orang konsumen dan masyarakat sekitar.

### Sampel

Menurut Sugiyono (2016), Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Di dalam penelitian ini peneliti menggunakan Teknik Accidental sampling terhadap konsumen dan masyarakat di sekitar Apotek untuk mendapatkan data eksternal.

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data di dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan observasi dan wawancara yang dilakukan kepada pemilik, karyawan, konsumen, dan masyarakat di sekitar Apotek.

### C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Responden yang peneliti gunakan di dalam penelitian ini adalah sebanyak 100 orang yang terdiri dari pemilik dan 4 orang karyawan Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa, serta 95 orang konsumen dan masyarakat di sekitar Apotek, dengan rentang usia 20 tahun sampai 60 tahun.

### Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Pria	58	58%
Wanita	42	42%
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan Tabel 1. dapat diketahui bahwa dari 100 orang responden pada penelitian ini, terdapat sebanyak 58 orang responden pria (58%) dan responden wanita sebanyak 42 orang (42%).

### Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
20 – 30 Tahun	41	41%
31 – 40 Tahun	29	29%
40 Tahun keatas	30	30%
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan Tabel 2. dapat diketahui bahwa dari 100 orang responden yang diwawancarai pada penelitian ini, terdapat 41 orang responden yang berusia 20-30 tahun (41%), responden yang berusia 31-40 tahun sebanyak 29 orang (29%) dan responden yang

berusia diatas 40 tahun sebanyak 30 orang (30%).

### Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Pegawai Swasta	41	43,16%
Ibu Rumah Tangga	36	37,89%
Wiraswasta	18	19%
<b>Total</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan Tabel 3. diatas, dapat diketahui bahwa dari 95 orang responden yang diwawancarai untuk mendapatkan data eksternal pada penelitian ini, terdapat 41 orang responden yang bekerja sebagai pegawai swasta (43,16%), dan urutan kedua tertinggi adalah responden yang bekerja sebagai Ibu rumah tangga yakni sebanyak 36 orang (37,89%), dan responden dengan pekerjaan wiraswasta sebanyak 18 orang (19%).

### Analisis SWOT

Dalam melakukan analisis dengan menggunakan wawancara mengenai ke-empat faktor dalam analisis SWOT, maka diperoleh data sebagai berikut:

#### 1. Faktor Internal

Kekuatan (Strength); yang dimiliki oleh Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa adalah:

- Lokasi Apotek yang strategis, yaitu berada di tepi jalan arteri keluar/masuk kota Tanjung Morawa
- Menyediakan layanan kesehatan lain yaitu pemeriksaan tensi gratis dan bisa cek gula darah, asam urat, dan kolesterol
- Apoteker yang selalu standby di Apotek
- Sudah memiliki izin pendirian Apotek
- Produk yang dijual relatif lengkap, tidak hanya obat-obatan, ada juga perlengkapan bayi (susu, pampers), perlengkapan kecantikan Wanita, dan alat kesehatan

- Harga yang bersaing
- Karyawan yang ramah dan komunikatif
- Bersebelahan dengan praktik dokter umum dan dokter gigi yang buka setiap hari
- Apotek yang telah berdiri cukup lama.

Kelemahan (Weakness); dari Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa adalah:

- Sebagai Apotek swasta yang berdiri sendiri dan bukan Apotek jaringan/wiralaba
- Ada petugas parkir yang memberi rasa kurang nyaman bagi konsumen
- Kurangnya ketersediaan obat-obatan untuk resep yang dibutuhkan pasien
- Tidak buka 24 jam.

#### 2. Faktor Eksternal

Peluang (Opportunity); yang dimiliki oleh Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa adalah:

- Obat merupakan produk yang selalu dibutuhkan manusia dikala sakit
- Masyarakat semakin sadar akan pentingnya kesehatan
- Apoteker sebagai sarana pengganti dokter
- Luasnya pangsa pasar karena obat dibutuhkan oleh semua kalangan masyarakat ketika mereka sakit
- Kerjasama dengan beberapa tempat praktik dokter dan bidan di sekitar kota Tanjung Morawa.

Ancaman (Threats); yang dimiliki oleh Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa adalah:

- Banyaknya berdiri Apotek baru di kota Tanjung Morawa
- Banyaknya Toko obat yang berdiri di kota Tanjung Morawa, yang juga menjual obat-obatan dan perlengkapan kesehatan lainnya, tetapi toko obat tidak memiliki apoteker
- Maraknya penyalahgunaan obat-obatan
- Rumitnya perizinan pendirian Apotek.

### Strategi IFAS dan EFAS

Setelah mengelompokkan kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman(threats) dari

Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa, maka akan di analisa dengan disusun kedalam table Internal Factor Analysis Summary (IFAS) dan Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS), dengan cara:

1. Menentukan faktor strategi yang menjadi kekuatan dan kelemahan maupun peluang dan ancaman
2. Beri masing-masing bobot dengan skala mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis
3. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding atau paling tinggi) sampai dengan 1 (poor atau paling rendah). Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberikan rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberikan rating +1). Pemberian nilai ancaman kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancaman sangat besar, ratingnya adalah 1.
4. Menentukan nilai skor dengan mengalikan bobot dan rating.
5. Menjumlahkan skor pembobotan.

**Tabel 4. Internal Factor Analysis Summary**

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
<b>Kekuatan (Strength)</b>				
Lokasi apotik yang strategis, yaitu berada di tepi jalan arteri keluar/masuk kota Tanjung Morawa	0.16	4	0.64	High
Menyediakan layanan kesehatan lain yaitu pemeriksaan tensi gratis dan bisa cek gula darah, asam urat, dan kolesterol.	0.06	2	0.12	Medium
Apoteker yang selalu standby di apotik.	0.07	3	0.21	Medium
Sudah memiliki izin pendirian apotik	0.14	4	0.56	High
Produk yang dijual relatif lengkap, tidak hanya obat-obatan, ada juga perlengkapan bayi (susu, pempers), perlengkapan kecantikan Wanita, dan alat kesehatan.	0.06	1	0.06	Low
Harga yang bersaing.	0.05	1	0.05	Low
Karyawan yang ramah dan komunikatif.	0.05	2	0.1	Medium
Bersebelahan dengan praktek dokter umum dan dokter gigi yang buka setiap hari.	0.12	3	0.36	High
Apotik yang telah berdiri cukup lama.	0.09	4	0.36	High
<b>Sub Total</b>	<b>0.83</b>		<b>2.46</b>	
<b>Kelemahan (Weakness)</b>				
Merupakan apotik swasta yang berdiri sendiri dan bukan apotik jaringan/wiralaba	0.05	2	0.1	Medium
Ada petugas parkir yang memberi rasa kurang nyaman bagi konsumen.	0.03	1	0.03	Low
Kurangnya ketersediaan obat-obatan untuk resep yang dibutuhkan pasien.	0.04	1	0.04	Low
Tidak buka 24 jam	0.05	2	0.1	Medium
<b>Sub Total</b>	<b>0.17</b>		<b>0.27</b>	
<b>Total</b>	<b>1.0</b>			

$$IFAS = \text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} \\ = 2.46 - 0.27 = 2.19$$

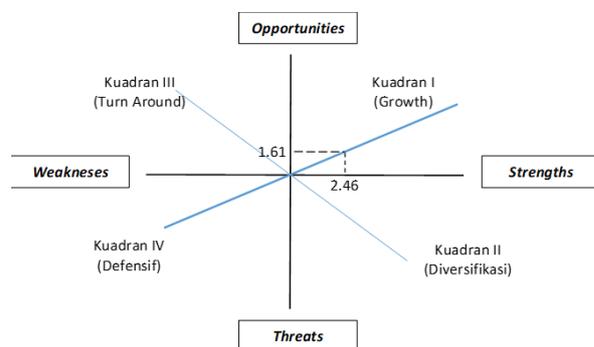
**Tabel 5. External Factor Analysis Summary**

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
<b>Peluang (Opportunity)</b>				
Obat merupakan produk yang selalu dibutuhkan manusia dikala sakit.	0.22	3	0.66	High
Masyarakat semakin sadar akan pentingnya kesehatan.	0.18	3	0.54	High
Apoteker sebagai sarana pengganti dokter.	0.09	1	0.09	Low
Luasnya pangsa pasar karena obat dibutuhkan oleh semua kalangan masyarakat ketika mereka sakit.	0.13	2	0.26	Medium
Kerjasama dengan beberapa tempat praktek dokter dan bidan di sekitar kota Tanjung Morawa.	0.06	1	0.06	Low
<b>Sub Total</b>	<b>0.68</b>		<b>1.61</b>	
<b>Ancaman (Threats)</b>				
Banyaknya berdiri apotik baru di kota Tanjung Morawa.	0.06	1	0.06	Low
Banyaknya Toko obat yang berdiri di kota Tanjung Morawa, yang juga menjual obat-obatan dan perlengkapan kesehatan lainnya, tetapi toko obat tidak memiliki apoteker.	0.07	1	0.07	Low
Maraknya penyalahgunaan obat-obatan.	0.09	2	0.18	Medium
Rumitnya perizinan pendirian apotik.	0.1	2	0.2	Medium
<b>Sub Total</b>	<b>0.32</b>		<b>0.51</b>	
<b>Total</b>	<b>1.0</b>			

$$EFAS = \text{Peluang} - \text{Ancaman} \\ = 1.61 - 0.51 \\ = 1.1$$

**Tabel 6. Tabel Rekap Analisis SWOT**

Skor Internal	Skor Eksternal	Pilihan Strategis	Kuadran
S > W (+) 2.46 > 0.27	O > T (+) 1.61 > 0.51	Growth	Kuadran I
S > W (+)	O < T (-)	Diversifikasi	Kuadran II
S < W (-)	O > T (+)	Turn Around	Kuadran III
S < W (-)	O < T (-)	Defensif	Kuadran IV



**Gambar 1. Diagram Analisis SWOT**

Hasil dari penelitian ini, berdasarkan Gambar 1 diagram analisis SWOT dan Tabel 6. berada di kuadran I dimana Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa dapat menggunakan strategi kombinasi dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk memenangkan persaingan. Apabila kita melihat pada table 4. kekuatan yang dimiliki: berada di lokasi yang strategis dengan skor

(0,64), memiliki izin pendirian dengan skor (0,56), letak Apotek yang bersebelahan dengan praktik dokter (0,36), dan Apotek yang berdiri sudah cukup lama (0,36), apoteker yang selalu standby di Apotek dengan skor (0,21), poin-poin kekuatan tersebut sangat memungkinkan dijadikan sebagai strategi meningkatkan daya saing. Masyarakat akan memiliki minat lebih terhadap Apotek tersebut karena yang selain masyarakat dapat membeli obat, tetapi masyarakat juga memerlukan jaminan terhadap kualitas obat yang dijual, dimana saat ini sering terjadi penjualan obat palsu. Hal ini dimungkinkan karena Apotek yang bersebelahan dengan lokasi praktik dokter, dan tenaga apoteker yang selalu standby. Selain memanfaatkan kekuatan yang dimiliki, peluang yang ada juga dapat dimanfaatkan sebagai strategi meningkatkan daya saing diantaranya peluang obat sebagai produk yang selalu dibutuhkan dikala manusia sakit dengan skor (0,66) dan masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya kesehatan dengan skor (0,54), luasnya pangsa pasar dengan skor (0,26).

Pada saat ini masyarakat benar-benar sadar akan betapa pentingnya kesehatan, dimana ketika mereka mengalami sakit pusing, demam, sampai flu masyarakat akan sesegera mungkin mencari alternatif pengobatan, salah satunya membeli obat di Apotek. Obat juga merupakan produk yang pangsa pasarnya luas karena semua kalangan masyarakat membutuhkan obat ketika sakit.

#### **D. Penutup**

Berdasarkan hasil analisis penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan bahwa analisis yang dilakukan di Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa pada Gambar 1. Diagram Analisis SWOT berada di kuadran I (Growth). Maka strategi yang digunakan untuk meningkatkan daya saing yaitu strategi kombinasi diantara kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunities). Kekuatan yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing pada Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa yaitu tidak hanya pelayanan yang maksimal dengan memberikan tawaran pelayanan kesehatan lain seperti cek tensi gratis dan bisa juga cek gula darah, serta konsultasi langsung kepada apoteker, tetapi

juga memberikan jaminan kualitas obat yang dijual. Kekuatan tersebut sangat memungkinkan menambah minat masyarakat untuk membeli obat di Apotek tersebut. Selanjutnya peluang yang dapat digunakan sebagai strategi meningkatkan daya saing yaitu obat merupakan produk yang selalu dibutuhkan ketika masyarakat sakit, hampir semua kalangan menggunakan obat ketika mereka sakit. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya kesehatan juga peluang bagus untuk meningkatkan daya saing.

Adapun saran yang dapat penulis berikan bagi Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa berdasarkan hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut: untuk meningkatkan daya saing agar lebih kompetitif yakni dengan menambah kerja sama yang lebih banyak, selain dengan dokter praktik, dengan RSUD. Tutun Sehati, dengan RSUD. Keluarga, dengan RSUD. Rahmad Hidayah, dan dengan beberapa klinik di sekitar Tanjung Morawa. Apotek Dharma Husada Tanjung Morawa selalu memperhatikan ketersediaan obat-obatan yang dibutuhkan oleh masyarakat maupun instansi-instansi yang berkaitan. Kemudian memperhatikan luasnya daerah Kecamatan Tanjung Morawa, Apotek Dharma Husada dapat membuka cabang Apotek baru, hal ini dapat membantu mempercepat habisnya stok obat sehingga perputaran uang Apotek berjalan baik.

#### **E. Daftar Pustaka**

- Dalimunthe, M. B. (2017). Keunggulan Bersaing Melalui Orientasi Pasar dan Inovasi Produk. *JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN)*, 3(2), 140-153.
- Haris, A. (2013). Pengembangan Produk Unggulan Industri Kecil Dan Strategi Pemasaran Berbasis Analisis SWOT Pada Industri Kecil Genteng, Kayu Mebel, dan Bordir di Kabupaten Probolinggo. *Jurnal EcoBuss*, 1(1).
- Heriyanto, M., & Prawiades, P. (2015). Analisis Strategi Bersaing Industri Bisnis Farmasi/apotek di Kota Pekanbaru (Doctoral dissertation, Riau University).

- Iskandar, S. M. (2018). Strategi Bersaing Pada Perusahaan Distribusi Consumer Goods Dalam Mencapai Keunggulan Kompetitif. *Agora*, 6(1).
- Lexi, M. (2010). Metodologi Penelitian Kuantitatif. Penerbit PT Remaja Rosdakarya Bandung.
- Nisak, Z. (2013). Analisis SWOT untuk menentukan strategi kompetitif. *Jurnal Ekbis*, 9(2), 468
- Rahayu, D. T., & Retnani, E. D. (2016). Penerapan analisis SWOT dalam perumusan strategi bersaing pada Eddy Jaya Photo. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 5(2).
- Rangkuti, F. (2013). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis, Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI, Jakarta. Gramedia Pustaka Utama.
- Ratnawati, A. (2013). Peningkatan Kinerja Pemasaran Melalui Optimalisasi Keunggulan Bersaing. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(1), 72-89
- Suryatama, E. (2014). Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis. Surabaya: Kata Pena.