

RINGKASAN (RESUME ARTIKEL)

STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT PADA APOTEK

Indrawati wongsorejo

Analisis SWOT adalah metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang ada dalam suatu bisnis. Dalam konteks apotek, analisis SWOT dapat membantu pemilik apotek untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis mereka.

Penerapan analisis SWOT dapat membantu apotek dalam merumuskan strategi pemasaran yang efektif. Pertama, analisis kekuatan dan kelemahan internal apotek dapat membantu pemilik apotek untuk mengidentifikasi keunggulan kompetitif mereka dan area yang perlu ditingkatkan. Misalnya, kekuatan apotek dapat berupa staf yang terampil dan penawaran produk yang beragam, sementara kelemahan dapat meliputi infrastruktur yang kurang memadai atau kurangnya promosi yang efektif.

Metode penelitian yang digunakan dalam karya tulis ini adalah studi kasus dengan mengumpulkan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik apotek dan kuesioner yang disebarkan kepada konsumen. Data sekunder diperoleh melalui penelusuran literatur dan studi dokumentasi. Selanjutnya, analisis SWOT dilakukan berdasarkan data yang terkumpul untuk menentukan strategi pemasaran yang sesuai.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa apotek memiliki kekuatan seperti keahlian dalam memberikan pelayanan kesehatan, kerjasama dengan dokter, dan jaringan distribusi yang luas. Namun, terdapat kelemahan seperti keterbatasan promosi dan kurangnya diversifikasi produk. Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh apotek meliputi peningkatan kesadaran masyarakat tentang kesehatan dan peran penting apotek dalam pelayanan kesehatan, serta peningkatan permintaan produk-produk kesehatan. Ancaman yang dihadapi apotek antara lain persaingan yang tinggi, perubahan regulasi, dan perkembangan teknologi.

Pembahasan ini menekankan bagaimana pentingnya melibatkan seluruh tim apotek dalam proses analisis SWOT dan merumuskan strategi pemasaran. Dengan melibatkan staf yang beragam, pemilik apotek dapat memperoleh berbagai perspektif dan ide yang berharga untuk menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada.

Kesimpulan dari pentingnya analisis SWOT dalam strategi pemasaran apotek yaitu dengan memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada, apotek dapat mengembangkan strategi pemasaran yang berfokus pada keunggulan kompetitif mereka dan memanfaatkan peluang pasar yang ada. Analisis SWOT juga membantu apotek untuk menghadapi ancaman dan mengatasi kelemahan.