

RINGKASAN

PENERAPAN ANALISIS SWOT PADA PENJUALAN (Studi dilakukan di Apotek Devina Sidoarjo)

Cindi Rahmah Wulandari

SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau bisnis usaha, yang memiliki tujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang baik dan menguntungkan untuk mencapai tujuan itu. SWOT adalah singkatan dari kata *Strength* (kekuatan perusahaan), *Weaknesses* (kelemahan perusahaan), *Opportunities* (peluang bisnis), dan *Threat* (kelemahan untuk mencapai tujuan). Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran kepada Apotek Devina Sidoarjo mengenai kondisi internal dan eksternal dengan menggunakan metode (Strength, Weaknesses, Opportunites, Threat) SWOT, karena terdapat beberapa pesaing yang berdiri di sekitar Apotek Devina sehingga menjadi ancaman persaingan dalam penjualan. Dengan dilakukan penelitian menggunakan metode SWOT ini agar dapat mengetahui apakah metode yang digunakan dapat berpengaruh dalam peningkatan penjualan. Penelitian ini bersifat deskriptif yang menggunakan pendekatan kualitatif yang artinya suatu metode penelitian yang dilakukan dengan tujuan untuk melihat gambaran suatu keadaan atau kondisi secara faktual serta akurat mengenai fakta dan wilayah tertentu. Penelitian ini dilaksanakan di Apotek Devina Sidoarjo. Subjek penelitian ini adalah pegawai dan pasien yang membeli obat dan pegawai yang minimal kerja selama 1 tahun di Apotek Devina Sidoarjo. Instrument yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode kuesioner atau angket yang terdiri dari 15 butir pertanyaan, kemudian dibagikan sebanyak 86 responden. Uji validitas dilakukan dengan teknik korelasi *Product Moment* dari Pearson, sedangkan uji reliabilitas menggunakan rumus *Alpha Cronbach*. Untuk mengetahui strategi pemasaran dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT.

Pada hasil uji validitas kuesioner dinyatakan valid hal ini dapat dilihat bahwa tabel hasil r hitung lebih dari 0,468. Sedangkan pada hasil uji reliabilitas kuesioner dinyatakan reliabel hal ini dapat dilihat bahwa nilai Alpha Cronchbach P lebih dari 0,60 yaitu 0,879. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pencapaian responden pada faktor kekuatan memiliki rata – rata total skor 87,27% yang menunjukkan bahwa secara umum skor pada faktor kekuatan adalah sangat sesuai. Tingkat pencapaian responden pada faktor kelemahan memiliki rata – rata total skor 88,18% yang menunjukkan bahwa secara umum skor pada faktor kelemahan adalah sangat sesuai. Tingkat pencapaian responden pada faktor peluang memiliki rata – rata total skor 92,73% yang menunjukkan bahwa secara umum skor pada faktor peluang adalah sangat sesuai. Tingkat pencapaian responden pada faktor ancaman memiliki rata – rata total skor 83,91% yang menunjukkan bahwa secara umum skor pada faktor ancaman adalah sangat sesuai.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penerapan analisis SWOT pada penjualan di Apotek Devina Sidoarjo dapat disimpulkan pada keempat faktor tersebut hasil capaian yang lebih besar yaitu faktor peluang, sehingga Apotek Devina Sidoarjo memiliki peluang yang cukup besar untuk meningkatkan penjualan. Dari hasil penelitian yang telah dipaparkan tentang penerapan analisis SWOT, penelitian dapat memberikan saran yaitu sebaiknya Apotek Devina lebih meningkatkan ketersediaan stok obat maupun alat kesehatan dan lebih meningkatkan potensi kinerja pelayanan kefarmasian terhadap pasien serta memberikan promosi pelayanan obat agar dapat meningkatkan volume penjualan.