

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 51 tahun 2009 tentang Pekerjaan Kefarmasian, apotek adalah sarana pelayanan kefarmasian, tempat dilakukan praktik kefarmasian, dan sesuai juga dengan keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1027/MENKES/SKX/2002. Apotek adalah tempat dilakukan kefarmasian, penyaluran dan perbekalan farmasi pada masyarakat. Sebagai salah satu tempat pelayanan kesehatan, apotek ini setidaknya dapat memberikan pelayanan maupun informasi yang cepat, tepat, dan akurat agar informasi yang diberikan jelas diterima oleh konsumen (1).

Sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, pelayanan kefarmasian telah terjadi pergeseran orientasi yakni pelayanan kefarmasian dari pengolahan obat sebagai komoditi menjadi pelayanan yang komprehensif (*pharmaceutical care*) dalam pengertian tidak saja sebagai pengelola obat dan sebagai unit bisnis namun juga lebih luas lagi yakni mencakup pelaksanaan pemberian informasi untuk mendukung penggunaan obat yang benar dan rasional, monitoring penggunaan obat untuk mengetahui tujuan akhir serta kemungkinan terjadinya kesalahan pengobatan (2).

Apotek Devina yang terletak di Jalan Raya Delta Sari Indah Waru–Sidoarjo saat ini memiliki total 4 karyawan. Pada tahun – tahun awal penjualan tidak seberapa

mengalami kerugian hal ini dikarenakan lokasi tempat usaha berada tepat di pinggir jalan raya dan juga tepat disebelah apotek terdapat klinik yang otomatis pasien langsung menebus obat di apotek Devina. Apotek Devina juga memiliki stok obat yang cukup lengkap, yang sesuai dengan kebutuhan konsumen sekitar. Tetapi pada akhir tahun 2018 Apotek Devina ditempatkan menjadi satu di dalam klinik, hal ini yang menyebabkan penurunan pembelian, karena banyak konsumen yang mengira jika Apotek Devina telah tutup karena tidak banyak konsumen yang mengetahui jika lokasi apotek telah pindah, ditambah lagi tepat disebelah lokasi Apotek Devina terdapat apotek baru. Berdasarkan keadaan ini maka persaingan yang terjadi cukup ketat.

Pada lingkungan sekitar Apotek Devina terdapat beberapa apotek yang berdiri yang dapat menimbulkan persaingan dalam bidang usaha. Terdapat 5 apotek yang berdiri yaitu Apotek Ayu, Apotek Bentar, Apotek K24, Apotek Kimia Farma, dan Apotek Delta Sari. Pada beberapa apotek tersebut Apotek Ayu adalah apotek yang berdiri paling lama sehingga banyak masyarakat sekitar yang membeli obat ataupun menebus resep di apotek tersebut.

Apotek Devina melayani penjualan penjualan obat resep maupun obat bebas atau tanpa resep. Sistem yang digunakan dalam penjualan obat di apotek yaitu menggunakan sistem FIFO (*Fist In First Out*) yang artinya barang atau obat yang datang lebih awal maka akan dikeluarkan atau dijual terlebih dahulu. Segala transaksi yang terjadi di apotek Devina ini masih didata secara manual, yaitu dengan mencatat setiap penjualan pada buku besar. Terdapat beberapa transaksi penjualan obat, baik itu penjualan resep maupun obat bebas atau tanpa resep masih dicatat dengan tulis tangan dalam sebuah buku besar.

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran kepada Apotek Devina mengenai kondisi internal dan eksternal dengan menggunakan metode (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threat*) SWOT, karena terdapat beberapa apotek yang berdiri di sekitar Apotek Devina sehingga menjadi ancaman persaingan dalam penjualan. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret – April 2021 karena pada awal tahun 2021 terdapat beberapa apotek berdiri disekitar Apotek Devina yang mengakibatkan meningkatnya persaingan dalam melakukan usaha yang dapat mempengaruhi omset penjualan pada Apotek Devina. Dengan dilakukan penelitian menggunakan metode SWOT ini kita dapat mengetahui apakah metode yang digunakan dapat berpengaruh dalam peningkatan penjualan di Apotek Devina.

Faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha, baik dari sisi internal perusahaan ataupun eksternal perusahaan merupakan lingkungan yang harus ada dalam dunia usaha. Penunjang dalam kelangsungan kegiatan perusahaan merupakan perubahan lingkungan yang positif sedangkan gangguan dalam kelangsungan kegiatan perusahaan merupakan lingkungan yang negatif. Oleh sebab itu maka perusahaan perlu melakukan analisis perubahan lingkungan yang terjadi disekitar (3).

Metode SWOT ini digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Dengan melihat kekuatan yang dimiliki serta mengembangkan kekuatan tersebut dapat dipastikan bahwa perusahaan akan lebih berkembang dibanding dengan pesaing yang ada. Begitu juga dengan kelemahan yang dimiliki harus diperbaiki agar perusahaan bisa tetap berkembang. Untuk melihat kinerja perusahaan dapat ditentukan dengan kombinasi faktor internal dan eksternal (4).

SWOT adalah untuk menentukan tujuan usaha yang realistis, sesuai dengan kondisi perusahaan dan oleh karenanya diharapkan lebih mudah tercapai. SWOT adalah singkatan dari kata – kata *Strength* (kekuatan perusahaan), *Weaknesses* (kelemahan perusahaan), *Opportunities* (peluang bisnis) dan *Threat* (hambatan untuk mencapai tujuan). Apabila teknik analisis SWOT tersebut diterapkan dalam kasus menentukan tujuan strategi manajemen pemasaran dapat diutarakan sebelum menentukan tujuan – tujuan pemasaran yang ingin dicapai hendaknya perusahaan menganalisis kekuatan dan kelemahan, peluang bisnis yang ada, berbagai macam hambatan yang mungkin timbul (4).

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dilakukan penelitian yang berjudul “Penerapan Analisis SWOT Pada Penjualan Studi dilakukan di Apotek Devina Sidoarjo”.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana analisa kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman di Apotek Devina dalam meningkatkan penjualan dengan menggunakan metode SWOT ?

1.3 Tujuan Penelitian

1.3.1 Tujuan umum

Memberikan wacana untuk apotek Devina mengenai kondisi apotek dalam hal kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dalam meningkatkan penjualan.

1.3.2 Tujuan khusus

Untuk mengetahui pengaruh analisa metode SWOT dalam meningkatkan penjualan di Apotek Devina.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Memberikan masukan bagi pengusaha dan bagi tenaga farmasis, khususnya di Apotek Devina Sidoarjo, dalam upaya meningkatkan penjualan.
2. Bagi mahasiswa dapat menambah wawasan sekaligus memperoleh pengalaman untuk melakukan penelitian lapangan mengenai analisis SWOT.
3. Sebagai referensi kepada masyarakat khususnya manajemen perusahaan untuk meningkatkan potensi usaha, serta diharapkan dalam penelitian ini dapat memperbanyak referensi untuk mengembangkan ilmu pengetahuan pemasaran.