

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penerapan analisis SWOT dimana *Strengths* (kekuatan) merupakan Keunggulan yang dimiliki Apotek Nimas, *Weaknesses* (kelemahan) merupakan Kelemahan yang berada di Apotek Nimas misalnya sarana prasarana yang kurang, Peluang merupakan faktor-faktor yang dapat dimanfaatkan Apotek Nimas yang menguntungkan Apotek tersebut, dan Ancaman yaitu faktor yang nantinya akan mengganggu proses usaha.

Kekuatan

1. Ketersediaan produk obat, alat laboratorium dan alkes yang lengkap
2. Pelayanan yang baik dan ramah
3. Lokasi apotek yang strategis
4. Memiliki layanan konsultasi, cek darah secara gratis
5. Memiliki harga yang murah / harga grosir

Kelemahan

1. Kurangnya tenaga saat pelayanan
2. Kurangnya lahan parkir
3. Tidak memiliki ruang tunggu
4. Tidak menerima resep racikan (hanya obat tunggal)

Peluang

1. Memiliki teknologi yang maju (shoppe dan instagram)
2. Memiliki banyak promo dan gratis ongkir (shoppe dan gosend)
3. Terdapat praktek dokter yang dekat dengan apotek
4. Dapat melayani permintaan instansi atau pengajuan SPJ
5. Memiliki customer yang luas

Ancaman

1. Banyaknya apotek di sekitar lokasi
2. Persaingan harga obat generik yang ketat
3. Perizinan perpanjangan apotek yang rumit

Dapat disimpulkan bahwa gambaran mengenai kekuatan,kelemahan, peluang serta ancaman pada Apotek Nimas Medika diatas yang kemudian dilakukan perhitungan menggunakan matriks dan diagram swot dapat disimpulkan bahwa didapatkan hasil gambaran strategi berada pada kuadran I yaitu situasi yang menguntungkan dengan adanya kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.

B. Saran

Dari hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dipaparkan tentang penerapan analisis SWOT pada Apotek Nimas Medika, peneliti dapat memberikan saran diantaranya:

1. Penelitian ini hanya mendeskripsikan hasil analisis faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan obat. Sehingga diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat dilakukan

penelitian secara lebih mendetail mengenai analisis faktor yang mempengaruhi konsumen dalam membeli obat di apotek.

2. Untuk Apotek Nimas Medika dengan adanya kelemahan dan ancaman dapat dihindari dengan adanya kekuatan dan peluang yang dimiliki. Salah satu upaya untuk meningkatkan penjualan dengan memprioritaskan kenyamanan konsumen dan menciptakan keunggulan dalam bersaing. Dan Apotek Nimas Medika Tetap mampu mengontrol persaingan harga obat-obatan agar tetap stabil dengan pemberian promo sehingga dapat mempertahankan konsumen dan peningkatan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriyono, R. 2015. Pengaruh Antara Persepsi Pemilik Atau Pengelola Apotek Terhadap Pentingnya Analisis SWOT Dengan Profil Pelayanan Kefarmasian (Studi Analisis Di seluruh Apotek Di Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang). *Tesis*. Doctoral dissertation, Universitas Gadjah Mada.
- Apriyani, N. A. 2017. Perumusan strategi Peningkatan Kepuasan Konsumen Apotik X dan Y di Kabupaten Purbalingga dengan Menggunakan Analisis SWOT. *Skripsi*. Prodi Farmasi. Fakultas Farmasi. UNMUH Purwokerto.
- Fajarini, H. 2018. "Implementasi Peraturan Menteri Kesehatan RI No. 73 tahun 2016 Tentang Standar Pelayanan Kefarmasian di Apotek." *Parapemikir: Jurnal Ilmiah Farmasi*, 7(2): 260-269.
- Malianoro, H. 2017. Perencanaan Bisnis Apotik Merah. *Tesis*. Universitas Santana Dharma. Yogyakarta.
- Nurumamah, N. 2020. Penurunan Perkembangan Bisnis Apotek Permata dalam Memberikan Pelayanan yang Lebih Baik Kepada Konsumen dengan Analisis Swot. *Makalah*. Universitas Jendral Achmad Yani. Cimahi.
- Oktaviana, R. L. 2018. Perencanaan Pengembangan Bisnis Apotik K24. *Tesis*. Universitas Santana Dharma. Yogyakarta.
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2017 tentang Apotek. In 2017. p. 1–36.
- Setyawan R. 2015. Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usaha Jasa Sewa Mobil “AMAN-AMIN” Transport Tours and Travel Ambarketawang Sleman Yogyakarta. *Jurnal manajemen pemasaran*, 3(2) : 54–67.
- Suhartini, 2018. Analisis Swot dalam Menentukan Strategi Pemasaran pada Perusahaan. *Jurnal Manajemen dan Teknik Industri Produksi*, 12(2) : 82-87
- Yusuf, A.D. Sukma. 2021. Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing di Apotik Ben Do Sehat Pahonjean. *Jurnal Tekonlogi Informasi*. STMIK Komputama, 16(1) : 24-31

Wicaksono, A. 2017. Strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT tanpa skala industri pada PT X di Jakarta. *Jurnal Manajemen industri dan logistik*, 1(2),192-201.

Wijayanti, F. D., A.Aritonang dan S. Saragi. 2018. STRATEGI BISNIS PT. X DALAM PENGEMBANGAN APOTEK JARINGANNYA DI KARAWANG. *Medika Tadulako: Jurnal Ilmiah Kedokteran Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan*, 6(3),93-100