

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di Indonesia khususnya pada sektor bisnis mengalami perkembangan yang sangat pesat, selain itu berkembangnya kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi telah melahirkan era baru dalam dunia bisnis. Dengan pesatnya sektor bisnis menjadikan sebuah perubahan bagi pelaku bisnis maupun konsumen. Belakangan ini semakin lama semakin menonjolnya persaingan, perubahan kompleksitas, dan ketidakpastian. Keadaan ini dapat menimbulkan persaingan antara perusahaan yang dikarenakan bertambahnya pesaing bisnis, kebutuhan pasar, volume produk yang terus kian meningkat. Keadaan tersebut perlu diperhatikan oleh perusahaan agar lebih dalam memperhatikan lingkungan eksternal maupun internal yang dapat mempengaruhi perusahaan, agar perusahaan dapat menerapkan strategi seperti apa dan bagaimana yang harus diterapkan di dalam perusahaan agar dapat mengimbangi persaingan bisnis yang terjadi di Indonesia. Perusahaan harus lebih cermat dalam membaca serta mengantisipasi keadaan pasar agar dapat menciptakan produk yang berkualitas serta dapat memuaskan kebutuhan konsumen sehingga dapat memenangkan persaingan pasar.

Di dalam persaingan pasar, pelaku bisnis perlu mengenali kekuatan dan kelemahan perusahaan, dimana ini akan membantu perusahaan dalam mengenali diri, menghindari atau meminimalisir ancaman serta dapat memanfaatkan setiap peluang yang ada. Sebuah perusahaan dituntut untuk selalu melakukan inovasi di dalam strategi bersaing yang merupakan sebuah upaya dalam mencari posisi bersaing yang menguntungkan di suatu industri di mana persaingan sedang berlangsung. Kunci suksesnya sebuah

perusahaan bersaing tergantung pada penyesuaian secara dinamis terhadap lingkungan yang kompleks dan akan selalu berubah-ubah.

Sebuah perusahaan dapat mengembangkan strategi bersaing dengan cara mencari kesesuaian kekuatan-kekuatan internal dan eksternal tersebut. Dimana kekuatan-kekuatan tersebut bertujuan agar dapat melihat secara objektif bagaimana kondisi internal dan eksternal sehingga dapat mengantisipasi perubahan lingkungan yang drastis sehingga penting untuk memperoleh keunggulan bersaing serta memiliki kesesuaian produk dengan keinginan konsumen yang optimal dari sumber daya yang ada (Freddy Rangkuti, 2005). Pentingnya sebuah strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam jangka panjang dan terus-menerus dilakukan berdasarkan sudut pandang yang akan dihadapi oleh para pesaing di masa depan untuk mencapai keunggulan bersaing.

Daya saing merupakan suatu usaha atau organisasi bisnis yang mampu berkompetisi dengan usaha lain yang sejenis maupun non sejenis dengan memanfaatkan keunggulan-keunggulan yang dimilikinya untuk menarik perhatian konsumen. Dalam menarik perhatian konsumen suatu perusahaan perlu memiliki sebuah gagasan yang dapat meningkatkan pembangunan ekonomi dengan laba yang bersih serta pentingnya daya saing perusahaan harus dilakukan karena dapat membentuk peluang untuk meningkatkan penjualan suatu perusahaan dan mampu mendorong pemanfaatan teknologi di antara perusahaan anggota-anggota yang ada di dalamnya.

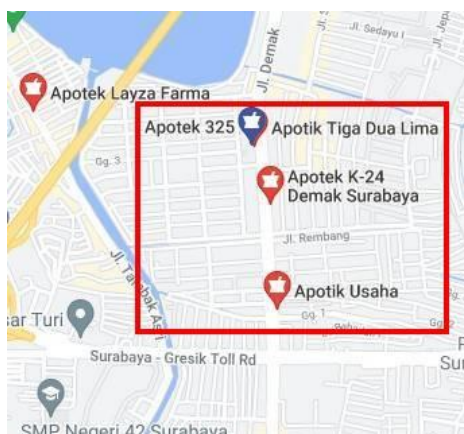
Di dalam mengembangkan usaha apotek perlunya dilakukan analisis yang berkaitan dengan peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Apotek 325 Surabaya, dalam memajukan usahanya. Seperti mengetahui kondisi lingkungan eksternal yang dapat diketahui dengan ancaman (*Threat*) serta apa yang menjadi peluang (*Opportunity*) bagi perusahaan dan mengetahui kondisi lingkungan internal yang dapat diketahui dengan

apa yang menjadi kekuatan (*Strength*) dan apa yang menjadi kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki oleh perusahaan. Sehingga perusahaan akan selalu dapat beradaptasi dengan lingkungannya dalam upaya untuk mencapai tujuan perusahaan yang akan dicapai. Perlu untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal perusahaan agar tidak menghambat keberhasilan usaha di masa yang akan datang, diperlukan strategi yang tepat agar dapat digunakan oleh sebuah perusahaan dalam menghadapi kondisi lingkungan yang akan selalu berubah-ubah. Salah satunya dengan menggunakan analisis SWOT sebagai strategi dalam meningkatkan daya saing pada perusahaan. Analisis SWOT merupakan alat yang dapat merumuskan strategi perusahaan yang didasarkan pada faktor internal seperti kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) dan faktor eksternal seperti peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*).

Maka dari itu, dilakukannya sebuah evaluasi terhadap faktor internal dan eksternal perusahaan pada Apotek 325 Surabaya dengan memanfaatkan serta menganalisis kondisi lingkungan dalam perkembangan bisnisnya. Dengan analisis SWOT ini nantinya akan dapat menghasilkan beberapa alternatif strategi dalam pengambilan keputusan yang nantinya kita harus memilih alternatif strategi mana yang baik untuk dijalankan serta dapat meningkatkan daya saing bagi perusahaan.

Apotek 325 yang berlokasi di Jl. Demak No.325, Dupak, Kecamatan Krembangan, Kota Surabaya, Jawa Timur merupakan lokasi yang sangat strategis dalam mengembangkan bisnis apotek yang mana terlihat dari di daerah tersebut ada pesaing bisnis serupa yang dengan jarak lokasi terhitung masih berdekatan seperti gambar berikut ini :

Gambar 1.1 Lokasi Penelitian Apotek 325 Surabaya.



(Sumber: hasil pemetaan berdasarkan google maps, penulis mengambil pesaing obyek penelitian yang berada dalam kotak berwarna merah yaitu Apotek K24 dan Apotek Usaha)

Apotek 325 salah satu apotek yang dapat bertahan hingga sekarang meskipun masih adanya pesaing dengan bisnis serupa dikarenakan Apotek 325 memimpin pasar di sekitar lokasinya dengan menggunakan strategi biaya rendah (*Cost Leadership*) dalam menjalankan bisnisnya untuk bersaing dengan pesaingnya terlihat dengan perbandingan harga yang berbeda dengan beberapa produk obat yang di jual di 3 (Tiga) apotek yang dipilih oleh penulis sebagai apotek pembanding yaitu apotek 325, apotek K24 dan apotek usaha sebagai berikut :

Tabel 1.1 Daftar Perbandingan Harga Apotek 2021.

No	Produk	Kategori Penjualan	Apotek 325	Apotek K24	Apotek Usaha
1	Sangobion Vita-Tonik 250MI	Botol	28.000	33.500	30.000
2	Nourish Acne Plast 12S	Pcs	18.500	20.800	18.550
3	Demacolin Sirup 60MI	Botol	16.000	17.000	17.200
4	Cortidex 0,5Mg	Tablet	500	401	650
5	Bioplacenton gel 15Gr	Tube	21.000	29.413	21.044
6	Destavell 5Mg	Tablet	65.000	95.530	75.000
7	Natur E 100IU Soft Caps 16S	Dos/Pack	20.000	20.050	21.000
8	Enervon-c TAB STR 4'S	Strip	5.000	5.340	5.499
9	CDR EFF 10S	Tube	42.000	46.411	46.000

10	Hot in cream 60Gr	Pcs	12.500	19.130	13.390
11	Insto regular 7,5 ML	Tube	13.000	14.302	14.000
12	Vitamin C IPI TAB 45S Tube	Tube	5.000	6.798	7.000
13	Madu TJ Murni 150Gr	Botol	16.000	23.451	16.000

Sumber : Data yang diolah oleh penulis 2021

Dapat dilihat dari tabel tersebut bahwa produk obat yang di jual di ketiga apotek tersebut terlihat bahwa harga yang diberikan oleh apotek 325 lebih murah jika dibandingkan dengan kedua apotek lainnya.

Analisis SWOT timbul secara langsung atau tidak langsung karena adanya persaingan yang datang dari perusahaan lain yang memproduksi barang dan jasa yang sejenis dengan produk perusahaan. Persaingan akan semakin ketat dan tajam yang akan mengakibatkan perusahaan membutuhkan antisipasi yang lebih tepat serta akurat sehingga perusahaan dapat memasarkan produknya di pasar dan jika dimungkinkan menjadi pemimpin pasar.

Tabel 1.2 Data Penjualan tahun 2020 pada Apotek 325 Surabaya.

NO	BULAN	KATEGORI PENJUALAN OBAT / PRODUK LAINNYA						Total Penjualan
		@pcs	@Botol	@Tablet/ Biji	@Dos	@Strip Atau Blister	@Tube	
1	Januari	25	10	481	1	288	3	26.742.000
2	Februari	15	4	446	1	150	8	25.689.000
3	Maret	30	15	502	0	258	5	34.865.000
4	April	24	6	347	2	449	10	31.720.000
5	Mei	9	12	211	1	580	4	22.350.000
6	Juni	11	20	333	0	411	8	28.940.000
7	Juli	5	15	290	2	120	4	20.052.000
8	Agustus	10	5	495	1	251	2	23.280.000
9	September	30	7	485	0	389	0	27.321.000
10	Oktober	18	13	198	2	350	3	21.900.000
11	November	12	9	570	0	389	1	35.219.000
12	Desember	4	2	418	0	150	6	32.870.000

Sumber : Data yang diolah oleh penulis 2021

Apotek 325 Surabaya merupakan salah satu Apotek yang berada di daerah Demak Surabaya, yang mampu bertahan dalam ketatnya persaingan bisnis apotek. Hal itu dibuktikan dengan wilayah yang terletak di daerah Demak, terlihat banyak pelaku bisnis serupa. Selain itu lokasi yang sangat strategis juga mempengaruhi ketatnya persaingan bisnis apotek di daerah Demak Surabaya. Ketatnya persaingan usaha bisnis yang berada di daerah wilayah Demak Surabaya tidak menutup kemungkinan dari ancaman pesaing bisnis serupa. Maka dari itu pelaku bisnis Apotek khususnya Apotek 325 harus mampu mengembangkan strategi yang tepat agar dapat meningkatkan daya saing serta terus bertahan dari ketatnya persaingan bisnis apotek. Kesuksesan yang diraih oleh Apotek 325 berhasil bertahan serta memiliki keunggulan tersendiri di mata konsumen di tengah ketatnya persaingan bisnis apotek di wilayah Demak Surabaya.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis dapat menarik penelitian dengan judul **“ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING PADA APOTEK 325, SURABAYA.”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, rumusan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah penerapan analisis SWOT sebagai strategi yang dapat meningkatkan daya saing pada apotek 325 surabaya ?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis apotek 325 surabaya dalam penerapan analisis SWOT sebagai strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing.

1.4. Manfaat Penelitian

A. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan bukti secara empiris mengenai analisis swot sebagai strategi meningkatkan daya saing pada apotek 325 surabaya. Selain itu diharapkan dapat menjadi referensi serta memberi sumbangan kepada kepustakaan dan khususnya pada program studi administrasi bisnis yang dapat digunakan sebagai informasi tambahan bagi pembaca dan sebagai tambahan bagi penulis selanjutnya yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut.

B. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat sebagai dasar pertimbangan yang dapat digunakan untuk meninjau serta mengevaluasi kembali strategi yang diambil oleh perusahaan dalam meningkatkan daya saing. Serta hasil dalam penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi pada penelitian yang akan datang.