

BAB 5

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil oleh peneliti berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan judul Analisis SWOT sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Pada Apotek 325 Surabaya adalah sebagai berikut :

1. Hasil analisis dengan matriks IFAS dari faktor internal kekuatan sebesar 1,06 serta faktor internal kelemahan sebesar 0,95 maka jumlah skore nilai IFAS sebesar 2,01. Sedangkan hasil analisis EFAS dari faktor eksternal peluang sebesar 0,64 serta faktor eksternal ancaman sebesar 1,85, maka jumlah skore EFAS sebesar 2,49.
2. Hasil diagram SWOT menunjukkan bahwa Apotek 325 berada pada kuadran II (Dua) yaitu strategi diversifikasi, dimana kuadran tersebut menunjukkan jika apotek 325 menghadapi berbagai ancaman namun dapat diatasi dengan kekuatan internal yang dimiliki Apotek 325 Surabaya. Strategi yang perlu diterapkan adalah dengan menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara membuat strategi yang berbeda dengan memanfaatkan kekuatan internal sehingga akan memungkinkan terciptanya peluang. Strategi tersebut menandakan keadaan perusahaan yang kuat dan mampu untuk terus bertahan serta menghadapi persaingan hingga saat ini meskipun adanya berbagai ancaman yang datang.
3. Hasil dari rumusan strategi matriks SWOT adalah Apotek 325 Surabaya cenderung mengarah pada strategi ST atau menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman dengan memiliki nilai tertinggi sebesar 2,91. Strategi ST Apotek 325 Surabaya adalah :
 - a. Memberikan harga yang terbaik dapat menjadikan apotek dapat melawan pesaing.

- b. Melakukan pembaharuan terhadap perundang – undangan agar dapat terus menjalankan usaha
- c. Menambah layanan fasilitas yang yang baik dan nyaman untuk lebih mempermudah pelanggan untuk mengunjungi Apotek 325

5.2 Saran

Bedasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Apotek 325 Surabaya, saran yang dapat disampaikan oleh peneliti kepada Apotek 325 Surabaya untuk menyusun strategi baru dimana bertujuan untuk meningkatkan daya saing, antara lain :

1. Melakukan pelatihan bagi karyawan agar dapat menambah wawasan tentang akamedis atau bisa melakukan perekrutan karyawan dengan minimal sudah menempuh Pendidikan D3 atau S1 dengan jurusan apoteker.
2. Melakukan perluasan pangsa pasar dengan cara promosi yang lebih dimaksimalkan agar Apotek 325 dapat lebih dikenal masyarakat yang lebih luas agar dapat meningkatkan brand image Apotek 325 diantaranya dengan cara promo disetiap akhir bulan atau promo buy one get one dan influencer marketing.
3. Menambah mitra kerja sama dengan distributor lain untuk meminimalisir susah nya pengembalian obat.
4. Penambahan fasilitas agar mempermudah pelanggan dalam mengunjungi Apotek 325, seperti bekerjasama dengan dokter setempat dan bekerja sama dengan pihak asuransi yang dapat mempermudah pelanggan jika menebus obat dengan pihak asuransi swasta atau BPJS Kesehatan (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan).