

**LAPORAN TUGAS AKHIR  
PENERAPAN ANALISIS SWOT  
UNTUK MERUMUSKAN STRATEGI PEMASARAN  
OBAT DISPENSING**

(Studi Kasus : Apotek “Setyo Putro” Solo)

**Diajukan Guna Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat  
Sarjana S-1 Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik  
Universitas Muhammadiyah Surakarta**



Disusun Oleh:

**IMA NUR WILIANA**

**NIM : D 600 020 119**

**NIRM : 02.6.106.03064.5.119**

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

**2007**

## **PENGESAHAN**

### **PENERAPAN ANALISIS SWOT UNTUK MERUMUSKAN STRATEGI PEMASARAN OBAT DISPENSING (Studi Kasus : Apotek “Setyo Putro” Solo)**

Tugas akhir ini telah diterima dan disyahkan untuk dipertahankan/ diujikan di hadapan dewan penguji sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Studi Strata -1 untuk memperoleh gelar sarjana di Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Hari/ Tanggal :

Disusun oleh :

Nama : Ima Nur Wiliana

NIM : D 600 020 119

Fak./ Jur. : Teknik/ Teknik Industri

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

( Hari Prasetyo, ST. MT )

( Ir. M Musrofi )

## PERSETUJUAN

### PENERAPAN ANALISIS SWOT UNTUK MERUMUSKAN STRATEGI PEMASARAN OBAT DISPENSING (Studi Kasus : Apotek “Setyo Putro” Solo)

Telah dipertahankan pada Sidang Pendadaran Tingkat Sarjana Teknik  
Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta, pada :

Hari :

Jam :

Penguji :

Dosen Penguji	Tanda tangan
1. Hari Prasetyo, ST. MT Ketua	_____
2. Ir. M Musrofi Anggota	_____
3. Ratnanto Fitriadi, ST. MT Anggota	_____
4. Eko Setiawan, ST. MT Anggota	_____

Mengetahui,

Dekan Fakultas

Teknik Ketua Jurusan

(Dr. Ir. Waluyo Adi Siswanto, M.Eng.)

(Munajat Tri N, ST. MT)

## MOTTO

# *If we don't like something, change it!! If we can't change it, change the way you think about it*

*(Mary Engelbreit)*

# *It's okey if we feel afraid, get desperate with our life and also hurt, just don't give up!!*

*(...Ong)*

# *Doa adalah nyanyian hati yang selalu dapat membuka jalan terbang kepadasinggasana Tuhan meskipun terhimpit di dalam tangisan seribu jiwa*

*(Kahlil Gibran)*

# *Keberhasilan tidak ditentukan oleh besarnya otak melainkan oleh besarnya cara berpikir.*

*(David J. Schwanz)*

## **PERSEMBAHAN**

*Laporan Tugas Akhir ini dipersembahkan kepada :*

- 1. Allah SWT yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.*
- 2. Yang melahirkan, menafkahiku Bunda & Ayah tersayang terimakasih do'a dan tutur bijaknya.*
- 3. Pangeranku yang merasuki relung asa dengan cinta dan kasih sayangnya, suamiku tercinta.*
- 4. Bapak Hari Prasetyo dan bapak M Musrofi selaku pembimbing dalam menyelesaikan laporan ini.*
- 5. Adikku Adi, Yayan, Ayu kalian adalah bintang kecilku.*
- 6. Keluarga besar Bapak & Ibu Wasis Suratno orang tua keduaku.*

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan dan dikaruniakan, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini. Penyusunan laporan Tugas akhir ini adalah sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (SI) pada jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta. Selama mengadakan penelitian dan penyusunan laporan yang berjudul “Penerapan Analisis SWOT untuk Merumuskan Strategi Pemasaran Obat Dispensing” ini tidak terlepas dari bimbingan, pengarahan dan bantuan dari berbagai pihak. Maka pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Waluyo Adi Siswanto, M. Eng, selaku Dekan Fakultas Teknik.
2. Bapak Munajat Tri N, ST. MT, selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak A Kholid, ST. MT selaku Biro TA.
4. Bapak Hari Prasetyo, ST. MT selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Ir. Musrofi, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan pengarahan serta bimbingan yang bermanfaat bagi penulis.
5. Ibu Sri Nuryani, S Si ., selaku pimpinan apotek “Setyo Putro” solo yang telah memberikan tempat untuk penelitian Tugas Akhir ini.

6. Ibu tersayang yang telah memberikan restu dan doa serta memberikan bantuan moril maupun materiil serta Ayahku yang mendoakanku dari jauh.
7. Spesial untuk suamiku tercinta, terimakasih atas dorongan serta kesabarannya selama ini.
8. Adekku d Adi, d Yayan, d Ayu, kalian salah satu penyemangatku untuk berhasil.
9. Bapak dan Ibu Wasis Suratno orang tua keduaku, terimakasih doa dan dorongannya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangannya. Untuk itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat saya harapkan.

Akhirnya penulis berharap semoga laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan semua pembaca.

***Wassalamu'alaikum Wr. Wb.***

Surakarta, Februari 2007

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>MOTTO</b> .....	iii
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>ABTRAKSI</b> .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Sistematika Penulisan Laporan .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	6
2.1 Pengertian Strategi.....	6
2.2 Pengertian Pemasaran.....	6
2.3 Konsep Pemasaran.....	7
2.4 Fungsi Pemasaran.....	8
2.5 Pengertian <i>Marketing Mix</i> .....	10



2.6	Pentingnya Pemasaran Bagi Perusahaan .....	11
2.7	Manajemen Pemasaran .....	12
2.8	Analisis SWOT .....	14
2.9	Analisis Lingkungan Internal & Eksternal .....	18
2.9.1	Analisis Lingkungan Internal .....	18
2.9.2	Analisis Lingkungan Eksternal .....	23
2.10	Pengertian Obat .....	26
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>30</b>
3.1	Obyek Penelitian .....	30
3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.3	Metode Analisis Data .....	31
3.3.1	Metode Penarikan Sampel .....	31
3.3.2	Analisis SWOT.....	32
3.3.3	Matrik SWOT.....	36
3.4	Kerangka Pemecahan Masalah.....	38
<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....</b>		<b>39</b>
4.1	Pengumpulan Data.....	39
4.1.1	Penarikan Jumlah Sampel .....	39
4.1.2	Pembuatan Kuesioner .....	40
4.1.3	Data yang Dihasilkan.....	41
4.2	Pengolahan Data.....	42
4.2.1	Identifikasi Profil Konsumen .....	42
4.2.2	Analisis SWOT.....	44

<b>BAB V PENUTUP</b> .....	67
5.1 Kesimpulan .....	67
5.2 Saran .....	68

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Gambar Diagram Analisis SWOT.....	15
Gambar 2.2	Gambar Alur Promosi Obat <i>Ethical</i> .....	27
Gambar 2.3	Gambar Diagram Pemesanan Obat Dispensing .....	28
Gambar 3.1	Gambar Kerangka Pemecahan Masalah .....	38
Gambar 4.1	Gambar Diagram Analisis SWOT.....	61

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Tabel Skala Timbangan atau Rating.....	34
Tabel 3.2.	Tabel Contoh Penilaian Variabel Eksternal dan Variabel Internal	36
Tabel 3.3	Tabel Diagram Matrik SWOT .....	37
Tabel 4.1	Tabel IFAS .....	54
Tabel 4.2	Tabel EFAS.....	60
Tabel 4.3	Tabel Matrik SWOT .....	62
Tabel 4.4	Tabel Formulasi Strategi.....	63
Tabel 4.5	Tabel Rumusan Strategi.....	64
Tabel 4.6	Tabel Panilaian <i>Goal</i> .....	65
Tabel 4.7	Tabel <i>Budget</i> .....	66

## ABSTRAKSI

Persaingan sangat penting bagi keberhasilan atau kegagalan perusahaan. Persaingan menentukan kegiatan yang perlu bagi perusahaan untuk berprestasi, berinovasi dan implementasi yang baik. Strategi bersaing dan pemasaran bertujuan membina posisi yang menguntungkan dan kuat dalam melawan kekuatan yang menentukan persaingan. Strategi pemasaran merupakan strategi yang penting baik bagi perusahaan besar, menengah, maupun kecil. Oleh karena itu penentuan strategi pemasaran yang tepat pada perusahaan dapat dijadikan suatu strategi untuk mempertahankan serta menarik konsumen lebih banyak dan dapat menentukan kebijakan yang berkaitan dengan strategi pemasaran yang dipakai untuk memasarkan obat dispensing

Penelitian ini dilakukan di apotek “Setyo Putro” jl. Gajahmada no 98 solo yang merupakan salah satu apotek yang melayani pembelian obat dispensing. Dimana dari pihak manajemen apotek “Setyo Putro” menyediakan produk atau barang dengan harga yang ditawarkan, fasilitas yang disediakan, serta pelayan yang diberikan agar konsumen dapat menikmatinya. Metode yang kami lakukan adalah dengan wawancara kepada pihak manajemen apotek “Setyo Putro”, menyebarkan kuesioner kepada para responden baik yang sudah menjadi pelanggan ataupun yang baru diberikan penawaran dan daftar pustaka. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pemasaran. Analisis ini berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersama sehingga dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*) pada perusahaan.

Kekuatan (*Strengths*) yang dimiliki apotek “Setyo Putro” adalah tingkat harga yang murah, tingkat pelayanan yang baik, lokasi yang cukup strategis, serta cara pembayaran secara tempo, sedangkan kelemahannya (*Weaknesses*) antara lain variasi produk yang kurang lengkap dan kurang bervariasi, kurangnya promosi yang dilakukan, masih minimnya sumber daya yang dimiliki apotek “Setyo Putro”. Peluang yang dimiliki apotek “Setyo Putro” adalah kebutuhan konsumen yang semakin hari terus meningkat, tingkat frekuensi pembelian yang tinggi, semakin luas dan terbukanya pasar dagang, tingkat pendidikan konsumen yang tinggi, sedangkan Ancaman (*Threats*) dari luar adalah masih rendahnya tingkat pendapatan masyarakat, munculnya pesaing baru. Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 40 responden, dari 40 responden 30 responden merupakan pelanggan, 10 responden merupakan outlet yang pernah diberikan penawaran obat dispensing oleh apotek “Setyo Putro” solo.

Kata Kunci : Obat dispensing, Analisis SWOT