



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan dan perkembangan yang terjadi pada dunia usaha di Indonesia menyebabkan persaingan yang terjadi di antara perusahaan semakin ketat. Salah satu nya industri farmasi yang saat ini dihadapkan pada berbagai kondisi yang dapat memberikan prospek sekaligus tantangan bagi perusahaan yang menjalankannya. Perusahaan distributor obat PT. Millenium Pharmacon International, Tbk cabang Pekanbaru merupakan salah satu perusahaan yang dihadapkan pada kondisi tersebut. Adanya kompetitor perusahaan jenis serupa di kota Pekanbaru yaitu: PT. Kumala Melur, PT Kalista, dan PT. Penta Valent membuat persaingan yang terjadi antar perusahaan distributor obat farmasi di kota Pekanbaru cukup ketat. Mengingat beberapa pesaing yang ada, diharapkan PT. Millenium Pharmacon International Tbk, cabang Pekanbaru dapat menghadapi para pesaing dengan strategi yang tepat. Adanya beberapa pesaing dan masalah tidak tercapainya target di perusahaan, mengharuskan perusahaan ini untuk menciptakan strategi yang lebih baik dalam merebut pasar yang ada.

Pentingnya strategi, adalah untuk mencapai tujuan perusahaan jangka panjang yang terus menerus dilakukan berdasarkan apa yang dihadapi oleh perusahaan dimasa depan untuk mencapai keunggulan bersaing. Selama ini lingkungan pemasaran perusahaan belum menjangkau keseluruhan daerah serta perusahaan mengutamakan pemasaran nya pada *outlet-outlet* besar. Strategi perusahaan adalah melakukan koordinasi dengan berbagai pihak agar dapat menjaga hubungan baik antara *outlet*, *principal* dan perusahaan sehingga tercipta sinergi positif antara *outlets*, *principals* dan perusahaan guna meningkatkan nilai *profit* agar tercapai target di setiap tahunnya. Hal ini belum dapat terwujud dalam pelaksanaan perusahaan, terlihat dari data *sales* 5 tahun terakhir, hanya di tahun 2012 *sales* perusahaan yang mencapai target. Data *sales* yang diambil dari 5 tahun terakhir yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.1 Data *Sales* tahun 2009-2013 PT. Millenium Pharmacon International Tbk, cabang Pekanbaru

Tahun	Total Sales	Target Sales	Keterangan
2009	Rp 31,969,435,588	Rp 37.232.340.500	Tidak mencapai target
2010	Rp 25.395.190.891	Rp 37.450.220.550	Tidak mencapai target
2011	Rp 32.315.071.969	Rp 38.237.382.700	Tidak mencapai target
2012	Rp 39.286.774.255	Rp 38.349.814.365	Mencapai target
2013	Rp 39.442.083.789	Rp 48.767.797.053	Tidak mencapai target

Data total *sales* diatas menunjukkan pada tahun 2009 sampai tahun 2013 hanya pada tahun 2012 yang dapat mencapai target, sedangkan tahun yang lain nya perusahaan tidak mampu untuk mencapai target *sales* nya. Sehingga dibutuhkan suatu strategi yang tepat untuk perusahaan agar di tahun-tahun berikutnya target dapat tercapai.

Setiap perusahaan, memerlukan suatu perencanaan strategis, atau struktur yang akan mendukung menuju ke arah tujuan akhir yang ingin di capai. Untuk dapat memilih dan menetapkan strategi yang akan dipakai dapat dilakukan melalui pendekatan dengan analisis *SWOT*.

Analisis *SWOT* dirasa tepat digunakan untuk memberikan strategi kedepan pada perusahaan. Analisis ini menjabarkan kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang yang ada pada perusahaan. Analisis *SWOT* merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Secara umum, penentuan strategi yang tepat bagi perusahaan dimulai dengan mengenali *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threat* (ancaman) yang dimiliki perusahaan baik pandangan internal maupun eksternal perusahaan. Dengan demikian, perusahaan mampu bersaing dan mencapai tujuan yang diharapkan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dalam penulisan ini penulis akan merumuskan masalah yaitu: “Bagaimana memberikan usulan strategi pemasaran pada perusahaan menggunakan analisis *SWOT* di PT. Millenium Pharmacon International, Tbk cabang Pekanbaru?”



1.3

Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah tersebut, maka tujuan pada penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada perusahaan PT. Millenium Pharmacon International, Tbk cabang Pekanbaru.
2. Untuk memberikan usulan strategi pemasaran pada perusahaan menggunakan analisis *SWOT* di PT. Millenium Pharmacon International, Tbk cabang Pekanbaru.

1.4

Manfaat

Manfaat yang diperoleh pada penelitian ini adalah:

1. Bagi Perusahaan
Hasil usulan yang diperoleh dapat memberikan masukan pada perusahaan untuk pengambilan keputusan jangka panjang. Sehingga di harapkan ke depannya perusahaan akan lebih baik lagi dalam menghadapi persaingan bisnis.
2. Bagi Penulis
Dapat menambah wawasan mengenai strategi pemasaran perusahaan menggunakan analisis *SWOT*.

1.5

Batasan Masalah

1. Penelitian tidak membahas mengenai keuangan.
2. Responden kuesioner penelitian ini diberikan kepada karyawan dan pelanggan yang ada di kota Pekanbaru.
3. Data yang digunakan dari tahun 2009-2013.

1.6

Posisi Penelitian

Penelitian mengenai analisis *SWOT* juga pernah dilakukan sebelumnya. Agar dalam penelitian ini tidak terjadi penyimpangan dan penyalinan, maka perlu ditampilkan posisi penelitian sebagai berikut :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 1.2 Posisi Penelitian Tugas Akhir

Peneliti	Judul Penelitian	Tujuan	Metode	Tahun
Amila Khusnita	Analisis <i>SWOT</i> Dalam Penentuan Strategi Bersaing (Studi pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Syariah Jember)	Untuk mengetahui bagaimana analisis <i>SWOT</i> dalam penentuan strategi bersaing pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Syariah Jember.	<i>SWOT</i>	2011
Reny Maulidia Rahmat	Analisis Strategi Pemasaran Pada PT. Koko Jaya Prima Makassar	Untuk mengetahui dan menganalisis strategi yang paling tepat dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Koko Jaya Prima Makassar.	<i>SWOT</i>	2012
Zafira Adila	Usulan Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode <i>SWOT</i> di PT. Millenium Pharmacon International Tbk, cabang Pekanbaru	1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada perusahaan PT. Millenium Pharmacon International, Tbk cabang Pekanbaru. 2. Untuk memberikan usulan strategi pemasaran pada PT. Millenium Pharmacon International, Tbk cabang Pekanbaru.	<i>SWOT</i>	2013

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dan memperjelas dalam penyusunan laporan penelitian ini, penulis menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:



BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini memuat latar belakang masalah, permasalahan, batasan masalah, posisi penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II

LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan yang ada, yang dijadikan sebagai dasar acuan untuk mengolah data.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Menjelaskan secara skematis langkah-langkah yang digunakan dalam proses penelitian, yaitu tahapan penelitian, data penelitian, analisis, serta pemrosesan data.

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini menjelaskan secara skematis langkah-langkah yang digunakan dalam proses pengumpulan data baik itu data skunder maupun data primer dan pengolahan data untuk membahas masalah yang ada dan menyelesaikan permasalahan tersebut.

BAB V

ANALISA

Bab ini memuat pembahasan terhadap hasil pengumpulan dan pengolahan data.

BAB VI

PENUTUP

Menguraikan tentang kesimpulan yang diambil dari hasil penelitian dan pembahasan serta mencoba memberikan saran-saran sebagai langkah untuk menyelesaikan masalah yang timbul.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.