

KEWIRAUSAHAAN FARMASI

apt. Iwan Yuwindry.,M.Farm
apt. Melviani, M.Pharm.Sei
apt. Tuti Alawiyah, S.Farm., MM.



KEWIRAUSAHAAN FARMASI

KEWIRAUSAHAAN FARMASI

Apt. Iwan Yuwindri, M.Farm
Apt. Melviana, M.Pharm. Sci
Apt. Tuti Alawiyah, S.Farm., MM



KEWIRAUSAHAAN FARMASI

Penulis:

Apt. Iwan Yuwindri, M.Farm
Apt. Melviana, M.Pharm. Sci
Apt. Tuti Alawiyah, S.Farm., MM

Editor:

Meri

Layouter :

Tim Kreatif PRCI

Cover:

Rusli

Cetakan Pertama : Februari 2023

Hak Cipta 2023, pada Penulis. Diterbitkan pertama kali oleh:

Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
ANGGOTA IKAPI JAWA BARAT

Pondok Karisma Residence Jalan Raflesia VI D.151
Panglayungan, Cipedes Tasikmalaya – 085223186009

Website : www.rcipress.rcipublisher.org
E-mail : rumahcemerlangindonesia@gmail.com

Copyright © 2023 by Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
All Right Reserved

- Cet. I – : Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia, 2023
; 14,8 x 21 cm
ISBN : 978-623-448-435-9

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak buku ini dalam bentuk dan dengan
cara apapun tanpa izin tertulis dari penulis dan penerbit

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang
Hak Cipta Pasal 72

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta
Pasal 72

Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling sedikit 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya kepada kami sehingga kami berhasil menyelesaikan Buku dengan judul Kewirausahaan Farmasi sesuai yang ditargetkan.

Buku dengan judul Kewirausahaan Farmasi ini berisikan mengenai konsep kewirausahaan mulai dari dasar sampai dengan apa yang harus disiapkan dalam dunia ke farmasian. Kami menyadari bahwa Buku ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu kami harapkan demi kesempurnaan buku ini.

Akhir kata, kami sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan Buku ini dari awal sampai akhir. Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa meridhoi segala usaha kita. Amin.

November 2022, Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	I
DAFTAR ISI	II
KEWIRAUSAHAAN	1
A. Pendahuluan	1
1. Entrepreneur	1
2. Enterpreneure Talenta dari Lahir	1
3. Konsep Kewirausahaan	2
B. Siapa yang bisa menjadi entrepreneur?	3
1. Usia memulai sebagai entrepreneur	4
2. alasan mengapa menjadi entrepreneur	4
3. level entrepreneur	4
C. kewirausahaan farmasi	5
IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS	7
A. Pendahuluan	7
B. Jendela Peluang	8
C. Mekanise Mengidentifikasi Peluang Bisnis	8
D. Perubahan Teknologi	9
E. Regulasi dan Kebijakan Pemerintahan	10
F. Perubahan Sosial Ekonomi Masyarakat	10
FAKTOR-FAKTOR PENDORONG UNTUK MEMBANGUN USAHA BARU	12
A. Pendahuluan	12
B. Atribut Personal	12
C. Faktor Lingkungan	13
D. Faktor Sosial	14
E. Faktor internal	14

F. Faktor eksternal	15
KREATIVITAS DAN KAPASITAS INOVASI	
ENTREPRENEUR	20
A. Kreativitas	20
B. Stuktur 4P	20
1. Person	20
2. Proses	21
3. Produk	22
4. Press (pendorong)	22
C. Lingkungan	23
D. Sumber kreativitas dan inovasi level individu	23
SUMBER DAYA DAN KEUNGGULAN KOMPETITIF	26
A. Pendahuluan	26
B. Sumber profit	27
C. Kababilitas organisasional	28
D. Menilai sumber daya dan kapabilitas	29
USAHA KELUARGA	30
A. Pendahuluan	30
B. Nilai-Nilai Keluarga	31
C. Kelemahan Perusahaan Keluarga	32
D. Meneruskan Perusahaan Keluarga	32
USAHA OBAT HERBAL	34
A. Pendahuluan	34
B. Pasar Global Obat Herbal	35
C. Obat Herbal Indonesia	36
D. Merintis Usaha Obat Herbal	37
RENCANA BISNIS (<i>BUSINESS PLAN</i>)	38
A. Pendahuluan	38
B. Rencana Bisnis	38

C. Tahap-tahap Penyusunan Business Plan	39
USAHA DALAM PELAYANAN APOTIK	44
A. Pendahuluan	44
B. Riset Pasar	45
C. Lokasi dan Lay-out Apotek	46
D. Masalah Klasik dan Kronik Pengelolaan Apotik	47
E. Sumber daya manusia	49
F. Pembelian dan Persediaan	49
G. Manajemen keuangan	50
PEMASARAN APOTEK	52
ANALISIS SWOT USAHA APOTEK	56
A. Pendahuluan	56
B. Analisis Strategi	57
PERHITUNGAN BEF DAN ROI	59
A. Break Event Point (BEF)	59
B. Pay Back Periode (PBP)	59
C. Return On Investmwn (ROI)	60
D. Perkembangan dan sejarah manajemen pemasaran	61
E. Pengertian manajemen pemasaran	62
F. Pentingnya pemasaran saat ini	62
G. Konsep pemasaran inti	64
H. Konsep pemasaran inti	65
I. Falsafah manajemen pemasaran	65
J. Buruan pemasaran	66
KEWIRAUSAHAAN LANJUTAN	68
A. Pendahuluan	68
B. Pola bisnis di FBF	68
C. Regulasi PBF	69

D. Pola bisnis di PBF	70
E. Sarana Distribusi Berdasarkan Kontrak	75

KEWIRAUSAHAAN

A. Pendahuluan

1. Entrepreneur

Pada beberapa decade terakhir ini Entrepreneur/kewirausahaan telah menjadi isu penting Di dunia. negara-negara bisa terbagi menjadi negara maju, atau negara berkembang. Peran ekonomi kewirausahaan sangat besar dan strategis Pemerintah negara-negara asia mereka berupaya untuk memperbesar peran Entrepreneur untuk memperkuat perekonomian nasional, untuk kemajuan dan kemakmuran Indonesia dalam jangka panjang, perlu ditumbuhkan semangat kewirausahaan sejak usia muda terutama mahasiswa. Mengapa perlu belajar kewirausahaan? Mengapa perlu menjadi wirausaha?

2. Enterpreneure Talenta dari Lahir

wirrusaha adalah orang yang berani mengambil resiko dan berusaha secara mandiri dengan memanfaatkan segala sumber daya yang ia miliki untuk mencapai tujuannya sedangkan kewirausahaan adalah kemampuan seseorang untuk mengatur resiko tersebut

dengan sikap mental, kreativitas dan daya cipta yang tinggi.

3. Konsep Kewirausahaan

Sebelum seseorang memulai atau menciptakan suatu usaha, haruslah memiliki konsep dasar tentang kewirausahaan agar usaha yang akan dirintis berjalan lancar dan dapat mengatasi problematika yang terjadi sekarang ini.

- Entrepreneurship berbeda dengan wirausaha
- Entrepreneurship itu lebih dari sekedar memiliki usaha sendiri tapi seseorang yang selalu berkreasi dan berinovasi
- Seseorang yang punya warung itu belum tentu entrepreneur

secara sederhana arti wirausahawan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.

Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.(peter F. Drucker)

Kewirausahaan proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). (Zimmerer)

Kewirausahaan adalah suatu hasil yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis.(Ahmad Sanusi, 1994)

Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (start-up phase) dan perkembangan usaha (venture growth) (Soeharto Prawiro, 1997).

B. Siapa yang bisa menjadi entrepreneur?

Sesungguhnya tidak ada profil individu yang pasti siapa yang bisa menjadi entrepreneur. Menurut penelitian mengindikasikan bahwa sebagian besar entrepreneur yang sukses mempunyai kreativitas, dedikasi, determinasi, keluwesan, kepemimpinan, percaya diri dan cerdas. Menurut don hofstrand , ada 4

karakteristik entrepreneur yang sukses: berfokus pada peluang dari pada problem, aksi, pengetahuan dan stamina, dan mencari bantuan dari luar untuk melengkapi skill dan pengetahuan

1. Usia memulai sebagai entrepreneur

- Kapan sesungguhnya orang dapat memulai sebagai entrepreneur?
 - 1) DR.BRA.Morryati soedibyo- owner PT mustika ratu
 - 2) Djunaedi yoesoef – owner PT.konimex
 - 3) Drs.Yahya santoso –pemilik PT.sanbe farma
 - 4) ir.ferry soetikno Msc- PT Dexa medica

2. alasan mengapa menjadi entrepreneur

- setiap orang mempunyai alasan masing-masing
- banefit yang diperoleh
- resiko
- entrepreneur mempunyai karakter yang kuat

3. level entrepreneur

- mindset
- perspektif
- owner/leader

- investor
- the true entrepreneur

manfaat dari berwirausaha sendiri diantaranya adalah :

1. memberipeluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri memiliki usaha sendiri
2. memberi peluang melakukan perubahan
3. memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya
4. memiliki peluang untuk meraih keuntungan
5. memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya
6. memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakan

C. kewirausahaan farmasi

- kewirausahaan farmasi adalahkewirausahaan yang memiliki “core”farmasi
- lingkup kewirausahaan farmasi cukup luas baik mencakup produknya maupun jenis bisnisnya yang

meliputi manufaktur, distribusi, pelayanan, dan ritel.

- Produk farmasi.

IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS

A. Pendahuluan

Melakukan identifikasi dan evaluasi peluang bisnis bukan suatu hal yang mudah, karena banyak faktor yang harus ditelaah dan dipertimbangkan baik yang bersifat internal maupun eksternal. Peluang bisnis umumnya tidak muncul secara tiba-tiba, tetapi merupakan telaahan dengan kejelian dan analisis yang tajam dari seorang *entrepreneur* dibarengi dengan kekuatan instink yang telah terasah oleh pengalaman yang kaya. Studi tentang *entrepreneurship* lebih berfokus pada penemuan peluang untuk kemudian bagaimana peluang tersebut dapat dieksploitasi oleh seorang individu. Tidak setiap peluang dapat ditengarai oleh setiap orang, hanya individu dengan kualitas tertentu yang dapat mengetahui adanya peluang. Dalam konteks ini aktivitas *entrepreneurial* sangat tergantung dari interaksi antara karakter dari peluang dan karakter dari seseorang yang akan mengeksploitasi peluang tersebut.

B. Jendela Peluang

Peluang adalah fenomena yang atraktif, baik dari aspek profitabilitas maupun aspek value yang diperoleh customer

Peluang ini bersifat temporer tapi mesti dapat dikelola dan dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Berbagai peluang dalam sistem pasar akan muncul ketika situasi berubah. Dalam situasi tertentu, seringkali peluang juga muncul meski untuk mengetahuinya diperlukan *knowledge* dan informasi yang cukup rumit.

Dengan kata lain sebenarnya peluang itu adalah situasional yang sangat bervariasi baik pada situasi yang tidak biasa maupun situasi yang normal.

Dalam berbagai situasi tersebut, *entrepreneur* dapat mengeksploitasi peluang untuk kemudian diformulasika ide-idenya untuk memanfaatkan peluang tersebut

C. Mekanise Mengidentifikasi Peluang Bisnis

Dalam konteks peluang, yang perlu digaris bawahi adalah apakah peluang tersebut menawarkan prospek yang *profitable* atau tidak, sesuai dengan kemampuan dan tujuan dari *entrepreneur* atau tidak

Kalau peluang tersebut ternyata di luar *core competence* sang *intrepreneur* atau perusahaannya, maka ke depan akan sangat sulit menghadapi persaingan dengan kompetitor yang memiliki sumber daya, kapabilitas dan kompetensi dalam bidang produk tersebut.

Analisis peluang atau penilaian peluang harus dapat menjawab beberapa pertanyaan strategis antara lain:

1. Seberapa besar pasar yang akan dimasuki
2. Segmen pasar mana yang akan dipilih
3. Siapa kompetitor potensial yang telah bermain di segmen itu
4. Apakah sudah ada data riset pasar.

Langkah dalam mengidentifikasi peluang

1. Mencari peluang bisnis
2. Mengevaluasi peluang bisnis

D. Perubahan Teknologi

Perubahan teknologi merupakan sumber paling penting yang dapat menciptakan peluang bisnis bagi *entrepreneur*. Dengan teknologi baru sangat