

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merancang sebuah rencana bisnis Apotek K24 Wedomartani yang tepat dan lengkap sebagai pedoman bagi pemilik sarana apotek dan apoteker penanggung jawab dalam menjalankan bisnis apotek. Penelitian dalam perencanaan bisnis ini menggunakan level analisis fungsional dengan metode analisis deskriptif terhadap rencana Sumber Daya Manusia (SDM), operasional, keuangan, rencana pemasaran yang akan dikembangkan, kelayakan investasi keuangan, persaingan bisnis menggunakan *Porter's Five Forces Model* dan analisis SWOT untuk merumuskan strategi dalam pengembangan Apotek K24 Wedomartani. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data dilakukan melalui *survey*, observasi dan wawancara langsung. Hasil analisis investasi keuangan menunjukkan nilai NPV positif dengan *Payback Period* investasi 4 tahun 3 bulan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perencanaan bisnis untuk pengembangan usaha Apotek K24 Wedomartani layak untuk dilaksanakan. Hasil analisis SWOT dan persaingan bisnis menunjukkan bahwa persaingan bisnis apotek sangat ketat baik dengan pesaing langsung maupun pesaing tidak langsung sehingga untuk mendapatkan keunggulan kompetitif diperlukan strategi diferensiasi pelayanan kefarmasian dengan melakukan penetrasi pasar, pengembangan pasar dan produk.

Kata Kunci: Apotek, rencana bisnis, analisa kelayakan bisnis, analisis SWOT.



ABSTRACT

The aim of this research is to create an accurate and complete business plan of K24 Wedomartani pharmacy as a guide for owners or pharmacists who responsible for running a pharmacy business to start up the business. The research in this business planning uses the level of functional analysis with descriptive analysis method of human resources, operational, financial, marketing plan to be developed, financial investment feasibility, business competition using Porter's Five Forces Model and SWOT analysis to formulate strategy in development of K24 Wedomartani Pharmacy. The method used in collecting the data was done through surveys, observations and direct interview. The results of the feasibility analysis shows that this business is feasible indicated by value of positive NPV with an investment payback period of 4 years and 3 months. SWOT analysis and business competition showed that the competition of pharmacy business is very tight with both direct competitors and indirect competitors so to get competitive advantage is needed differentiation strategy of pharmaceutical service by penetrating market, market development and product development.

Keyword: *Pharmacy, business plan, business feasibility analysis, SWOT analysis.*

