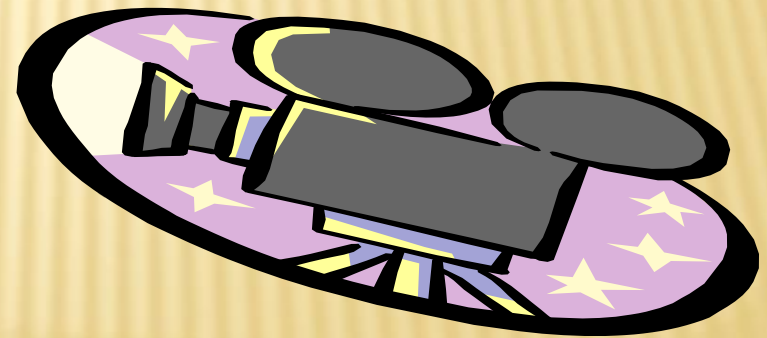
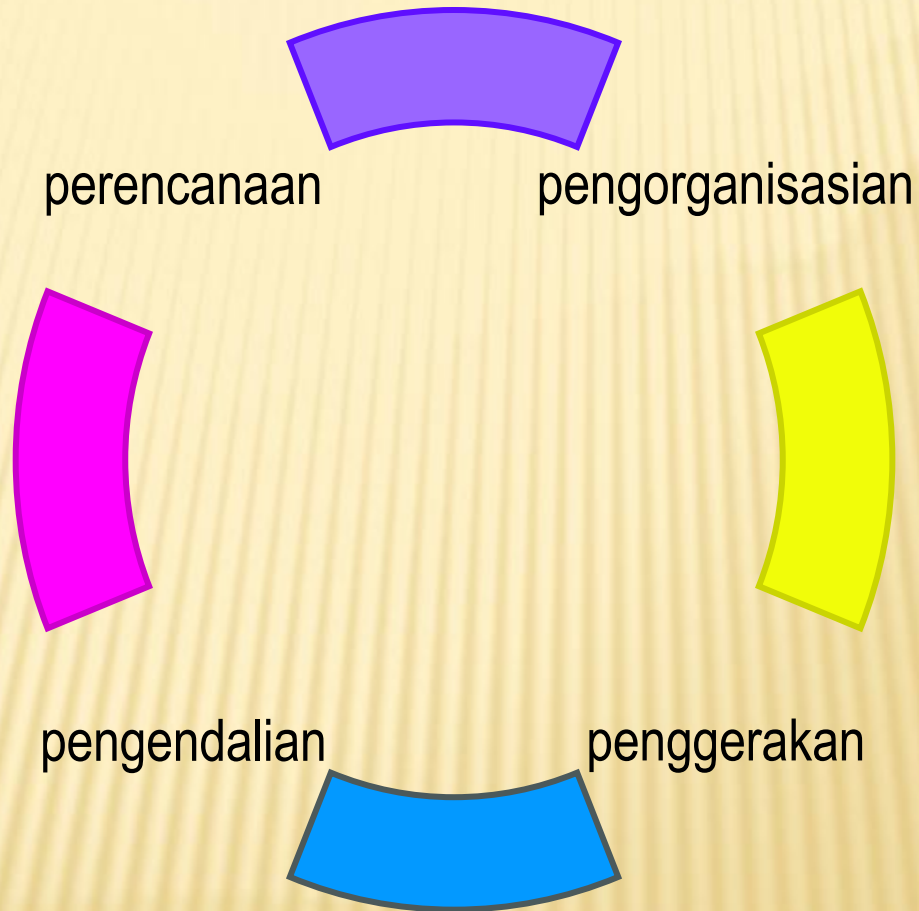


STUDI KELAYAKAN MEMBUKA APOTIK



Bahan Diskusi Manajemen Farmasi Komunitas



Studi Kelayakan

Satu kajian yang dilakukan secara menyeluruh mengenai suatu usaha, dalam proses pengambilan keputusan yang mengandung resiko belum jelas



PARAMETER SUKSES ?

APOTEKER

PENGUSAHA



PEKERJAAN KEFARMASIAN

- ✘ pembuatan termasuk pengendalian mutu sediaan farmasi,
- ✘ pengamanan pengadaan, penyimpanan dan distribusi obat,
- ✘ pengelolaan obat,
- ✘ pelayanan obat atas resep dokter,
- ✘ pelayanan informasi obat, serta
- ✘ pengembangan obat, bahan obat dan obat tradisional



Pasal 63:

1. Pekerjaan kefarmasian dalam pengadaan, produksi, distribusi dan pelayanan sediaan farmasi harus dilakukan oleh tenaga kesehatan yang mempunyai **keahlian** dan **kewenangan** untuk itu
2. Ketentuan mengenai pelaksanaan pekerjaan kefarmasian sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) ditetapkan dengan Peraturan Pemerintah

(UU No.23/1992 ttg Kesehatan)

PROFESI APOTEKER. . .

kapan berawal dan kapan berakhir?

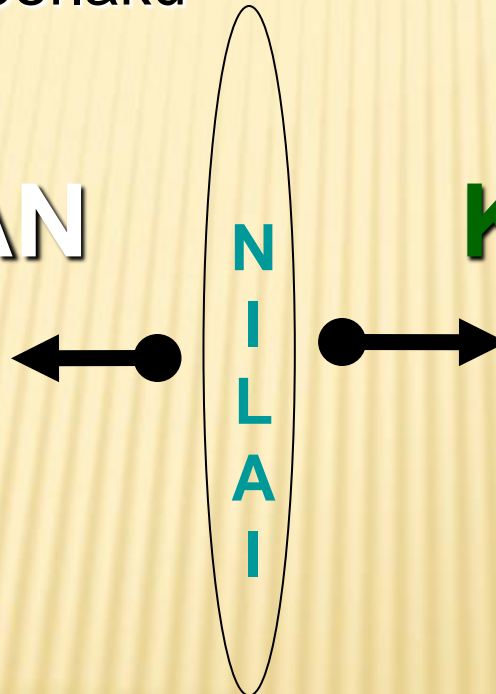
(ASHP,1993)

KOMPETENSI

kemampuan kerja yang mencakup aspek pengetahuan, keterampilan dan/atau keahlian serta sikap kerja yang relevan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku

(PP No.23/2004)

KEWENANGAN



KEMAMPUAN

SUMPAH/JANJI APOTEKER

- Saya akan membaktikan hidup saya guna kepentingan kemanusiaan terutama dalam bidang kesehatan
- Saya akan merahasiakan segala sesuatu yang saya ketahui karena pekerjaan saya dan keilmuan saya sebagai Apoteker
- Sekalipun diancam, saya tidak akan mempergunakan pengetahuan kefarmasian saya untuk sesuatu yang bertentangan dengan hukum peri-kemanusiaan
- Saya akan menjalankan tugas saya dengan sebaik-baiknya sesuai dengan martabat dan tradisi luhur jabatan kefarmasian
- Dalam menunaikan kewajiban saya, saya akan berikhtiar dengan sungguh-sungguh supaya tidak terpengaruh oleh pertimbangan keagamaan, kebangsaan, kesukuan, politik kepartaian atau kedudukan sosial
- Saya ikrarkan sumpah/janji ini dengan sungguh-sungguh dan dengan penuh keinsyafan

PENYEBAB KEGAGALAN ?

PENGETAHUAN & KEAHLIAN



KEMAUAN & KEMAMPUAN

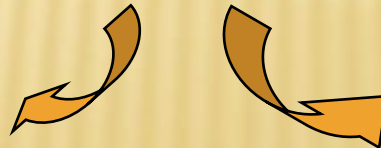


STUDI KELAYAKAN



- PENGENALAN
- SUMBER DAYA
 - LOKASI
- ANALISIS IMPAS

LAKSANAKAN

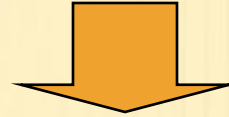


TIDAK LAKSNAKAN

PENGENALAN

- PROFESI APA
- PERAN PROFESI APA
- FUNGSI APOTIK
- KARAKTER “**USAHA**” APOTIK
- KEMAMPUAN DIRI
- INTERAKSI LINGKUNGAN
- DLL

ANALISIS PEMBELANJAAN



❖ MODAL MINIMAL

Modal untuk pengadaan sarana
sebagai syarat dapat diterbitkannya izin apotik

- 1 Aktiva Tetap : tanah dan bangunan, inventaris, dll.
- 2 Aktiva Lancar : perbekalan kesehatan, dll.
- 3 Biaya awal : sewa gedung, renovasi gedung, dll.
- 4 Kas : uang kontan di tangan maupun di Bank

❖ SUMBER MODAL

1. Modal sendiri : modal yang (dapat dikatakan) tidak mempunyai jangka waktu pengembalian → modal apoteker, modal milik keluarga.
2. Kredit (pemberi kredit → kreditur, penerima kredit → debitur) : mengatasi kesenjangan antara cita-cita seseorang sesuai dengan harkatnya dengan keterbatasan kemampuan.

❖ SUMBER KREDIT

- Bank: berupa uang, syarat dimanfaatkan secara ekonomis, dan dapat memberikan jaminan pengembalian, serta bersedia memenuhi ketentuan administrasi yang berlaku.
- Teman yang telah sukses mengelola apotik: berupa uang maupun perbekalan kesehatan, terutama barang-barang bersifat *slow-moving*
- Pedagang Besar Farmasi (PBF): berupa perbekalan kesehatan, terutama perbekalan bersifat *fast-moving*.

TAHAPAN PERKEMBANGAN APOTIK

❖ TAHAP PERKENALAN (0-6 BLN)

- ✓ Investasi minimum → impas
- ✓ Promosi → mengembangkan format asuhan kefarmasian

❖ TAHAP PERTUMBUHAN (S/D THN KE-3)

- ✓ Meningkatkan omset dengan menarik pelanggan
 - ✓ Menambah jumlah item obat

❖ TAHAP PEMATANGAN (THN KE-4 DAN KE-5)

- ✓ Menambah jumlah item obat
 - ✓ Pengembalian modal
- ✓ Memperkokoh struktur modal t'utama inves. tempat
 - ✓ Apotik andalan di lokasi sekitar

❖ ANALISIS IMPAS

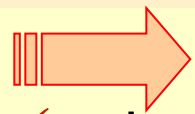
suatu cara untuk mempelajari hubungan antara penjualan, biaya dan laba

IMPAS

- tidak diuntungkan, tidak dirugikan.
- $\text{harga jual} = \text{harga beli (harga pokok)} + \text{biaya}$

$$\text{Titik impas} = \frac{\text{BT}}{1 - \frac{\text{BV}}{\text{penjualan}}}$$

- **BT** = Biaya tetap yaitu biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah barang yang terjual.
- **BV** = Biaya variabel yaitu biaya yang besarnya tergantung pada jumlah barang yang terjual. Untuk apotik, **BV** adalah nilai pembelian dari barang yang terjual.
- **Penjualan** = Nilai penjualan dari barang yang terjual. Nilai **penjualan** adalah nilai pembelian ditambah margin keuntungan.



Faktor-faktor:

- ✓ potongan harga,
- ✓ bonus,
- ✓ berbagai jenis barang dengan margin berbeda-beda,
- ✓ variasi omset dari masing-masing jenis barang.
- ✓ dll

Rumus yang lebih realistis adalah :

$$\text{Titik impas} = \frac{\text{BT}}{1 - \frac{\text{HPP}}{\text{OMSET}}}$$

✓ HPP = Harga pokok penjualan

adalah nilai pembelian dari barang yang terjual
adalah persediaan awal + pembelian - persediaan akhir

✓ OMSET = Nilai penjualan dari barang yang terjual