

ABSTRAK

Di era globalisasi saat ini banyak bidang usaha yang berkembang di Indonesia. Bukan hanya bidang usahanya saja yang semakin banyak, tetapi juga jumlah pesaingnya. Pesaing yang ada bukan hanya pesaing lokal saja, tetapi banyak juga investor asing yang masuk ke Indonesia. Dari begitu banyak bidang usaha ada tiga bidang usaha yang akan terus berkembang dan memiliki prospek yang bagus, yaitu usaha dibidang pendidikan, makanan, dan kesehatan, karena usaha-usaha tersebut menyangkut hajat hidup orang banyak. Pendirian pedagang besar farmasi (PBF) merupakan usaha dibidang kesehatan, untuk itulah investor ingin mendirikan usaha ini.

Supaya berhasil, harus diketahui persepsi konsumen (apotek) terhadap PBF, guna untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat. Selain itu perlu juga di tinjau dari aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan dalam masa perencanaan 5 tahun. Jumlah dana yang harus disediakan oleh investor untuk mendirikan usaha ini juga perlu diketahui.

Untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat, dilakukan penyebaran kuesioner. Dari hasil kuesioner tersebut, diambil keputusan bahwa pasar potensial dan pasar potensial efektifnya adalah seluruh apotek di Malang. Sebagai PBF yang baru harus dapat merebut pangsa pasar yang ada dengan keunggulan inti (*core compet*).

Lokasi usaha telah dimiliki oleh investor, yaitu terletak di jalan raya Pendem, sedangkan peralatan dan perlengkapan usaha dipilih yang paling ekonomis.

Perencanaan untuk aspek keuangan adalah dengan membuat laporan rugi-laba, aliran kas (*cash flow*), dan neraca dalam masa perencanaan 5 tahun. Dalam menganalisis permasalahan keuangan digunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Discounted Payback Period* (DPP), *Internal Rate Of Return* (IRR), *Break even analysis* (BEP), dan analisis sensitivitas. Dari aspek keuangan diperoleh *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp1.213.278.259, *Discounted Payback Period* (DPP) = 10,16 bulan, MARR = 18%, dan *Internal Rate Of Return* (IRR) = 144,2%. Analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui prosentase *discount* maksimal yang masih layak diberikan, yaitu sebesar 20,41% dan untuk mengetahui berapa penurunan penjualan yang masih layak, ternyata penurunan penjualan sampai 68,64% masih layak. Analisis rasio dilakukan untuk mengetahui kondisi operasi perusahaan.

Sehingga ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek keuangan usaha ini layak untuk dikerjakan.