

## ABSTRAK

Salah satu bagian dari *specialty store* adalah Apotek, yang di dalam Peraturan Menteri Kesehatan RI Nomor 73 tahun 2016 tentang Standar Pelayanan Kefarmasian di Apotek. Permenkes tersebut menjelaskan bahwa apotek adalah sarana pelayanan kefarmasian tempat apoteker menjalankan praktik kefarmasiannya. Di apotek, Anda bisa mendapatkan sediaan farmasi yang terdiri atas obat, bahan obat, obat tradisional, bahkan nutrisi untuk bayi dan anak. Beberapa apotek juga menjual alat kesehatan dan alat medis sekali pakai, termasuk masker, plester, atau perban, manun di K24 masih belum di urus dengan baik untuk nutrisi bayi seperti susu pendamping asi. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan rencana bisnis channel farmasi yang berfokus pada penjualan susu bayi dengan kebutuhan khusus di Apotek K24. Rencana bisnis ini di lakukan dengan riset sehingga menghasilkan rencana bisnis yang dapat memberikan diversifikasi untuk pemilik bisnis dalam mengembangkan bisnisnya.

Sumber Data yang menjadi bahan yang dikelola dalam penelitian ini adalah bersifat primer dan sekunder. Data primer diambil dari hasil observasi yang dilakukan terhadap pelaku bisnis serupa, dan diambil dari hasil wawancara dengan pengelola Apotek K-24. Data sekunder dia ambil dari internal Apotek K-24 terkait dengan laporan penjualan serta beberapa informasi dan literatur terdahulu dengan object penelitian serupa.

Analisis perhitungan menggunakan 3 scenario : optimis, moderat, dan pesimis. Dari hasil perhitungan ketiga scenario tersebut menunjukkan NPV yang positif dan hasil dari IRR lebih tinggi dari tingkat keuntungan, dan waktu pengembalian modal dapat dikatakan cukup cepat. Rencana bisnis Pojok Susu ini mempunyai kelayakan finansial untuk dijalankan untuk outlet outlet selain K24.

## **ABSTRACT**

One part of the specialty store is the Pharmacy, which is stated in the Regulation of the Minister of Health of the Republic of Indonesia Number 73 of 2016 concerning Pharmaceutical Service Standards in Pharmacies. The Minister of Health explained that pharmacies are pharmaceutical service facilities where pharmacists carry out their pharmaceutical practices. In pharmacies, you can get pharmaceutical preparations consisting of drugs, medicinal ingredients, traditional medicines, and even nutrition for babies and children. Some pharmacies also sell medical devices and disposable medical devices, including masks, plasters, or bandages, but at K24 it is still not well managed for baby nutrition such as complementary milk. This study aims to develop a pharmaceutical channel business plan that focuses on selling baby milk with special needs at Apotek K24. This business plan is carried out with research to produce a business plan that can provide diversification for business owners in developing their business.

Sources of data that are managed in this research are primary and secondary. Primary data is taken from the results of observations made on similar business actors, and taken from the results of interviews with the managers of Apotek K-24. He took secondary data from internal Apotek K-24 related to sales reports as well as some previous information and literature with similar research objects.

Calculation analysis uses 3 scenarios: optimistic, moderate, and pessimistic. From the calculation results of the three scenarios, it shows that the NPV is positive and the IRR is higher than the profit rate, and the payback period can be said to be quite fast. The Pojok Susu business plan has financial feasibility to run for outlets other than K24.