

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk merancang model bisnis apotek melalui skema waralaba yang ditawarkan oleh Apotek Pelita Farma. Tujuan selanjutnya dari penelitian ini adalah mengukur tingkat minat investor terhadap skema bisnis waralaba tersebut. Penelitian ini menggunakan gabungan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik dan apoteker penanggungjawab Apotek Pelita Farma, dengan fokus pada identifikasi kondisi perusahaan, perkembangan apotek, model bisnis yang diterapkan, dan rencana masa depan. Selanjutnya, survei dilakukan terhadap calon pembeli waralaba atau calon investor untuk mengeksplorasi tingkat ketertarikan mereka terhadap konsep waralaba Apotek Pelita Farma. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari berbagai sumber, termasuk buku, situs web, dan artikel terkait. Studi literatur yang diperoleh dari data sekunder ini bertujuan untuk menganalisis lebih mendalam aspek-aspek yang relevan dengan pengembangan bisnis apotek berbasis waralaba.

Hasil dari penelitian ini menghasilkan sebuah kerangka model bisnis Apotek Pelita Farma berbasis waralaba yang diuraikan dalam sembilan blok kanvas model bisnis. Segmen pelanggan yang menjadi fokus utama dalam model bisnis ini adalah pasien atau pelanggan apotek. Waralaba Apotek Pelita Farma ditawarkan dengan harga yang terjangkau, yaitu Rp300.000.000. Harga ini mencakup investasi awal pembukaan apotek dan praktek dokter senilai Rp146.850.000, biaya waralaba senilai Rp75.000.000, serta biaya lain seperti biaya rekrutmen dan pelatihan sumber daya manusia, biaya pemasaran dan promosi *soft opening*, serta stok obat awal. Analisis finansial menunjukkan bahwa biaya investasi awal ini memiliki nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 53%, *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp1.123.252.918, dan *Payback Period* (PP) selama 2 tahun 2 bulan 10 hari, menunjukkan kelayakan bisnis secara finansial. Selain itu, hasil analisis minat beli investor menunjukkan bahwa 76,5% responden tertarik pada waralaba Apotek Pelita Farma. Implikasi dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan strategis bagi Apotek Pelita Farma dalam mengembangkan model bisnis waralaba yang menarik bagi investor.

Kata kunci : apotek, kanvas model bisnis, waralaba, pengembangan usaha

ABSTRACT

This study aims to formulate a pharmacy business model utilizing a franchising framework offered by Apotek Pelita Farma. The subsequent objective is to assess the level of investor interest in the proposed franchising business model. This research uses a combination of primary and secondary data. Primary data were acquired through interviews with the proprietor and the pharmacist in charge of Pelita Farma Pharmacy. The interviews focused on discerning the company's current status, the evolution of the pharmacy, the implemented business model, and prospective plans. Subsequently, a survey was administered to potential franchisees and investors to ascertain their interest in the proposed Pelita Farma Pharmacy franchise concept. Concurrently, secondary data were gathered from diverse sources, encompassing literature from books, websites, and relevant articles. The literature review, derived from secondary data, aims to provide a comprehensive analysis of aspects pertinent to the development of a franchise-based pharmacy business.

The findings of this research culminated in the creation of a franchise-based business model framework for Apotek Pelita Farma, delineated within nine blocks of the business model canvas. The primary focus of this business model is the patient or pharmacy customer as the main customer segment. The Pelita Farma Pharmacy franchise is competitively priced at IDR 300,000,000, covering initial investments in pharmacy establishment and medical practice totaling IDR 146,850,000, franchise fees of IDR 75,000,000, as well as additional expenses such as recruitment, human resources training, marketing, soft opening promotion, and initial drug stock. Financial analysis in normal scenario indicates that the initial investment yields an Internal Rate of Return (IRR) of 53%, a Net Present Value (NPV) of IDR1.123.252.918, and a Payback Period (PP) of 2 years 2 months 10 days, affirming financial feasibility. Moreover, the analysis of investor interest reveals that 76.5% of respondents express interest in the Pelita Farma Pharmacy franchise. The implications of this research are anticipated to furnish Pelita Farma Pharmacy with strategic insights for the development of an appealing franchise business model for potential investors.

Keywords : pharmacy retail, business model canvas, franchise, business development