

**MAKALAH KEWIRAUSAHAAN**  
**JENIS – JENIS USAHA di BIDANG FARMASI**



Di Susun Oleh :

- |                         |            |
|-------------------------|------------|
| 1. Hieronimus Ristha. H | F320175015 |
| 2. Lathifatun Nida Noor | F320175018 |
| 3. Miftakhul Huda       | F320175020 |
| 4. Siska Devi           | F320175032 |
| 5. Ulfah Dwiyanti       | F320175033 |
| 6. Zainatul Firdausi    | F320175037 |

**Program Studi : S1-Farmasi (Kelas 2A)**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH KUDUS**

**2019**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa. Dengan rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan makalah yang berjudul “Jenis–Jenis Usaha di Bidang Farmasi”.

Makalah ini disusun untuk memenuhi salah satu tugas pada mata kuliah Kewirausahaan. Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan makalah ini. Penulis menyadari bahwa dalam peulisan makalah ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, kami mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk perbaikan penulisan selanjutnya. Mudah-mudahan makalah ini bermanfaat bagi kita semua.

Kudus, Maret 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	1
Halaman Kata Pengantar .....	2
Halaman Daftar Isi .....	3
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	4
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penulisan .....	5
<b>BAB II PEMBAHASAN</b>	
2.1 Pengertian Kewirausahaan atau Entrepreneur .....	6
2.2 Karakteristik Seorang Wirausaha yang Baik .....	6
2.3 Fungsi Wirausaha .....	7
2.4 Manfaat Wirausaha .....	8
2.5 Jenis-jenis Wirausaha dibidang Farmasi .....	9
2.6 Kelebihan dan Kelemahan Wirausaha .....	13
2.7 Masalah-masalah yang akan dihadapi .....	13
<b>BAB III PENUTUP</b>	
3.1 Kesimpulan .....	16
DAFTAR PUSTAKA .....	17

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Entrepreneur wirausaha adalah suatu kemampuan untuk mengenal sesuatu yang ada pada diri kita untuk dimanfaatkan dan ditingkatkan agar lebih optimal, sehingga dapat meningkatkan taraf hidup kita. Entrepreneur pertama kali muncul pada abad 18 diawali dengan penemuan-penemuan baru seperti mesin uap, mesin pemintal, dll. Tujuan utama mereka adalah pertumbuhan dan perluasan organisasi melalui inovasi dan kreatifitas. Keuntungan dan kekayaan bukan tujuan utama.

Pada dasarnya manusia membutuhkan makan, minum, pakaian, dan sebagainya. Kebutuhan itu akan semakin meningkat seiring dengan kemajuan zaman yang menuntun manusia untuk melakukan kegiatan konsumtif. Pengangguran yang semakin meningkat kalau tidak ditanggulangi akan membuat manusia berpotensi kearah negative. Oleh karena itu, dibutuhkan jiwa kewirausahaan bagi setiap manusi sehingga menekan jumlah pengangguran.

### **1.2 Rumusan Masalah**

1. Apa yang dimaksud Kewirausahaan atau Entrepreneur ?
2. Bagaimana karakteristik dari seorang wirausaha yang baik ?
3. Apa fungsi wirausaha ?
4. Apa manfaat wirausaha ?
5. Apa jenis-jenis wirausaha dibidang farmasi ?
6. Apa kelebihan dan kelemahan wirausaha ?
7. Masalah-masalah apa saja yang akan dihadapi ?

### **1.3 Tujuan Penulisan**

1. Mengetahui dan memahami definisi Kewirausahaan atau Entrepreneur.
2. Mengetahui dan memahami karakteristik dari seorang wirausaha yang baik.
3. Mengetahui dan memahami jenis-jenis wirausaha dibidang farmasi.
4. Mengetahui dan memahami masalah yang akan dihadapi.

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **2.1 Pengertian Kewirausahaan atau Entrepreneur**

Istilah kewirausahaan (entrepreneur) pertama kali diperkenalkan pada awal abad ke-18 oleh ekonom Perancis, Richard Cantillon. Menurutnya, entrepreneur adalah “agent who buys means of production at certain prices in order to combine them”. Adapun makna secara etimologis wirausaha/wiraswasta berasal dari bahasa Sanskerta, terdiri dari tiga suku kata : “wira“, “swa“, dan “sta“. Wira berarti manusia unggul, teladan, tangguh, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan, pionir, pendekar/pejuang kemajuan, memiliki keagungan watak. Swa berarti sendiri, dan Sta berarti berdiri.

Kewirausahaan adalah padanan kata dari entrepreneurship dalam bahasa Inggris, unternehmer dalam bahasa Jerman, ondernemen dalam bahasa Belanda. Sedangkan di Indonesia diberi nama kewirausahaan.<sup>1</sup> Kata entrepreneurship sendiri sebenarnya berawal dari bahasa Prancis yaitu “entreprendre” yang berarti petualang, pencipta, dan pengelola usaha.

#### **2.2 Karakteristik Seorang Wirausaha yang Baik**

1. *Mental ability*, merujuk pada kemampuan berpikir dan kreativitas.
2. *Clear objective*, selalu fokus pada profit.
3. *Business secrecy*, kemampuan dalam menjaga rahasia bisnis.
4. *Human relation ability*, faktor yang penting terhadap kesuksesan seorang pengusaha adalah kestabilan emosi, hubungan personal, pertimbangan, dan kebijaksanaan. Seorang pengusaha harus memiliki hubungan yang baik dengan pelanggannya.
5. *Communication ability*, komunikasi yang efektif berarti satu sama lain saling mengerti dan memahami.

6. *Technical knowledge*, pengetahuan teknik merupakan suatu keahlian seseorang yang menunjukkan bahwa telah mencoba sesuatu yang susah atau lebih dari orang kebanyakan.
7. *Hard worker*, seorang pekerja keras.
8. *Desire for high achievement*, seorang pengusaha memiliki keinginan yang kuat untuk mencapai tujuan yang tinggi dalam bisnis.
9. *Highly optimistic*, pengusaha yang sukses tidak terganggu dengan masalah yang dihadapinya. Ia optimis pada masa depan dan situasi yang akan dihadapinya dalam bisnis dimasa yang akan datang.
10. *Independence*, salah satu pengusaha sukses juga tidak mengikuti tuntunan orang lain atau rutinitasnya. Selalu percaya terhadap kemampuannya.
11. *Good Organizer*, kemampuan membawa kepentingan bersama dalam memulai suatu organisasi hingga menghasilkan akhir yang baik.

### **2.3 Fungsi Wirausaha**

Fungsi Pokok Wirausaha yaitu :

- a) Membuat keputusan-keputusan penting dan mengambil resiko tentang tujuan dan sasaran perusahaan.
- b) Memutuskan tujuan dan sasaran perusahaan.
- c) Menetapkan bidang usaha dan pasar yang akan dilayani.
- d) Menghitung skala yang diinginkannya.
- e) Menentukan modal yang diinginkan (modal sendiri atau modal dari luar)
- f) Memilih dan menetapkan kriteria pegawai/karyawan dan memotivasinya.
- g) Mengendalikan secara efektif dan efisien.
- h) Mencari dan menciptakan cara baru.
- i) Mencari trobosan baru dalam mendapatkan masukan atau input serta mengelolanya menjadi barang atau jasa yang menarik.
- j) Memasarkan barang dan jasa tersebut untuk memuaskan pelanggan dan sekaligus dapat memperoleh dan mempertahankan keuntungan maksimal.

## 2.4 Manfaat Wirausaha

Dari beberapa mengidentifikasi bahwa pemilik bisnis mikro, kecil, atau percaya bahwa mereka cenderung bekerja lebih keras, menghasilkan lebih banyak uang, dan lebih membanggakan dari pada bekerja disuatu perusahaan besar. Sebelum mendirikan usaha, setiap calon wirausaha sebaiknya mempertimbangkan manfaat kepemilikan bisnis mikro, kecil, atau menengah.

Manfaat wirausaha adalah sebagai berikut :

- a) Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri.  
Memiliki usaha sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pebisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. Pebisnis akan mencoba memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnisnya guna untuk mewujudkan cita-citanya.
- b) Memberi peluang memberi perubahan  
Semakin banyak bisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting.
- c) Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya  
Bisnis-bisnis yang dimiliki oleh wirausahawan merupakan alat untuk menyatakan aktualisasi diri. Keberhasilan mereka adalah suatu hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias, inovasi, dan visi mereka sendiri. Memiliki usaha atau perusahaan sendiri memberikan kekuasaan kepada mereka dan mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.
- d) Memiliki peluang untuk meraih keuntungan  
Keuntungan berwirausaha merupakan factor motivasi yang penting untuk mendirikan usaha sendiri.
- e) Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya.  
Pengusaha atau pemilik usaha seringkali merupakan warga masyarakat yang paling dihormati dan dipercaya. Pemilik usaha menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah dilayani dengan setia selama bertahun-tahun.

- f) Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakan. Kebanyakan wirausahawan yang berhasil memilih masuk dalam bisnis tertentu, sebab mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka menyalurkan hobi atau kegemaran mereka menjadi pekerjaan.

## 2.5 Jenis-jenis Wirausaha di Bidang Farmasi

Jenis-jenis wirausaha dibidang Farmasi adalah :

### a) **Home Pharmacy Care.**

*Home Care* oleh apoteker adalah pendampingan pasien oleh apoteker dalam pelayanan kefarmasian di rumah terutama untuk pasien yang tidak atau belum dapat menggunakan obat dan atau alat kesehatan secara mandiri, yaitu pasien yang memiliki kemungkinan mendapatkan risiko masalah terkait obat misalnya komorbiditas, lanjut usia, lingkungan sosial, karakteristik obat, kompleksitas pengobatan, kompleksitas penggunaan obat, kebingungan atau kurangnya pengetahuan dan keterampilan tentang bagaimana menggunakan obat dan atau alat kesehatan.

#### **Manfaat *Home Pharmacy Care*?**

##### **Manfaat *Home Pharmacy Care*?**

Bagi Pasien:

- Terjaminnya keamanan, efektifitas dan keterjangkauan biaya pengobatan
- Meningkatkan pemahaman dalam pengelolaan dan penggunaan obat dan/atau alat kesehatan
- Terhindarnya reaksi obat yang tidak diinginkan
- terselesaikannya masalah penggunaan obat dan/atau alat kesehatan

Bagi Apoteker :

- Pengembangan kompetensi apoteker dalam pelayanan kefarmasian di rumah
- Pengakuan profesi farmasi oleh masyarakat kesehatan, masyarakat umum dan pemerintah
- Terwujudnya kerjasama antar profesi kesehatan.

- Terjaminnya keamanan, efektifitas dan keterjangkauan biaya pengobatan

Meningkatkan pemahaman dalam pengelolaan dan penggunaan obat dan/atau alat kesehatan

- Terhindarnya reaksi obat yang tidak diinginkan
  - terselesaikannya masalah penggunaan obat dan/atau alat kesehatan
- Bagi Apoteker :
- Pengembangan kompetensi apoteker dalam pelayanan kefarmasian di rumah
  - Pengakuan profesi farmasi oleh masyarakat kesehatan, masyarakat umum dan pemerintah
  - Terwujudnya kerjasama antar profesi kesehatan

### **Pasien seperti apa yang memerlukan *Home Pharmacy Care*?**

Pasien yang perlu mendapat pelayanan kefarmasian di rumah antara lain:

- ✓ Pasien yang menderita penyakit kronis dan memerlukan perhatian khusus tentang penggunaan obat, interaksi obat dan efek samping obat
- ✓ Pasien dengan terapi jangka panjang misal pasien TB, HIV/AIDS, DM dll
- ✓ Pasien dengan risiko adalah pasien dengan usia 65 tahun atau lebih dengan salah satu kriteria atau lebih regimen obat sebagai berikut:
- ✓ Pasien minum obat 6 macam atau lebih setiap hari.
- ✓ Pasien minum obat 12 dosis atau lebih setiap hari.
- ✓ Pasien minum salah satu dari 20 macam obat dalam tabel 1 yang telah diidentifikasi tidak sesuai untuk pasien geriatric
- ✓ Pasien dengan 6 macam diagnosa atau lebih

### **Tahapan *Home Pharmacy Care***

- ✓ Melakukan penilaian awal terhadap pasien untuk mengidentifikasi adanya masalah kefarmasian yang perlu ditindaklanjuti dengan pelayanan
- ✓ Menjelaskan permasalahan kefarmasian kepada pasien dan manfaat pelayanan kefarmasian di rumah bagi pasien
- ✓ Menawarkan pelayanan kefarmasian di rumah kepada pasien
- ✓ Menyiapkan lembar persetujuan dan meminta pasien untuk memberikan tanda tangan, apabila pasien menyetujui pelayanan tersebut.
- ✓ Mengkomunikasikan layanan tersebut pada tenaga kesehatan lain yang terkait, apabila diperlukan. Pelayanan kefarmasian di rumah juga dapat berasal dari rujukan dokter kepada apoteker apotek yang dipilih oleh pasien.
- ✓ Membuat rencana pelayanan kefarmasian di rumah dan menyampaikan kepada pasien dengan mendiskusikan waktu dan jadwal yang cocok dengan pasien dan keluarganya. Rencana ini diberikan dan didiskusikan dengan dokter yang mengobati (bila rujukan)
- ✓ Melakukan pelayanan sesuai dengan jadwal dan rencana yang telah
- ✓ Mengkoordinasikan pelayanan kefarmasian kepada dokter (bila rujukan)
- ✓ Mendokumentasikan semua tindakan profesi tersebut pada Catatan Penggunaan Obat Pasien.

### **Kapan *home pharmacy care* sebaiknya dapat dihentikan?**

Home care dapat dihentikan apabila pasien memenuhi kondisi berikut :

- Hasil pelayanan tercapai sesuai tujuan
- Kondisi pasien stabil
- Keluarga sudah mampu melakukan pelayanan di rumah
- Pasien dirawat kembali di rumah sakit
- Pasien menolak pelayanan lebih lanjut
- Pasien pindah tempat ke lokasi lain
- Pasien meninggal dunia

## **2) Produksi Kosmetik.**

Kosmetik merupakan salah satu produk yang mudah dijual, irit tempat, tahan lama, serta banyak dibutuhkan oleh berbagai kalangan wanita di zaman sekarang. Lulusan sarjana farmasi maupun apoteker dapat membuat kosmetik sendiri Karena seorang Farmasis mengetahui bahan yang aman untuk semua jenis kulit.

## **3) Penjualan minuman herbal.**

Dalam penjualan ini hal pertama yang harus kita lakukan adalah memproduksi produk herbal. Tidak perlu banyak, produksi dahulu secukupnya, contoh : 50 kemasan untuk pertama kali produksi sebagai salah satu percobaan untuk kerabat terdekat dan masyarakat umum. Salah satu cara mempromosikan adalah dengan bukti nyata. Sebuah bukti bahwa minuman herbal kami bisa manjur melawan sebuah penyakit. Kami bisa menjelaskan bagaimana minuman herbal ini dapat bekerja dengan baik sehingga konsumen akan semakin percaya dengan produk usaha kami. Tidak harus memiliki toko, karena kami bisa menjual produk yang berasal dari bahan alami ini melalui promosi secara online, salah satunya melalui media social.

## **4) Membuka Toko Obat berizin & atau Apotek**

Toko obat berizin adalah seseorang atau lembaga yang mempunyai izin untuk menyimpan obat-obatan bebas dan obat-obatan bebas terbatas untuk dijual kembali kepada masyarakat ditempat-tempat tertentu sesuai surat izin. Toko obat hanya sebatas diizinkan untuk menjual obat-obatan bebas dan obat-obatan bebas terbatas dan alat kesehatan ringan, seperti plester, perban, kapas, dan sebagainya. Penanggung jawab took obat ialah asisten apoteker yakni minimal seseorang yang telah lulus SMK jurusan teknik Farmasi. Sedangkan apotek diperbolehkan untuk menjual semua jenis obat, mulai dari obat bebas hingga obat dengan resep dokter. Seorang Apoteker minimal lulusan Fakultas Farmasi menjadi penanggungjawab utama dari apotek.

## **2.6 Kelebihan dan Kelemahan Wirausaha**

### **Kelebihan Wirausaha :**

- ✓ Terbuka peluang mencapai peluang yang dikehendaki sendiri.
- ✓ Terbuka peluang untuk mendemotransikan potensi, seseorang secara penuh.
- ✓ Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan yang maksimal
- ✓ Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkrit
- ✓ Terbuka kesempatan untuk menjadi bos.

### **Kelemahan Wirausaha :**

- ✓ Memperoleh pendapatan yang tidak pasti
- ✓ Bekerja keras dan waktu jam kerja panjang
- ✓ Kualitas kehidupannya masih rendah sampai usahanya berhasil karena harus hemat.
- ✓ Tanggung jawabnya sangat besar, banyak keputusan yang harus dibuat.

## **2.7 Masalah-masalah yang Akan Dihadapi**

Ada beberapa tantangan ataupun masalah yang dihadapi dalam menjalankan suatu usaha umumnya :

### **1. Ketidakkampuan Manajemen**

Kurangnya manajemen atau lemahnya kemampuan mengambil keputusan merupakan masalah utama dari kegagalan usaha. Pemiliknya kurang mempunyai jiwa kepemimpinan dan pengetahuan yang diperlukan untuk membuat bisnisnya berjalan.

### **2. Kurang Pengalaman**

### **3. Idealnya, calon wirausahawan harus memiliki ke**

terampilan teknis yang memadai, kemampuan memvisualisasi, mengkoordinasi, dan mengintegrasikan berbagai kegiatan bisnis menjadi keseluruhan yang sinergis.

4. Lemahnya kendali keuangan

Dalam hal ini ada dua kelemahan mendasar yang perlu digaris bawahi yaitu : kekurangan modal dan kelemahan dalam kebijakan kredit terhadap pelanggan. Banyak wirausahawan membuat kesalahan pada awal kesalahan hanya “modal dengkul” yang merupakan kesalahan fatal. Wirausahawan cenderung sangat optimis dan sering salah menilai uang yang dibutuhkan untuk masuk kedalam bisnis. Sebagai akibatnya mereka memulai usaha dengan modal yang terlalu sedikit dan tampaknya permodalan yang memadai tidak akan pernah tercapai mengingat perusahaan mereka memerlukan semakin banyak uang untuk mendanai pertumbuhannya.

5. Gagal mengembangkan perencanaan strategis

Terlalu banyak wirausahawan yang mengabaikan proses perencanaan strategis, karena mereka mengira hal tersebut hanya bermanfaat untuk perusahaan besar saja. Namun, kegagalan perencanaan biasanya mengakibatkan kegagalan dalam bertahan hidup dan ini berlaku untuk usaha besar maupun kecil. Sebab tanpa suatu strategi yang didefinisikan dengan jelas, sebuah bisnis tidak memiliki dasar yang berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan bersaing pasar.

6. Pertumbuhan tak terkendali

Pertumbuhan merupakan suatu yang alamiah, sehat, dan didambakan oleh semua perusahaan, tetapi pertumbuhan haruslah terencana dan terkendali.

7. Lokasi yang buruk

Untuk bisnis apapun, pemilihan lokasi yang tepat untuk sebagian merupakan suatu seni. Sangat sering lokasi bisnis dipilih tanpa penelitian, pengamatan, dan perencanaan, yang layak. Beberapa wirausahawan memilih lokasi hanya karena ada tempat kosong. Akibat ketidaktepatan lokasi ini penjualan tidak berkembang dan bisnis terancam gagal.

8. Pengendalian persediaan yang tidak baik.

Umumnya, investasi terbesar yang harus dilakukan manager bisnis kecil adalah dalam persediaan, namun pengendalian dalam persediaan adalah salah satu tanggung jawab managerial yang paling sering diabaikan. Tingkat persediaan yang tidak mencukupi akan mengakibatkan kekurangan dan kehabisan stok, yang mengakibatkan pelanggan kecewa dan pergi.

9. Ketidakmampuan membuat transisi kewirausahaan

Berhasil melewati “tahap awal kewirausahaan” bukanlah jaminan keberhasilan bisnis. Setelah berdiri, pertumbuhan biasanya memerlukan perubahan gaya manajemen yang secara drastis berbeda. Kemampuan-kemampuan yang tadinya membuat seorang wirausahawan berhasil seringkali mengakibatkan ketidak efektifan managerial. Pertumbuhan mengharuskan wirausahawan untuk mendelegasikan wewenang dan melepaskan kegiatan pengendalian sehari-hari., sesuatu yang tidak mampu dilakukan oleh banyak wirausahawan.

## BAB III

### PENUTUP

#### 3.1 Kesimpulan

Enterpreneur/Wirausaha adalah suatu kemampuan untuk mengelola suatu yang ada pada diri kita untuk dimanfaatkan dan ditingkatkan agar lebih optimal, sehingga dapat meningkatkan taraf hidup kita.

## DAFTAR PUSTAKA

Anoraga , Panji. 2007. *Pengantar bisnis pengelola bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta : Rineka Cipta

Longenecker, Justin G & dkk. 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil Buku I*. Jakarta : Salemba Empat.

Saiman, Leonardus. 2009. *Kewirusahaan Teori, Praktek, dan Kasus-kasus*. Jakarta : Salemba Empat.