



PENINGKATAN KOMPETENSI KARYAWAN PERUSAHAAN FARMASI MELALUI PELATIHAN PERENCANAAN MANAJEMEN BISNIS

Ana Kadarningsih^{a*}, Dian Prawitasari^b, Endang Setyowati^c

^a Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Manajemen; ana.kadarningsih@dsn.dinus.ac.id, Universitas Dian Nuswantoro; Semarang

^b Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Manajemen; sari.dianprawita@dsn.dinus.ac.id, Universitas Dian Nuswantoro; Semarang

^c Fakultas Hukum / Bisnis; endang_setyowati@usm.ac.id, Universitas Semarang; Semarang

* Penulis Korespondensi: Ana Kadarningsih

ABSTRACT

The pharmaceutical industry is a critical sector in every developed and developing country. The pharmaceutical industry is a key asset for the global economy, so pharmaceutical companies need business management planning for company survival. This business management planning includes marketing management planning, financial management, human resource management and operational management. Business management planning requires the ability and competence of human resources or pharmaceutical company employees, so training is needed to improve the ability of pharmaceutical company employees to prepare business management plans so that they are effective and efficient based on a success metric system. This business management planning training was given to managers and supervisors of pharmaceutical companies in the city of Semarang and Semarang Regency, a total of 45 participants from 22 pharmaceutical companies. The training activity stage consists of three activities, including presentation of business management material, practical business management planning exercises and training evaluation. Apart from that, before the training, a pretest and posttest were carried out after the training. The results of the business management planning training activities showed that participants' understanding of business management increased by 40% after the training was implemented. Apart from that, training participants are able to prepare marketing management plans, financial management, human resource management and operational management that are more effective and efficient.

Keywords: Training; Business Management; Pharmacy

Abstrak

Industri farmasi merupakan kebutuhan yang penting di setiap negara maju maupun negara berkembang. Industri farmasi merupakan aset kunci bagi perekonomian global, sehingga perusahaan farmasi memerlukan perencanaan manajemen bisnis untuk kelangsungan hidup perusahaan. Perencanaan manajemen bisnis ini meliputi perencanaan manajemen pemasaran, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasional. Perencanaan manajemen bisnis memerlukan kemampuan dan kompetensi dari sumber daya manusia atau karyawan perusahaan farmasi, sehingga diperlukan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan karyawan perusahaan farmasi untuk menyusun perencanaan manajemen bisnis sehingga efektif dan efisien berdasarkan *success metric system*. Pelatihan perencanaan manajemen bisnis ini diberikan kepada manajer dan supervisor perusahaan farmasi di kota Semarang dan Kabupaten Semarang sejumlah 45 peserta dari 22 perusahaan farmasi. Tahapan kegiatan pelatihan terdiri dari tiga kegiatan antara lain pemaparan materi manajemen bisnis, latihan praktik perencanaan manajemen bisnis dan evaluasi pelatihan. Selain itu sebelum pelatihan dilakukan pretest dan posttest setelah pelatihan. Hasil kegiatan pelatihan perencanaan manajemen bisnis menunjukkan bahwa pemahaman peserta tentang manajemen bisnis mengalami kenaikan sebesar 40% setelah pelaksanaan pelatihan. Selain itu peserta pelatihan mampu menyusun perencanaan manajemen pemasaran, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasional yang lebih efektif dan efisien.

Kata Kunci: Pelatihan; Manajemen Bisnis; Farmasi

1. PENDAHULUAN

Perbaikan kinerja usaha memerlukan perencanaan bisnis yang matang dan strategis. Proses perencanaan bisnis yang tepat akan mempengaruhi kelangsungan hidup, pertumbuhan dan keuntungan perusahaan. Proses perencanaan bisnis dibagi menjadi tiga komponen yaitu penyusunan visi dan misi, penggunaan success metric system dan terakhir pengembangan rencana pemasaran. Penelitian yang dilakukan oleh Bracker & Pearson (1986) menunjukkan bahwa perusahaan yang mempunyai keunggulan bersaing menerapkan penerapan perencanaan bisnis secara finansial. Perencanaan bisnis dapat mengurangi risiko kegagalan dalam bisnis perusahaan. [1];[2];[3]

Proses perencanaan bisnis suatu perusahaan dapat berhasil tergantung dari pelaksanaannya atau dengan kata lain sumber daya manusia dalam perusahaan tersebut. Sumber daya manusia atau karyawan merupakan sumber daya yang paling menentukan keberhasilan suatu organisasi. Sumber daya manusia yang memiliki kemampuan atau intellectual capital yang tinggi dapat memberikan daya saing yang kuat pada perusahaan dibandingkan perusahaan yang lain. Sumber daya manusia yang memiliki intellectual dan kemampuan yang tinggi dapat tercapai dengan meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Salah satu cara peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui manajemen diri (*self-management*). Manajemen diri erat kaitannya dengan hubungan antar manusia. [4]

Manajemen diri sangat berkaitan dengan manajemen dari berbagai aspek antara lain pengelolaan pemasaran, pengelolaan keuangan, pengelolaan operasional dan pengelolaan sumber daya manusia yang efektif dan efisien untuk peningkatan produktivitas sumber daya manusia [5];[6]. Salah satu cara pengembangan sumber daya manusia terutama manajemen diri adalah pelatihan manajemen bisnis. Pelatihan ini terkait dengan pengelolaan sumber daya manusia [7]. Proses pengembangan dan pengelolaan sumber daya manusia merupakan salah satu kunci kesuksesan dari perusahaan agar dapat meningkatkan persaingan dan mencapai tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan antara lain tujuan organisasi (*organization objective*), tujuan fungsi (*functional objective*), tujuan masyarakat (*social objective*) dan tujuan personal (*personal objective*). Suatu departemen sumber daya manusia harus memiliki kemampuan dalam pengembangan dan pemeliharaan sumber daya manusia supaya fungsi organisasi berjalan efektif dan efisien [7].

Pada era sekarang ini, industri farmasi merupakan kebutuhan yang penting di setiap negara maju maupun negara berkembang. Industri farmasi telah memberikan kontribusi besar terhadap peningkatan harapan hidup bagi pria dan wanita di seluruh dunia. Dilaporkan bahwa kemajuan di bidang farmasi menyumbang 73% dari total peningkatan harapan hidup antara tahun 2000 dan 2009, di 30 negara berkembang dan negara berpenghasilan tinggi. Pada tahun 1900, harapan hidup global hanya 32 tahun; berkat kemajuan di bidang pengobatan, angka ini telah meningkat lebih dari dua kali lipat dan saat ini harapan hidup rata-rata mencapai 72 tahun. Selain mendorong kemajuan medis melalui penelitian, pengembangan, dan penyediaan obat-obatan baru yang meningkatkan kesehatan dan kualitas hidup pasien di seluruh dunia, industri farmasi merupakan aset kunci bagi perekonomian global. Industri farmasi mencapai puncak yang belum pernah terjadi sebelumnya pada tahun 2019, dengan nilai sekitar \$1,3 triliun [8]. Secara keseluruhan, perusahaan farmasi memainkan peran penting dalam membantu pasien dan masyarakat. Mereka menyediakan lebih dari sekadar potensi penyembuhan dan perawatan yang menyelamatkan jiwa; mereka juga menciptakan lapangan kerja yang memuaskannya dan mendorong perekonomian global [8].

Karyawan perusahaan farmasi sangat penting karena karyawan memastikan kualitas, keamanan, dan efisiensi obat yang dihasilkan, yang berdampak langsung pada keselamatan pasien. Karyawan menggerakkan inovasi melalui penelitian dan pengembangan, mengelola distribusi yang rumit, serta mematuhi regulasi ketat industri kesehatan [9]. Karyawan merupakan hal yang dirasa penting bagi perusahaan karena setiap perusahaan pasti menganggap sumber daya manusia sebagai aset yang penting dan utama, sumber daya yang dinamis dan selalu dibutuhkan dalam tiap proses produksi. Kondisi tersebut menyebabkan perusahaan berupaya untuk mempertahankan sumber daya manusia yang ada dengan berbagai cara [9].

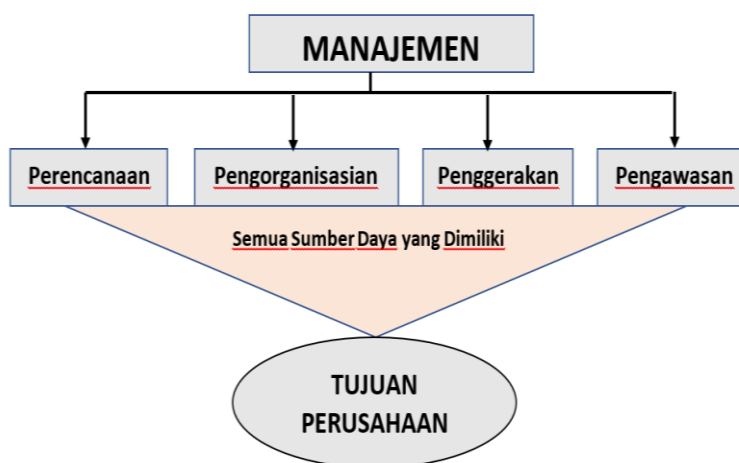
Pentingnya karyawan farmasi mendorong pemberian pelatihan manajemen bisnis sehingga mampu meningkatkan kompetensi dan produktivitas karyawan perusahaan farmasi [10]. Tujuan pelatihan manajemen bisnis antara lain untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pengelolaan manajemen bisnis perusahaan farmasi di kota Semarang dan Kabupaten Semarang. Selain itu tujuan pelatihan ini adalah meningkatkan pemahaman karyawan perusahaan farmasi mengenai strategi

manajemen usaha maupun strategi pemasaran sehingga dapat memperbaiki kualitas bisnis atau usaha perusahaan farmasi [11].

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Manajemen

Pengertian manajemen dideskripsikan diartikan sebagai suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya dalam rangka mencapai tujuan organisasi yang telah dicanangkan. Selanjutnya manajemen juga dapat diartikan sebagai seni menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Manajemen juga dapat diartikan sebagai sebuah ilmu dan seni yang terdiri atas perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap kinerja organisasi dengan menggunakan sumber daya yang ada untuk meraih dan mencapai tujuan organisasi. Dalam hal ini, maksud dari kinerja adalah prestasi kerja, misalnya pencapaian omzet, efisiensi, keuntungan, dan sebagainya [12]. Merujuk pada ragam definisi manajemen tersebut, maka dapat digambarkan sebagai berikut [12] :



Gambar 1. Definisi dari Manajemen
Sumber : [12]

2.2. Pengertian Bisnis

Bisnis dapat diartikan sebagai aktivitas terpadu yang meliputi pertukaran barang, jasa atau uang yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan maksud memperoleh manfaat atau keuntungan. Dengan demikian, bisnis merupakan proses sosial yang dilakukan oleh setiap individu atau kelompok melalui proses penciptaan dan pertukaran kebutuhan serta keinginan akan suatu produk tertentu yang memiliki nilai atau memperoleh manfaat atau keuntungan bagi kedua belah pihak tersebut. Mempelajari bisnis berarti menelaah sejarah kehidupan manusia dan lingkungannya dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan yang tidak terbatas dengan sumber-sumber yang terbatas [13].

3. METODOLOGI PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk Pelatihan Manajemen Bisnis untuk supervisor dan manajer perusahaan farmasi yang ada di Kota Semarang dan Kabupaten Semarang. Tahapan pelaksanaan pelatihan manajemen bisnis sebagai berikut : kegiatan pertama adalah penjelasan tentang materi management business dari segi urgensi dan cara manajemen bisnis. Metode yang digunakan berupa metode ceramah, tanya jawab, dan demonstrasi. Kegiatan kedua adalah latihan praktek perencanaan manajemen bisnis. Latihan ini menggunakan metode peer counseling, yakni latihan antara sesama peserta di bawah bimbingan nara sumber. Kegiatan ketiga adalah evaluasi terhadap perubahan pemahaman peserta tentang manajemen bisnis yang dilakukan dalam bentuk pengajuan pertanyaan secara lisan kepada peserta setelah memperoleh pelatihan [14]. Tahapan-tahapan pelaksanaan pelatihan manajemen bisnis dapat dilihat pada Gambar 2 berikut ini :



Gambar 2. Tahapan Pelaksanaan Pelatihan Manajemen Bisnis

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan bertujuan untuk meningkatkan kemampuan perencanaan manajemen bisnis supervisor dan manajer perusahaan farmasi di Kota Semarang dan Kabupaten Semarang. Jumlah peserta adalah 45 orang dari 22 perusahaan farmasi. Kegiatan pelatihan manajemen bisnis dilaksanakan selama dua hari yaitu tanggal 6 sampai 7 April 2026 di Ambarawa. Berikut adalah hasil pelaksanaan pelatihan perencanaan manajemen bisnis. :

a. Kegiatan Pertama, Pemaparan Materi Perencanaan Manajemen Bisnis.

Pemberian materi ini dilaksanakan dua kali. Materi pertama adalah perencanaan manajemen bisnis untuk pemasaran dan keuangan. Sedangkan materi kedua adalah perencanaan manajemen bisnis untuk manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasional. Peserta sangat antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan terutama penyusunan *success metric system* untuk pemasaran, keuangan, sumber daya manusia dan operasional. Pemaparan materi manajemen bisnis dapat dilihat dari gambar 3 dan gambar 4 berikut ini :



Gambar 3. Pemaparan Materi Manajemen Pemasaran dan Manajemen Keuangan



Gambar 4. Pemaparan Materi Manajemen SDM dan Manajemen Operasional

b. Kegiatan Kedua, Latihan Praktik Perencanaan Manajemen Bisnis

Latihan ini menggunakan metode *peer counseling*, yakni latihan antara sesama peserta di bawah bimbingan nara sumber. Pada kegiatan kedua ini, para peserta diminta maju satu persatu ke nara sumber untuk melakukan survei awal, observasi dan identifikasi kondisi, serta *need assessment* terhadap manajemen bisnis yang selama ini dilakukan perusahaan farmasi. Kemudian setelah data observasi sudah terkumpul, maka peserta melakukan praktik manajemen bisnis berdasarkan data yang dikumpulkan. Berikut foto latihan praktik perencanaan manajemen bisnis dapat dilihat pada gambar 5 dan gambar 6 berikut ini :



Gambar 5. Latihan Praktik Perencanaan Manajemen Bisnis



Gambar 6. Latihan Praktik Perencanaan Manajemen Bisnis

c. Kegiatan ketiga, Evaluasi.

Kegiatan pelatihan ini akan dievaluasi melalui kuesioner untuk mengetahui peningkatan pengetahuan perencanaan manajemen bisnis yang akan didistribusikan sebelum dan sesudah kegiatan. Selain itu, melalui kegiatan pendampingan yang dilakukan setelah pelatihan, tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian ini juga dapat diketahui. Evaluasi kegiatan penelitian perencanaan manajemen bisnis dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini :

Tabel 1. Rancangan Evaluasi Pelatihan Perencanaan Manajemen Bisnis

Tujuan	Indikator	Tolok Ukur
Peserta memiliki pengetahuan mengenai manajemen bisnis	Pengetahuan peserta mengenai manajemen meningkat	Peserta memahami pentingnya perencanaan manajemen bisnis melalui <i>pretest</i> dan <i>posttest</i>
Peserta mampu menyusun Perencanaan manajemen bisnis	Peserta mampu menyusun perencanaan manajemen pemasaran, keuangan, manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasional.	Rencana manajemen bisnis disusun secara sistematis, efektif dan efisien berdasarkan <i>success metric system</i> .

Sumber : Hasil yang diolah, 2026 [15]

Pelatihan perencanaan manajemen bisnis yang diberikan kepada manajer dan supervisor perusahaan farmasi di Kota Semarang dan Kabupaten Semarang berjalan dengan lancar dan peserta menerima materi dengan baik. Dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan dilakukan *pretest* dan *posttest* dengan tujuan untuk mengetahui pemahaman peserta setelah mengikuti pelatihan. Dari hasil penilaian *pretest* dan *posttest* pemahaman peserta mengalami kenaikan sebesar 40%. Hal ini menunjukkan bahwa tujuan pelatihan perencanaan manajemen bisnis dapat tercapai.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan ini membuktikan bahwa pelatihan mengenai perencanaan manajemen bisnis dapat memberikan manfaat signifikan bagi sumber daya manusia di perusahaan farmasi dan masyarakat. Kesadaran yang meningkat tentang pentingnya perencanaan manajemen bisnis dapat mendorong pembangunan komunitas yang lebih sehat dan sejahtera. Disarankan untuk mengadakan kegiatan lanjutan yang melibatkan lebih banyak mitra profesional dan sumber daya untuk mendukung keberlanjutan program ini. Dengan pendekatan yang berkelanjutan, manfaat kegiatan ini dapat dirasakan dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Perry, J. Knowledge, Possibility, and Consciousness. Mit Press. 2001.
- [2] Mufida, W., & Wulandari, E. T. PKM pelatihan peningkatan manajemen UKM Aliya Dusun Gamol Desa Balecatur Kecamatan Gamping Kabupaten Sleman. *BEMAS: Jurnal Bermasyarakat*, 6(2), 2026, pp. 291-297.
- [3] Bracker, J. Y., & Pearson, J. N. Planning and financial performance of small, mature firms. *Strategic Management Journal*, 7(6), 1986, pp.503-522.
- [4] Adriansyah, M. A., Sintara, I. D., Pramujie, G. V. C., & Salsabila, A. Meningkatkan komitmen organisasi melalui pelatihan manajemen diri. *PLAKAT (Pelayanan Kepada Masyarakat)*, 2(1), 2020, pp. 81-89.
- [5] Fikriah, N. L., Ningtyas, M. N., & Su'ud, F. A. Pelatihan Dasar Manajemen dan Legalitas Usaha untuk Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 5(1), 2025, pp. 1-11.
- [6] Baviga, R., Irvianti, L. S. D., Napisah, S., Adhikara, C. T., & Boari, Y. *Manajemen Umkm: Mengelola SDM untuk meningkatkan produktifitas UMKM di Indonesia*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia. 2023.
- [7] Bariqi, M. D. Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, 5(2), 2018, pp. 64-69.
- [8] <https://www.proclinical.com/blogs/2020-8/why-are-pharmaceutical-companies-important>, 2020.
- [9] Tauriadi, D., & Kusdyah, I. Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pelatihan Dan Kepuasan Karyawan Terhadap Turnover Intention Di Masa Pandemi Covid-19 Pada PT. Imfarmind Farmasi Industri. *Jurnal Ilmiah Riset Aplikasi Manajemen*, 2(1), 2024, pp. 569-582.
- [10] Ompusunggu, D. P., & Sinurat, D. S. Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Umkm Kota Palangka Raya dan Pengelolaan Usahanya. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 3(2), 2023, pp. 36-41.
- [11] Bora, M. A., Lawi, A., Wijaya, I. M. S., Edi, F., Oktawanto, R., & Andri, R. Pelatihan Manajemen Pengembangan Bisnis Bagi Pelaku Umkm. *Jurnal Pengabdian Ibnu Sina*, 2(2), 2023, pp.163-171.
- [12] Harto, B., Nugroho, R. J., Saragih, M. M. S., Syadzili, M. F. R., & Fachrurazi, F. *Dasar Manajemen Bisnis*, Cendikia Mulia Mandiri, Edisi 1, 2021.
- [13] Siregar, E. Pengantar Manajemen dan Bisnis. Penerbit Widina, 2022.
- [14] Hulukati, W., Rahim, M., Alwi, N. M., & Madina, R. Pelatihan Self Management Untuk Mencegah Perilaku Bunuh Diri Di Kalangan Remaja. *MONSU'ANI TANO Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 2023, pp. 475-482.
- [15] Windreis, C., & Safarudin, M. S. Pelatihan manajemen bisnis dan pemasaran online bagi UMKM di berbagai provinsi. *Community Development Journal Jurnal Pengabdian Masyarakat* (ISSN: 2721-5008), Vol 4(2), 2023, pp. 4501-4512.