



## Cara Melengkapi Produk di Apotek dengan Modal Minimal

### Description

Bisnis apotek masih menjadi pilihan bisnis retail yang menjanjikan terutama untuk lulusan farmasi atau apoteker. Beberapa alasannya adalah bisnis yang *relate* dengan keilmuwan, apotek akan selalu dibutuhkan masyarakat karena kebutuhan obat, suplemen, kosmetik, alat kesehatan, dan BMHP yang akan selalu ada selama manusia masih ada. Salah satu hal yang sangat dibutuhkan dalam membangun apotek adalah modal. Tidak dipungkiri bahwa besarnya modal minimal menjadi pertimbangan utama calon pebisnis apotek dalam membangun apotek.

Berapa modal yang dibutuhkan untuk membangun apotek bergantung dari banyak hal seperti tempat, biaya sewa, model bisnis, interior & eksterior, kelengkapan obat, dll. Baca lebih lanjut di artikel [Modal Buka Apotek, Berikut Kisarannya!](#)

Cara melengkapi produk di apotek dengan modal minimal dapat dilakukan dengan mengoptimalkan pengadaan sediaan farmasi, alat kesehatan dan bahan medis habis pakai di apotek. Intinya adalah menyediakannya dalam jumlah cukup namun lengkap, sehingga meminimalkan kejadian untuk menolak pelanggan karena stok yang kosong. Beberapa tips adalah sebagai berikut,

### Konsinyasi

Dalam sistem konsinyasi, pemilik produk (distributor/penitip) menitipkan produknya untuk dijualkan oleh apotek dengan kesepakatan pembagian keuntungan tertentu. Cara ini cukup diminati di apotek karena pembayaran ke distributor/penitip dilakukan setelah produk laku, dan jika tidak laku pun bisa dikembalikan ke distributor. Dengan sistem konsinyasi, apotek tidak perlu mengeluarkan modal untuk pembelian. Keuntungan lainnya, produk konsinyasi dapat mengisi etalase atau display apotek, sehingga apotek nampak memiliki banyak item produk. Namun, pebisnis apotek harus melakukan pengelolaan produk konsinyasi agar pencatatan dan laporannya baik.

Pencatatan dan perhitungan laporan produk konsinyasi ini pun penting dilakukan agar jelas dan tidak bercampur dengan produk milik apotek. Dengan software [Apotek Digital](#), Anda dapat mencatat, melaporkan, dan menelusur produk konsinyasi secara mudah dan jelas, seperti apa saja dan berapa nilai produk itu dan berapa harga yang perlu disetor kepada penitip. Jangan sampai pebisnis apotek

pusing dengan produk konsinyasi/produk titipan.

Apotek Trial  
id: viapotek

Kode Sesi: B220121-1  
Pengguna: Joko

### Status Konsinyasi

Cari Transaksi  
Ketik di sini

| No. | Penitip                        | Sisa Produk  |
|-----|--------------------------------|--|
| 1   | SAR (Sukses Abadi Raya PT)     | 1 Botol x Madu Hitam Pahit Propolis 500gr, 3 Botol x Gamat SAR isi 30, 2 Botol x VCO Virjint 80ml, 2 Botol x G-Bumin isi 30 Kapsul, 2 Botol x Vermint Forte isi 30 |
| 2   | Otsuka Distribution Indonesia  | 2 Pcs x Soyjoy Bar 30gr All Varian,  |
| 3   | Sumbangan                      |  |
| 4   | AZZIKRA                        |  |
| 5   | RESTY BELLA IKAPHARMINDO       |  |
| 6   | Nico (Propolis)                |  |
|     | EPM (Enseval Putra Megatradng) |  |

Status Konsinyasi per 22 Jan 2022 pukul 16.59  
Total nilai barang konsinyasi : Rp. 423.922  
Total hutang konsinyasi

Contoh tampilan fitur Konsinyasi di Software Apotek Digital

## Beli produk dalam jumlah kecil tetapi lengkap

Metode ini disebut juga metode palugada (apa yang lu mau gue ada) yaitu istilah populer dalam dunia bisnis yang tidak membatasi penawaran pada satu jenis barang atau jasa. Apotek bisa membeli berbagai produk (yang dibutuhkan masyarakat dari apotek), itemnya banyak/lengkap walaupun jumlah produknya sedikit. Ini lebih baik daripada membeli sedikit macam produk namun dengan jumlah yang banyak. Metode ini berguna untuk menghindari kejadian [penjualan tertolak](#) di apotek. Untuk produk-produk apa saja yang harus disediakan, Anda dapat melakukan studi seperti produk apa saja yang diiklankan di media seperti TV (karena umumnya produk ini yang dikenal dan akan dicari pelanggan), produk apa saja yang laku di sekitar (dapat ditanyakan kepada PBF di daerah tersebut atau kepada teman yang sudah terlebih dahulu membuka apotek), atau data dari puskesmas/dinkes setempat.

## Negosiasi dengan Supplier

Proses negosiasi dengan supplier atau PBF penting dilakukan untuk mencari cara untuk mengecilkan pengeluaran. Namun sebelumnya, pastikan Anda memiliki hubungan yang baik dengan supplier agar

negosiasi berjalan baik. Negosiasi dengan supplier tidak selalu berarti bahwa hanya berfokus pada harga termurah, Anda juga dapat bernegosiasi terkait faktor lain seperti waktu pengiriman, *term of payment*, kualitas barang atau kemungkinan untuk melakukan return produk.

## Pinjam produk teman

Metode ini dapat dilakukan jika Anda memiliki teman dan membina hubungan yang baik dengan teman di apotek lain. Anda bisa meminjam produk teman terlebih dahulu untuk melengkapi item produk di apotek dengan beberapa perjanjian atau bagi hasil tertentu.

## Sistem Dropship

Di dalam sistem dropship, apotek memenuhi pesanan atau permintaan pelanggan dimana produk tersebut sebenarnya tidak disimpan (tidak ada) di apotek. Apotek akan membeli produk dari pemasok pihak ketiga yang kemudian akan mengirimkan produknya langsung ke pelanggan/pembeli. Metode ini cukup diminati karena apotek tidak perlu menyetok produk di apotek, sehingga tidak perlu mengeluarkan modal.

## Buat akun apotek di marketplace

Penjualan online melalui marketplace (seperti Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak) saat ini sangat digemari, termasuk pebisnis apotek. Kemajuan teknologi digital memaksa pebisnis untuk beradaptasi dan bisa berjualan secara online. Beberapa keuntungannya seperti apotek tidak memerlukan banyak modal untuk berjualan melalui marketplace dan produknya pun sebenarnya tidak perlu selalu ada di apotek, yang penting ketika ada pesanan, apotek mampu memenuhi pesanan tersebut. Menurut data, transaksi online pun meningkat karena lebih mudah, cepat, terkadang lebih murah karena adanya promo. Beberapa kiat yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan bisnis apotek di era digital, dapat dibaca [disini](#).

Itu dia beberapa cara atau strategi yang dapat dilakukan di apotek untuk melengkapi produk di apotek dengan modal yang minimal. Untuk mempelajari lebih lanjut, Anda bisa mengunjungi webinar series bisnis apotek Tips dan Trik Kelola Bisnis Apotek dengan Modal Minimal, di bawah ini. Semoga bermanfaat ?

### Category

1. Manajemen Apotek
2. Tentang Bisnis Apotek

### Tags

1. konsinyasi
2. melengkapi produk
3. modal minimal

### Date Created

2022/09/19

**Author**  
ayesyaturul

default watermark