



Cara Menentukan Harga Jual Obat di Apotek

Description

Harga merupakan variabel penting dalam suatu bisnis, termasuk bisnis apotek. Ini akan mempengaruhi kompetisi dengan kompetitor serta mempengaruhi omzet dan keuntungan apotek. Harga jual obat di apotek (HJA) adalah harga produk (atau obat) yang ditawarkan apotek kepada pasien/pelanggan. Penetapan harga jual apotek dilakukan untuk menyeimbangkan agar harga tidak terlalu tinggi sehingga terjangkau oleh masyarakat, namun tetap harus mampu memberi keuntungan dari pendapatan di apotek.

(Baca juga : [Rumus Memenangkan Persaingan Bisnis Apotek](#))

Faktor Mempengaruhi Harga Jual Obat di Apotek

Penentuan harga jual obat terkadang membingungkan pebisnis apotek terutama jika baru menjalankan bisnis apotek. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi nilai harga jual obat di apotek, diantaranya :

Harga Nett Apotek (HNA)

HNA atau Harga Nett Apotek adalah harga modal atau harga beli obat dari PBF (pedagang besar farmasi) atau supplier sebelum ada diskon dan cashback. Nilai HNA bisa dilihat di faktur pembelian, yang merupakan harga beli obat per satuan kemasan.

Diskon yang Diberikan Supplier/PBF

Supplier atau PBF mempunyai kebijakan diskon tersendiri. Perbedaan produk dan jumlah pembelian dari apotek juga mempengaruhi diskon yang diberikan supplier kepada apotek. Jika apotek sudah sering berbelanja di supplier tertentu, maka besar kemungkinan diskon yang diperolehnya juga semakin besar. Selain diskon, penawaran yang ditawarkan supplier juga bisa berupa *cashback* dan produk hadiah, misal beli 5 box gratis 1 box. Semakin besar diskon yang didapat apotek, maka akan menekan harga beli/modal sehingga apotek bisa memberi harga jual yang lebih rendah.

(Baca juga : [Tips Memilih Distributor Obat PBF yang Tepat di Apotek](#))

Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

PPN atau Pajak Pertambahan Nilai adalah pajak yang dikenakan atas nilai tambah dari suatu Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP) yang dipungut saat melakukan transaksi atau penyerahan. Saat ini PPN ditentukan sebesar 11%. PPN ini diperhitungkan saat menghitung harga jual obat.

Nilai Keuntungan Mark Up

Persentase keuntungan yang ingin diperoleh apotek juga perlu diperhitungkan. Markup adalah penambahan harga pada biaya/modal suatu produk untuk menghasilkan harga jual tertentu. Jika apotek menetapkan mark up terlalu tinggi maka harga jual obat akan semakin tinggi. Besaran mark up ini ditentukan sendiri oleh apotek. Biasanya berkisar 10%-30%. Apotek bisa menetapkan mark up yang relatif lebih tinggi untuk obat paten dan obat dengan resep dokter, sedangkan untuk obat generik mark up lebih rendah.

(Baca juga : [Margin vs Mark Up, Apa Perbedaannya?](#))

Harga Eceran Tertinggi (HET)

Struktur harga yang ditetapkan oleh Gabungan Perusahaan Farmasi dan disetujui pemerintah disebut HET (Harga Eceran Tertinggi). HET adalah harga jual tertinggi obat di apotek, toko obat, dan IFRS/klinik. HET dicetak di label obat oleh industri farmasi sampai pada satuan kemasan terkecil. Informasi HET wajib ada pada obat, baik obat bebas, bebas terbatas, dan obat keras.

Menurut Permenkes No 98 tahun 2015, Apotek, toko obat dan IFRS/klinik harus menjual obat dengan harga sama atau lebih rendah dari HET. Namun, bisa menjual dengan harga lebih tinggi jika harga pada label sudah tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dalam hal ini, jika harga lebih tinggi maka apotek harus memberikan penjelasan kepada masyarakat/pelanggan.

Harga Obat di Apotek Kompetitor

Harga produk di apotek kompetitor perlu diperhitungkan terutama untuk obat bebas dan obat bebas terbatas *top brand* yang sering diiklankan di televisi. Karena masyarakat cenderung lebih mengetahui *brand* tersebut. Anda bisa mengusahakan agar harga produk sama dengan atau lebih rendah dari harga produk di kompetitor. Hal ini bisa menjadi strategi untuk meningkatkan penjualan di apotek Anda.

(Baca juga : [Tips Ampuh untuk Meningkatkan Omzet Apotek Baru Buka](#))

Biaya Lainnya

Biaya lainnya merupakan biaya yang dikenakan terhadap pembelian obat diluar harga modal. Contohnya adalah biaya embalase (biaya kemasan, salinan resep, plastik), biaya service/pelayanan (seperti biaya peracikan), dan biaya antar (jika ada). Disini apotek bisa menetapkan biaya layanan seperti biaya peracikan dan biaya layanan seperti konseling obat.

Penetapan Harga Jual Obat dengan Resep

Pelayanan obat dengan resep hanya dapat dilakukan di apotek, meliputi obat keras termasuk narkotika, pikotropika, dan prekursor farmasi baik berbentuk racikan dan non racikan. Pendapatan apotek untuk obat dengan resep memiliki [markup](#) yang lebih besar daripada tanpa resep. Besarnya penetapan harga obat dengan resep biasanya dihitung menggunakan persamaan berikut :

HJA = [(HNA + PPN) x indeks] + E + S, keterangan :

HJA	: Harga jual apotek, harga yang diberikan apotek kepada pasien
HNA	: Harga netto apotek, harga yang diberikan PBF kepada apotek sebelum ditambah PPN
PPN	: Pajak pertambahan nilai, sebesar 11%
Indeks	: Besarnya <i>markup</i> apotek. Biasanya untuk obat resep sebesar 1,3 namun perhatikan lagi agar tetap di bawah HET
E	: Biaya embalase, harga barang tidak termasuk obat seperti plastik pengemas, salinan resep
S	: Biaya servis

Penetapan Harga Jual Obat Tanpa Resep

Penjualan obat tanpa resep meliputi obat bebas, obat bebas terbatas, obat wajib apotek (OWA), alat kesehatan, kosmetika, dan obat tradisional. Besarnya penetapan harga obat tanpa resep biasanya dihitung menggunakan persamaan berikut :

HJA = [(HNA + PPN) x indeks] + E, keterangan :

HJA : Harga jual apotek, harga yang diberikan apotek kepada pasien

HNA : Harga netto apotek, harga yang diberikan PBF kepada apotek sebelum ditambah PPN

PPN : Pajak pertambahan nilai, sebesar 11%

Indeks : Besarnya *mark up* apotek. Biasanya untuk obat tanpa resep sebesar 1,2 namun perhatikan lagi agar tetap di bawah HET

E : Biaya embalase, harga barang tidak termasuk obat seperti plastik pengemas

Pebisnis apotek harus cermat dalam menetapkan harga jual, sebab jika terlalu tinggi akan membuat apotek kurang kompetitif dan membuat pasien/pelanggan enggan berbelanja ke apotek. Namun juga tidak terlalu rendah untuk membuat apotek tetap profit.

Manfaatkan Software [Apotek Digital](#) untuk merasakan kemudahan dalam melakukan aktivitas pengelolaan di apotek, termasuk dalam menentukan harga jual dan melakukan analisis harga modal yang penting untuk menjaga *markup* produk di apotek. Dengan fitur Analisis Harga, pebisnis apotek dapat mengetahui jika ada perubahan harga beli/harga modal baik berupa kenaikan ataupun penurunan. Dilengkapi juga rekomendasi perubahan harga yang bertujuan untuk menjaga *markup* produk. Sehingga pebisnis apotek dapat lebih bijak dalam menentukan harga jual produk. Untuk mempelajari lebih lanjut mengenai apa saja yang perlu ditawarkan dari software pengolah apotek bisa kunjungi [disini](#).

	Nama Produk	Satuan	Referensi Harga Pokok	Harga Pokok Terakhir	Perubahan
<input type="checkbox"/>	10 Xarelto 10 mg SKU: ASDASDASD	Strip	50.000	3.568	-92.86%
<input type="checkbox"/>	14 Xarelto 20 mg /Strip SKU: OIBKAR20	Strip	54.945	54.945	~%
<input type="checkbox"/>	3M Nexcare 0,5 inc SKU: OB-3MNXOSINC	Tablet	70.000	57.458	-17.92%
<input type="checkbox"/>	3M Nexcare 1 inch SKU: OB-1941	Pcs	22.200	22.200	~%
<input type="checkbox"/>	3M Nexcare 2 Inch SKU: OB-1441	Pcs	23.410	25.985	11%
<input type="checkbox"/>	88 KRIM SKU: OB-0350	Tube	0	6.660	~%
<input type="checkbox"/>	88 Salep-edited SKU: OB-88SAL	Pot	0	10.170	~%
<input type="checkbox"/>	ABBOCATH NO 22 SKU: OBT211000038	Pcs	34.800	38.628	11%

Ringkasan Analisis

Harga Naik	: 1.043 produk	Harga Turun
Perlu Penyesuaian	: 14 produk	Telah Disesuaikan/Dibaikan

Fitur Analisis Harga Produk di Software Apotek Digital

Category

1. Manajemen Apotek
2. Tentang Bisnis Apotek

Tags

1. harga jual apotek
2. harga jual obat
3. harga jual obat di apotek
4. harga obat

Date Created

2022/08/16

Author

ayesyaturul

default watermark