



Cara Mudah Mengelola Apotek Banyak Cabang

Description

Apotek masih menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Bukan tanpa alasan, apotek menjadi bisnis retail dan sarana pelayanan kefarmasian yang menyediakan sediaan farmasi, alat kesehatan, dan bahan medis habis pakai yang selalu dibutuhkan masyarakat. Menurut dataindonesia.id, Indonesia memiliki 30.199 apotek pada tahun 2021. Jumlah ini mengalami peningkatan setiap tahunnya. Jika dibandingkan dengan tahun 2011 yang berjumlah 16.735, maka ada penambahan jumlah apotek hampir dua kalinya dalam kurun waktu 10 tahun. Salah satu pendukung peningkatan jumlah apotek adalah pebisnis apotek membuka apotek dengan banyak cabang atau memiliki multi outlet apotek.

Alasan membangun apotek banyak cabang

Bukan tidak mungkin bagi pebisnis apotek untuk memiliki apotek dengan banyak cabang, seperti Ibu Desi Wahuni, S.Farm (*owner* Apotek Keluarga 19 cabang). Mengelola apotek multi cabang/multi outlet tentu punya tantangan dan strategi tersendiri. Salah satunya terkait masalah modal. Pebisnis apotek harus efisien dan efektif dalam [mengelola apotek dengan modal yang terbatas atau minimal](#). Agar apotek tetap tumbuh, berkembang, dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

Ada beberapa alasan pebisnis apotek membangun apotek cabang atau beberapa outlet apotek, diantaranya :

a. Untuk mengembangkan bisnis apotek

Produk dan layanan yang disediakan apotek sangat bergantung pada lokasi dan tipe masyarakat setempat. Dengan membangun apotek cabang diharapkan bisnis menjadi berkembang dan cakupan pelayanan farmasi di apotek akan meluas.

b. Untuk meningkatkan omzet apotek

Apotek dengan beberapa cabang dapat meningkatkan omzet apotek. Tentu hal ini harus sejalan dengan pengelolaan apotek yang baik di semua cabangnya. Ada kalanya, apotek satu tidak memiliki

performa penjualan yang baik, namun apotek kedua memiliki performa penjualan yang baik. Hal ini bisa saling menutupi kerugian dan saling mendukung untuk peningkatan omzet.

Selain itu, apotek dengan banyak cabang memungkinkan untuk melakukan pembelian produk ke supplier/PBF dalam jumlah yang lebih besar. Biasanya, pembelian dengan jumlah besar akan mendapat potongan harga atau *cashback* yang lebih besar. Sehingga apotek mempunyai [mark up](#) harga lebih tinggi dan menyebabkan kenaikan omzet.

c. Untuk membangun citra *brand*

Apotek dengan banyak cabang akan membangun citra *brand* pebisnis. Masyarakat akan semakin mengenal *brand* apotek. Kesan apotek yang besar dan memiliki banyak cabang dapat menjadi poin pendukung dalam membangun citra dan kesan masyarakat.

Hal yang perlu diperhatikan dalam membangun apotek cabang

Hal yang perlu diperhatikan bahwa, 'tidak perlu terburu-buru dalam membangun outlet apotek baru'. Semua hal harus dipersiapkan secara optimal agar apotek baru juga dapat tumbuh dan berkembang. [Apotek tidak bangrut](#) di kemudian hari. Ada beberapa hal yang perlu disiapkan dalam membangun apotek dengan banyak cabang, diantaranya :

a. Memastikan apotek pusat/pertama memiliki sistem manajemen yang baik

Pastikan apotek pertama sudah memiliki sistem manajemen yang baik. Manajemen disini dapat diartikan sistem pengelolaan apotek seperti [pengelolaan stok](#), [pengelolaan karyawan](#), data pelanggan, dan [keuangan di apotek](#) sudah baik dan matang. Membuka cabang baru di saat apotek belum memiliki sistem manajemen yang baik, tentu akan memusingkan. Banyak bisnis yang berkembang karena sistem pengelolaannya baik, baik pengelolaan masing-masing apotek maupun pengelolaan antar cabangnya.

b. Mempersiapkan modal untuk apotek cabang

Persiapkan [modal untuk membangun apotek](#) baru. Modal disini tidak hanya berarti modal berupa uang. Pebisnis apotek bisa menyisihkan sebagian dari keuntungan apotek pertama untuk menjadi modal apotek kedua. Cara lainnya, pebisnis tidak harus menyediakan modal uang sendiri, bisa juga dengan modal berkelompok (iuran dari beberapa orang) ataupun modal dari investor.

Beberapa sarana, prasarana, peralatan, dan perlengkapan apotek memang harus disediakan dan ini membutuhkan modal. Namun hal persediaan farmasi yang akan dijual di apotek, tidak harus dibeli semua. Ada beberapa tips yang dapat digunakan untuk [melengkapi produk dengan modal minimal](#), seperti melakukan negosiasi dengan PBF, sistem konsinyasi, membeli produk dalam jumlah sedikit, dll.

c. Melakukan studi kelayakan lokasi apotek baru

Secara singkat, [studi kelayakan \(*feasibility study*\)](#) suatu apotek adalah analisis atau kajian secara menyeluruh, peninjauan gagasan mengenai kemungkinan layak atau tidaknya apotek

dimulai/dibangun di suatu tempat. Yang dimaksud layak atau tidak adalah perkiraan bahwa apakah apotek dapat menghasilkan keuntungan yang layak bila telah dijalankan. Contohnya, untuk menentukan potensi penjualan dari lokasi apotek, pebisnis apotek perlu dilakukan analisis market, seperti analisis terhadap area pemukiman dan fasilitas kesehatan yang ada di sekitar apotek.

d. Menyiapkan SDM yang kompeten

Usaha yang tumbuh dan berkembang tentu sangat dipengaruhi oleh sumber daya manusianya. Untuk di apotek, terutama apoteker dan tenaga teknis kefarmasian. Lakukan rekrutmen yang baik dan ketat, selanjutnya lakukan [pengelolaan karyawan](#) dengan baik seperti dengan memberi pengenalan dan pelatihan yang sesuai.

Cara mudah mengelola apotek multi cabang

Seperti yang sudah dipaparkan sebelumnya, untuk membangun apotek dengan banyak cabang diperlukan manajemen yang baik. Diantaranya apotek harus memiliki sistem pengelolaan apotek yang handal seperti [pengelolaan stok](#), [pengelolaan karyawan](#), data pelanggan, dan [keuangan di apotek](#). Pebisnis apotek dapat memanfaatkan software apotek yang handal seperti [Apotek Digital](#).

[Apotek Digital](#) merupakan [software](#) atau sistem informasi manajemen apotek yang cerdas [berbasis cloud](#) yang akan membuat pengelolaan dan monitor apotek menjadi mudah. Dengan Apotek Digital, pebisnis apotek dapat memonitor dan mengelola apotek secara efektif, dapat diakses dimana saja kapan saja. Ditambah lagi, saat ini Apotek Digital sudah meluncurkan fitur Multi Outlet yang sangat memudahkan untuk pengelolaan apotek multi cabang.

Dengan fitur Multi Outlet di Software Apotek Digital, apotek bisa membuat permintaan mutasi ke apotek lain, memutasikan stok antar apotek, dan mengambil master produk dari apotek lain yang mengizinkan. Pastikan pengelolaan apotek menjadi lebih mudah dan efektif dengan [software khusus apotek](#), Apotek Digital!

Update Fitur

Multi Outlet

- Daftarkan Outlet Mitra/Cabang
- Permintaan Mutasi Antar Outlet
- Mutasikan Stok Antar Outlet
- Lihat Stok Outlet Lain

Apotek Digital

Alur Mutasi

Apotek A

Apotek A membuat permintaan mutasi ke Apotek B dan stok menipis. Apotek B dapat melihat ketersediaan Apotek B ketika menginput permintaan

Apotek A menerima barang yang dikirimkan dari Apotek B dengan mengecek ke barang yang diterima. Setelah diterima, stok akan otomatis terupdate di sistem Apotek A.

Catatan:

- Sebelum menggunakan fitur ini, pastikan memberikan akses master ke Apotek B
- SKU produk digunakan sebagai referensi
- Berbeda SKU dianggap sebagai produk berbeda
- Jika SKU belum terdaftar di Apotek B, Apotek B dapat menambahkan SKU Apotek lainnya.
- Setiap transaksi mutasi tidak akan mempengaruhi saldo. Melainkan tercatat sebagai mutasi.

Semua jadi mudah dengan Apotek Digital

apotekdigital.com

TEMUKAN DI Google Play

Available on the App Store

Referensi : dataindonesia.id, 2022, Berapa Jumlah Apotek di Indonesia?

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. apotek cabang
2. bisnis apotek
3. multi cabang
4. multi outlet
5. software apotek

Date Created

2023/01/24

Author

ayesyaturul