



Delapan Tips Meningkatkan Omzet Bisnis Apotek Anda

Description

Bisnis apotek semakin diminati karena dianggap akan selalu dibutuhkan masyarakat dan dinilai memiliki omzet yang bertumbuh. Selama ada manusia, maka kebutuhan obat-obatan, suplemen, alat kesehatan dan BMHP akan selalu ada. Dilihat dari tren data jumlah apotek di Indonesia, jumlah apotek di Indonesia meningkat dari tahun ke tahun. Menurut data, Indonesia memiliki 30.199 apotek pada tahun 2021 (dataindonesia.id). Dengan jumlah sebaran apotek terbanyak di Provinsi Jawa Barat 4.874 apotek, Jawa Timur 4.250 apotek, Jawa Tengah 3.768 apotek (dataindonesia.id)

Namun sayangnya, tidak semua bisnis apotek berkembang dengan baik dengan omzet yang meningkat bahkan beberapa bisa tutup atau berhenti beroperasi. Setidaknya penyebab umumnya adalah manajemen yang tidak optimal dan ketidakmampuan dalam berinovasi. Lantas bagaimana cara mengelola bisnis apotek supaya menguntungkan. Berikut ini adalah tips yang dapat Anda terapkan di bisnis apotek Anda agar terus tumbuh dengan peningkatan omzet.

Pengadaan produk yang efektif

Pengadaan produk yang efektif sesuai dengan kebutuhan dan performa di apotek. Caranya dengan mengoptimalkan dua tujuan, yaitu memperkecil total investasi pada persediaan, namun tetap mampu menyediakan berbagai produk yang benar sesuai dengan kebutuhan/permintaan pasien/pelanggan. Ada beberapa tools yang dapat Anda manfaatkan untuk melakukan pengadaan secara efektif untuk meningkatkan omzet dan penjualan, yaitu fitur [Defecta](#) otomatis untuk mengetahui stok produk, produk yang stoknya habis ataupun persediaan yang stoknya di bawah minimum. Hal ini tentu dapat membantu Anda dalam memantau persediaan. Selain itu, Anda dapat memanfaatkan fitur [Analisis Pareto](#) dan [Analisis Pembelian](#) untuk mengatui stok produk dan rekomendasi pembeliannya, sehingga pengadaan dilakukan berdasarkan data dan analisis. Baca lebih lanjut di [Metode Perencanaan Produk yang Efektif Berdasarkan Data dan Analisis](#).

Optimalkan pelayanan farmasi klinik di apotek

Waktu yang sangat berarti untuk sebuah apotek adalah datangnya pelanggan/pasien. Sesuai dengan

Permenkes Nomor 73 Tahun 2016, kegiatan pelayanan farmasi klinik meliputi pengkajian resep, dispensing, [pelayanan informasi obat \(PIO\)](#), Konseling, Pelayanan kefarmasian di rumah, pemantauan terapi obat (PTO), dan monitoring efek samping obat (MESO).

Sebagai contoh, Anda dan tim di apotek dapat mengoptimalkan pelayanan informasi obat (PIO) pada pelanggan/pasien. Berikan informasi yang relevan dan sesuai agar pasien menggunakan obat dengan tepat. Informasi meliputi bentuk sediaan obat, dosis, indikasi, kontraindikasi, efek samping yang mungkin muncul, interaksi obat, cara penyimpanan dan cara penggunaan obat seperti apakah sebelum/sesudah makan dll. Hal ini tentu akan meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap pelayanan di apotek.

Fokus dengan produk yang menyumbang penjualan atau keuntungan tertinggi

Produk yang banyak dan bervariasi tidak semuanya menguntungkan bagi apotek. Untuk menilai dan mengevaluasi produk mana yang menyumbang penjualan atau keuntungan terbesar bagi apotek, Anda dapat menggunakan Analisis Pareto/ABC. Ide dasarnya adalah pengendalian terhadap 20% dari item obat sudah menentukan pengendalian terhadap 80% dari nilai pemakaian, sebab hanya 20% item yang memiliki persentase kumulatif total penjualan atau keuntungan yang terbesar di apotek. Baca lebih lanjut di [Analisis Pareto dalam Perencanaan Produk di Apotek](#).

Kemampuan melihat peluang pasar juga sangat dibutuhkan untuk kelancaran proses berbisnis. Misalnya pada kondisi pandemi COVID-19, kesadaran masyarakat terhadap sanitasi meningkat dan kebutuhan alat pelindung diri juga meningkat. Anda peluang ini dengan menjual produk alat kesehatan seperti masker, desinfektan, pembersih lantai, dll.

Menjadi ahli dalam bidang tertentu di apotek

Apoteker secara konsisten merupakan profesional yang terpercaya. Kepercayaan dan keahlian itu berharga, jadi gunakan itu untuk keuntungan Anda. Tentukanlah fokus pelayanan apotek Anda. Selain untuk memberikan pembeda dan ciri khas dengan kompetitor, juga untuk meningkatkan fokus pelayanan di apotek Anda. Contohnya dengan menjadi spesialis apotek di bidang tertentu, seperti :

- **Apotek lengkap.** Apotek akan fokus dalam melengkapi jenis-jenis obat, meskipun dalam kuantitas yang sedikit. Sehingga, apotek tidak kehilangan pelanggan karena produk yang tidak tersedia
- **Apotek khusus peracikan.** Apotek yang mengkhususkan pada pelayanan racikan dari resep dokter, dengan mengoptimalkan pelayanan resep racikan
- **Apotek pelayanan penyakit kronis.** Apotek yang memberikan pelayanan konseling pada penyakit tertentu seperti penyakit kronis dan infeksi. Tentunya penerapan model bisnis ini harus menyesuaikan dengan kebutuhan target *market* apotek Anda.

Berikan pelatihan rutin kepada karyawan

Pebisnis apotek yang tumbuh adalah pebisnis yang bisnisnya tumbuh pun juga diiringi dengan

pertumbuhan kemampuan dan *skill* karyawannya. Oleh karena itu, penting untuk memberikan [pelatihan karyawan](#) atau pengembangan diri yang sesuai untuk karyawan. Program pelatihan atau pengembangan diri ini bisa dilakukan seminggu sekali atau sebulan dua kali.

Topik yang bisa diberikan antara lain pengetahuan mengenai obat bebas dan obat bebas terbatas di apotek, cara pakai beberapa sediaan khusus, cara pakai dan efek samping obat-obat yang sering dibeli di apotek. Penting juga untuk memberi pelatihan terkait kemampuan pemasaran/*marketing*. Pelatihan ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan pasien dan memberikan panduan pemilihan produk yang tepat, menambah kemampuan tim untuk menggali keluhan pasien agar bisa merekomendasikan pengobatan tambahan seperti suplemen sehingga bisa meningkatkan penjualan di apotek.

Lakukan program loyalitas di apotek

Program loyalitas merupakan strategi pemasaran yang dirancang oleh suatu bisnis (termasuk apotek) untuk menarik hati pelanggan, baik menarik pelanggan baru maupun mempertahankan pelanggan lama. Tujuannya adalah mendorong pelanggan agar terus berbelanja dan setia dalam menggunakan jasa dan produk di apotek, meningkatkan penjualan, dan membuat perbedaan dengan kompetitor. Contohnya dengan menerapkan sistem poin, sistem membership bagi pelanggan, paket produk/bundel, program beli satu gratis satu, sistem cashback, sistem diskon/potongan harga khusus produk tertentu, dll. Untuk mempelajari lebih lanjut, baca di [Program Loyalitas sebagai Strategi Pemasaran di Apotek](#).

Manfaat strategi *digital marketing*

Manfaatkan strategi *digital marketing* seperti web apotek, sosial media strategis seperti Facebook dan Instagram untuk menyebarkan informasi, edukasi, dan promosi terkait apotek, seperti menyebarkan *post* berisi edukasi mengenai obat dan promosi produk. Anda juga dapat memanfaatkan fitur Facebook Ads atau Instagram Ads untuk meningkatkan pemasaran produk di apotek Anda. Selain itu, Anda juga dapat memanfaatkan data pelanggan di apotek untuk melakukan promosi melalui *Whatsapp Marketing*. *Whatsapp marketing* cukup efektif untuk pemasaran dimana Anda dapat mengirimkan pesan promosi.

Menurut data, sebanyak 60% pengguna internet di Indonesia beralih ke berbelanja *online* (we are social, 2022). Berbelanja secara online semakin diminati karena aman, lebih mudah, lebih *simple* dan memungkinkan orang untuk membandingkan banyak informasi untuk memilih produk yang ingin dibelinya. Oleh karena itu, pemasaran secara digital menjadi penting saat ini untuk meningkatkan penjualan dan omzet apotek.

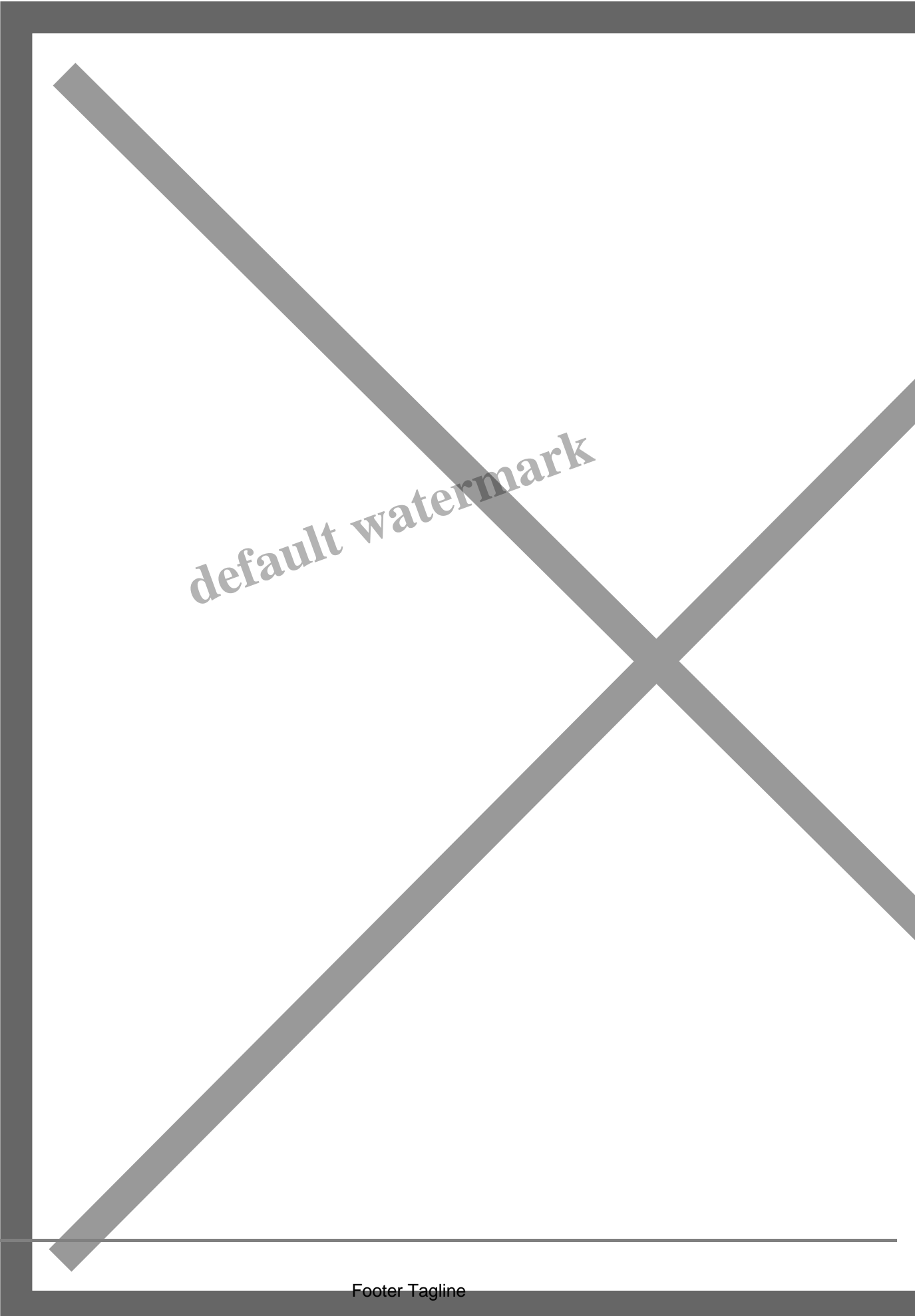
Gunakan software apotek terbaik, [Apotek Digital](#)

Dengan bantuan [software apotek terbaik di era digital](#) yang mudah digunakan dengan fitur yang lengkap dan handal seperti Apotek Digital, Anda dapat mengelola apotek dengan lebih mudah. Dilengkapi berbagai fitur seperti catat semua transaksi di apotek (kasir/penjualan, pembelian, retur, utang-piutang, konsinyasi, biaya operasional, dll), dashboard yang informatif, laporan yang detail dan

otomatis (laporan penjualan, laporan pembelian, laporan persediaan, laporan keuangan, laporan shift, kartu stok digital), analisis apotek (analisis harga modal, analisis pareto, analisis pembelian, bandingkan harga supplier), dan pengaturan hak akses karyawan, serta fitur-fitur lainnya. Dengan menggunakan software pengolah apotek, semua aktivitas di apotek menjadi terantau dan lebih mudah, omzet dan penjualan pun meningkat dengan memanfaatkan berbagai fitur dan layanan di Apotek Digital. Coba gratis sekarang! ?

default watermark

Image not found or type unknown



default watermark

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. bisnis apotek
2. manajemen apotek
3. omzet

Date Created

27/11/2022

Author

ayesyaturul

default watermark