



Jangan Sampai Menumpuk Persediaan di Apotek, Begini Tipsnya!

Description

Persediaan di apotek merupakan semua stok sediaan farmasi, alat kesehatan dan bahan medis habis pakai yang dijual di apotek. Jangan sampai menumpuk, jumlah persediaan di apotek harus dalam jumlah yang cukup sehingga perlu dilakukan pengendalian. Pengendalian yang efektif dilakukan dengan mengoptimalkan dua tujuan, yaitu memperkecil total investasi pada persediaan, namun tetap mampu menyediakan berbagai produk yang benar sesuai dengan kebutuhan/permintaan pelanggan.

(Baca juga : [Penting Dilakukan, Teknik Pengendalian Persediaan di Apotek](#))

Terlalu banyak stok produk hingga menumpuk ternyata dapat merugikan apotek, lho. Bisa dibayangkan jika apotek menumpuk banyak produk yang akan meningkatkan biaya penyimpanan, *cash flow* apotek pun akan terganggu. Belum lagi jika banyak produk yang akhirnya tidak laku-laku dan menjadi stok mati bahkan kadaluarsa. Tentu hal ini akan merugikan bisnis apotek.

Bahaya Kelebihan Stok di Apotek

Berikut bahaya yang mengintai apotek Anda, jika kelebihan hingga menumpuk stok berlebih di apotek :

Kesulitan Penyimpanan

Semakin banyak stok produk tentu akan meningkatkan biaya penyimpanan dan menyulitkan penyimpanan. Semakin banyak stok produk maka ruang penyimpanan yang dibutuhkan juga akan meningkat. Padahal ruang penyimpanan obat ini relatif terbatas dan dapat menyulitkan pengaturan dalam penyimpanannya. Penyimpanan yang salah dapat menyebabkan produk terselip, hilang, dan rusak yang akan menyebabkan kerugian bagi apotek.

(Baca juga : [Cara Penyimpanan Obat yang Baik di Apotek](#))

Meningkatkan Risiko Obat Rusak dan Kadaluarsa

Jika stok berlebih dan tidak sesuai dengan kebutuhan di apotek, maka stok akan menumpuk dan tidak laku-laku. Penumpukan ini akan meningkatkan risiko obat menjadi rusak dan kadaluarsa sebelum bisa terjual kepada pasien/pelanggan. Tidak hanya merugikan apotek karena produk harus dimusnahkan, namun juga bisa membahayakan reputasi apotek jika menjual obat yang rusak dan kadaluarsa.

(Baca juga : [Tips Mencegah Produk Kadaluarsa di Apotek](#))

Kerugian Secara Finansial

Kelebihan stok yang tidak sesuai dengan kebutuhan, berarti apotek menghabiskan modal yang seharusnya bisa digunakan untuk kebutuhan lainnya. Penumpukan stok yang tidak laku ini lebih jauh akan menjadi stok mati (*dead stock*). Dikatakan *dead stock* jika produk tidak laku-laku dalam rentang waktu tertentu, umumnya selama 3 bulan. Produk yang tidak laku-laku akan meningkatkan biaya penyimpanan, mengganggu likuiditas keuangan apotek, dan dapat mempengaruhi pertumbuhan bisnis apotek.

Tips Menghindari Penumpukan Persediaan di Apotek

Untuk menghindari penumpukan stok produk, apotek perlu melakukan pengelolaan persediaan. Yang seringkali berhadapan dengan beberapa permasalahan dasar berikut :

- Berapa banyak barang yang akan dipesan (*volume decision*)
- Kapan harus memesan, kapan waktu untuk memesan, dan pada level stok berapa barang harus dipesan (*time decision*)
- Bagaimana cara/prosedur untuk mengendalikan persediaan

Jika apotek bisa menjawab permasalahan dasar tersebut, apotek bisa menghindari penumpukan stok. Namun, ternyata tidak semudah itu. Banyaknya item dan varian persediaan di apotek dari ratusan hingga ribuan SKU (*stock keeping unit*) menjadi tantangan tersendiri. Berikut tips yang bisa dilakukan agar tidak terjadi penumpukan stok di apotek.

(Baca juga : [Strategi Mengelola Ribuan SKU dengan Software Apotek](#))

a. Sederhanakan varian produk di apotek

Banyaknya item dan varian persediaan di apotek dari ratusan hingga ribuan SKU (*stock keeping unit*) menjadi tantangan tersendiri. Satu obat atau zat aktif dengan bentuk sediaan tertentu saja bisa berbagai macam *brand*-nya. Misalnya Tablet Paracetamol 500 mg, ada banyak industri farmasi yang memproduksinya sehingga banyak *brand* beredar di pasaran. Oleh karena itu, apotek perlu selektif untuk menyederhanakan varian *brand* ini.

Untuk obat keras, apotek bisa mulai melengkapi produk dari produk generiknya sesuai dengan hasil riset pasar yang bisa memanfaatkan data morbiditas. Untuk obat bebas dan obat bebas terbatas, selain produk generiknya, apotek bisa menyediakan *brand* yang umum dikenal di pasaran, misalnya yang biasa muncul di iklan TV. Karena masyarakat akan cenderung mengetahui *brand* yang terkenal

tersebut.

b. Pengadaan yang efektif sesuai dengan kebutuhan

Pengadaan yang efektif adalah pengadaan yang sesuai dengan kebutuhan di apotek. Baik dari produk apa yang diadakan (*product decision*), berapa jumlahnya (*volume decision*), dan kapan harus dipesan (*time decision*). Untuk apotek yang sudah berjalan, pastikan Anda membuat perencanaan berdasarkan data dan analisis sesuai performa penjualan di apotek.

Jika apotek sudah mengetahui berapa kebutuhan produk per bulannya, produk mana yang *fast moving* dan *slow moving*, produk mana yang kurang laku di apotek. Informasi ini bisa menjadi dasar dalam membuat pengadaan yang efektif.

(Baca juga : [Metode Perencanaan Produk yang Efektif Berdasarkan Data dan Analisis](#))

c. Pencatatan stok yang akurat

Pencatatan stok yang akurat adalah awal dari semuanya. Apotek perlu mencatat keluar-masuk stok dengan akurat di dalam Kartu Stok. Data ini bisa menjadi dasar dalam membuat perencanaan pengadaan dan mengendalikan persediaan.

(Baca juga : [Kartu Stok Obat, Apa Fungsinya dan Bagaimana Cara Membuatnya?](#))

d. Kendalikan persediaan di apotek

Pengendalian dilakukan untuk mempertahankan jenis dan jumlah persediaan agar sesuai dengan kebutuhan pelayanan di apotek. Ada beberapa teknik pengendalian yang bisa dilakukan apotek, diantaranya :

- Pengendalian ketersediaan. Melalui membuat perencanaan yang efektif, stok opname secara berkala, dan tidak membiarkan pelanggan pulang dengan tangan kosong melalui rekomendasi produk dari Apoteker dan TTK
- Pengendalian penggunaan. Melalui pencatatan kartu stok yang akurat dan menghitung pemakaian produk rata-rata periode tertentu

e. Berikan promo untuk produk-produk tertentu

Laju penjualan produk pasti akan berbeda-beda. Ada produk yang laku cepat (*fast moving*), laku lambat (*slow moving*), bahkan sulit laku/terjual. Jika apotek sudah mampu mengetahui produk mana yang *slow moving*, apotek bisa membuat strategi untuk meningkatkan penjualan produk tersebut dengan memberikan promo. Program promo dapat meningkatkan ketertarikan pelanggan untuk membeli produk tersebut. Misalnya dengan memberikan diskon, promo gratis produk untuk pembelian diatas nominal tertentu, *flash sale*, dan promo bundel/paket produk. Strategi bundel produk dapat Anda manfaatkan untuk menaikkan angka penjualan dengan membundel produk yang *high demand* (laku) dengan produk *low demand* (kurang laku).

Kelola Persediaan Lebih Efektif dengan [Apotek Digital](#)

[Apotek Digital](#) merupakan *tools* atau software yang membantu pengelolaan di apotek menjadi lebih mudah, salah satunya dalam pengelolaan persediaan. Kelola persediaan lebih efektif dengan berbagai fitur berikut :

- Pencatatan stok yang akurat, [kartu stok update](#) secara otomatis setiap ada transaksi
- Rekomendasi pengadaan sesuai dengan analisis. Terdapat fitur [defecta](#), [analisis pareto](#), dan [analisis pembelian](#) yang memberikan informasi bagaimana status persediaan produk dan rekomendasi pembelian agar sesuai dengan kebutuhan apotek
- [Stok opname](#) mudah tanpa harus tutup apotek
- Deteksi produk yang *dead stock*, *overstock*, *understock*, *potential loss*, dan cukup (*stock on hand*)
- Deteksi produk mendekati kadaluarsa
- Pengaturan program promo, seperti diskon dan bundel produk untuk meningkatkan penjualan produk

Melalui pengelolaan persediaan yang efektif, stok produk di apotek akan sesuai dengan kebutuhan. Tidak lagi menumpuk produk yang tidak laku-laku. Persediaan cukup, arus keuangan lancar, bisnis apotek tumbuh.

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. manajemen persediaan
2. obat rusak
3. obat tidak laku
4. persediaan di apotek

Date Created

2023/07/25

Author

ayesyaturul