



## Kesalahan yang Kerap Dilakukan Pebisnis Apotek Pemula

### Description

Dalam menjalankan bisnis apotek, ada banyak tantangan dan berbagai keputusan yang harus dipertimbangkan. Tak jarang keputusan tersebut ternyata menimbulkan efek yang merugikan bagi apotek. Sebagai pemula dalam menjalankan bisnis apotek, tak jarang kita bisa melakukan kesalahan yang dapat menghambat perkembangan bisnis apotek. Bahkan menyebabkan kerugian yang tidak sedikit. Maka dari itu, hindari hal-hal berikut agar Anda tidak merugikan bisnis apotek Anda :

### Tidak melakukan riset & analisa pasar dengan baik

Riset pasar berfungsi untuk mengumpulkan data dan mengetahui wawasan masyarakat sekitar apotek (pasar), seperti preferensi dan kebutuhan pelanggan. Penting bagi apotek untuk mengetahui karakteristik pasar, seperti bagaimana potensi penjualan dinilai dari lokasi dan sekitaran apotek. Analisa pasar bisa dilakukan dengan menilai area apa saja yang potensial yang akan mempengaruhi penjualan di apotek, seperti area pemukiman dan area fasilitas pelayanan kesehatan di sekitar apotek.

(Baca juga : [Tips Membuat Perencanaan Persediaan untuk Apotek Baru](#))

*Apa dampaknya jika apotek tidak melakukan riset dan analisa pasar dengan baik?* Tentu pengadaan persediaan akan banyak yang tidak sesuai dengan kebutuhan pasar. Akibatnya apotek tidak bisa memenuhi permintaan dan kebutuhan pelanggan. Apotek jadi sering menolak pelanggan, bisa menurunkan omzet apotek, dan membentuk kesan apotek tidak lengkap yang akan mempengaruhi kepuasan pelanggan.

### Tidak memperhatikan aspek legalitas

Apotek merupakan sarana fasilitas pelayanan kefarmasian sekaligus bisnis retail yang banyak diatur oleh peraturan perundangan. Aspek legalitas ini tidak bisa lepas dari keberlangsungan bisnis apotek, dimulai dari pendirian hingga keberjalanannya. Tidak memperhatikan aspek legalitas bisa menghambat pertumbuhan bisnis apotek. Misalnya, jika apotek tidak memperhatikan aturan mengenai syarat pendirian apotek di Permenkes Nomor 14 Tahun 2021, maka tentu akan menghambat proses

perizinan. Jika apotek tidak memperhatikan pelayanan farmasi klinis sesuai dengan Permenkes Nomor 73 Tahun 2016, maka akan berdampak juga pada kepuasan pelanggan di apotek.

(Baca juga : [Peraturan Hukum yang Harus Diketahui dalam Membangun Bisnis Apotek](#))

## Salah memilih lokasi apotek

Lokasi apotek memegang peranan penting bagi keberlangsungan bisnis apotek. Kita semua setuju dan paham bahwa untuk mendirikan apotek, pebisnis harus memilih lokasi yang strategis. Lokasi strategis bisa didefinisikan sebagai tempat yang mudah dijangkau oleh para pelanggan hingga akhirnya memutuskan untuk melakukan pembelian produk dan jasa di apotek tersebut.

Salah memilih lokasi apotek tentu akan mempengaruhi performa penjualan apotek. Seperti apotek menjadi sepi pelanggan karena sulit atau jauh dijangkau. Tentu hal ini bisa berefek pada penurunan omzet apotek.

(Baca juga : [Tips Menentukan Lokasi yang Strategis untuk Pendirian Apotek](#))

## Kurang memperhatikan ketersediaan produk

Ketersediaan produk berpengaruh pada performa penjualan apotek. Idealnya apotek harus bisa memenuhi berbagai permintaan pelanggan. Intinya adalah menyediakannya dalam jumlah cukup namun lengkap, sehingga meminimalkan kejadian untuk menolak pelanggan karena stok yang kosong. *Anda tidak mau bukan apotek sering menolak pelanggan karena stok produk tidak tersedia? Agar ketersediaan produk cukup, apotek perlu memperhatikan data penjualan dan persediaan, seperti defecta, pareto dan status stok sehingga pengadaan di apotek akan menjadi efektif dan sesuai kebutuhan.*

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

## Kurang memperhatikan kualitas layanan apotek

Sebagai salah satu tempat pelayanan kesehatan dan kefarmasian, apotek perlu memberikan layanan yang baik. Dimulai dari pelayanan penjualan/kasir yang ramah, dan karyawan solutif terhadap permasalahan pasien/pelanggan. Akan menjadi nilai plus, jika apotek juga memperhatikan kualitas pelayanan farmasi klinik di apotek, seperti [pelayanan resep](#), [pemberian informasi obat](#), layanan [konseling](#), dan pemantauan terapi obat. Ditambah juga memberikan layanan konsultasi obat secara online (telefarmasi) dan layanan antar (*free delivery*) untuk meningkatkan pelayanan di apotek.

(Baca juga : [Peran Apoteker pada Layanan Telefarmasi di Apotek](#))

Itulah beberapa kesalahan yang bisa menghambat perkembangan bisnis apotek, bahkan menyebabkan kerugian yang tidak sedikit. Untuk membantu pebisnis apotek mengelola apotek lebih handal dan efisien, manfaatkan sistem [Apotek Digital](#). Fiturnya lengkap dan cocok untuk apotek, seperti pengadaan yang berdasarkan analisis, berbagai laporan sudah otomatis, fitur pelayanan terintegrasi, dan banyak fitur lainnya.

### Category

1. Manajemen Apotek

### Tags

1. bisnis apotek
2. kesalahan bisnis apotek
3. pebisnis apotek

### Date Created

2023/07/13

### Author

ayesyaturul

default watermark