



Omzet Apotek Besar Tapi Cash Pas-Pasan? Ini Dia Alasannya!

Description

Sebagai seorang pebisnis, kata omzet dan *cash* menjadi hal yang tidak asing didengar. Setiap bisnis termasuk apotek juga biasanya memiliki omzet yang diperoleh dan ditargetkan, seperti omzet tahunan, bulanan, dan harian. Namun, pernahkah Anda merasa omzet yang didapatkan sesuai bahkan lebih, tapi *cash* yang didapat justru pas-pasan? Bahkan tidak menutup biaya-biaya operasional apotek? Omzet apoteknya besar tetapi *cash* pas-pasan. *Kok bisa?*

Namun, sebelum membahas penyebab mengapa omzet bisnis apotek yang besar tidak sejalan dengan *cash* yang diperoleh juga besar. Anda perlu mengetahui pengertian omzet dan *cash* dalam bisnis serta apa perbedaannya.

Pengertian Omzet dan Cash

Omzet di dalam bisnis apotek adalah total uang atau pendapatan yang didapatkan dari hasil penjualan produk ataupun jasa di apotek dalam waktu tertentu. Misalnya omzet 1 hari, 1 bulan, 1 semester, ataupun 1 tahun. Hasil penjualan tersebut belum dikurangi dengan HPP (harga pokok penjualan atau harga modal) dan biaya (seperti gaji karyawan, biaya listrik, biaya internet). Sehingga, dapat dikatakan bahwa omzet adalah laba kotor atau pendapatan kotor dari bisnis yang dijalankan.

Sedangkan *cash* (kas) adalah profit dalam bentuk uang yang dibayar langsung tanpa berutang. Dalam dasar akuntansi, *cash* merupakan salah satu kelompok aset yang sifatnya paling *liquid* (lancar) dan bisa dimanfaatkan secara langsung untuk keberlangsungan kegiatan bisnis apotek. Contohnya adalah uang tunai, uang apotek yang disimpan di bank, dan cek.

(Baca juga : [Apa Kaitan Antara Omzet, Profit, dan Cash di Apotek?](#))

Dari mana apotek bisa mengetahui berapa omzet dan cash yang diperoleh apotek? Untuk mengetahuinya, apotek perlu mencatat setiap transaksi di apotek, mencatat setiap pendapatan & pengeluaran, serta membuat laporan keuangan yang berupa laporan laba rugi dalam periode waktu tertentu. Inilah alasan pentingnya apotek perlu melakukan pencatatan dan pelaporan dengan baik. Apotek bisa menilai kondisi keuangan bisnisnya, mengevaluasi, serta untuk menentukan strategi untuk

peningkatan omzet, profit & *cash* apotek

(Baca juga : [Cara Membuat Laporan Laba Rugi di Apotek](#))

Penyebab Omzet Apotek Besar Tapi *Cash* Pas-Pasan

Idealnya, jika omzet yang dihasilkan besar maka *cash* yang diperoleh juga besar sehingga bisa menghasilkan profit yang juga besar. Namun ternyata, omzet besar dengan *cash* kecil juga bisa terjadi dan ini tidak baik untuk perkembangan bisnis apotek, lho. *Kok bisa? Ini dia beberapa alasannya!*

1. Uang Ada di Stok Persediaan yang Menumpuk

Persediaan di apotek merupakan investasi yang membutuhkan modal paling besar di apotek, bisa puluhan hingga ratusan juta. *Bisa dibayangkan jika ini menumpuk?* Modal bisa-bisa tidak berputar dan tertahan dalam bentuk persediaan, *cash flow* apotek pun akan terganggu. Oleh karena itu, penting untuk melakukan pengelolaan persediaan dengan baik agar kebutuhan pasien dapat terpenuhi namun tidak menumpuk di apotek. Jika pengelolaan stok kurang baik justru bisa merugikan apotek, contohnya salah memperhitungkan kebutuhan stok produk tertentu sehingga keuntungan apotek tertahan pada stok tersebut. Tak hanya itu, stok yang menumpuk juga menjadikan apotek harus memiliki ruang penyimpanan khusus agar kualitas produk tetap terjaga.

Nah, untuk menghindari hal tersebut baiknya Anda dapat memulainya dengan menyederhanakan varian produk di apotek, pengadaan dilakukan berdasarkan data dan sesuai dengan kebutuhan apotek, dan menggunakan pencatatan stok yang rutin dan akurat.

(Baca juga : [Jangan Sampai Menumpuk Persediaan di Apotek, Begini Tipsnya!](#))

2. Pembelian Produk Melebihi Omzet

Setelah membuat rencana pengadaan produk, Anda juga perlu memperhatikan saat pembelian obat. Jangan sampai pembelian melebihi omzet apotek sehingga membuat biaya modal yang dikeluarkan menjadi membengkak padahal performa penjualan apotek belum begitu baik. Ini bisa berdampak pada membengkaknya hutang apotek kepada supplier serta pembelian yang tidak sesuai dengan kebutuhan di apotek. Sehingga *cash* atau uang banyak yang tertahan dalam bentuk persediaan/stok produk.

Jika Anda mempunyai modal yang terbatas, ada baiknya Anda mengoptimalkannya dengan membeli produk dalam jumlah yang sedikit, menerima produk konsinyasi, dan menganalisis produk yang diadakan agar sesuai dengan kebutuhan apotek.

(Baca juga : [Cara Melengkapi Produk di Apotek dengan Modal Minimal](#))

3. Biaya Operasional Melebihi Performa Apotek

Dalam menjalankan bisnis apotek, pebisnis sudah tentu harus memikirkan biaya operasional apotek. Biaya yang rutin harus dikeluarkan apotek. Contohnya meliputi biaya gaji karyawan, sewa tempat, pembayaran listrik, bayar air, bayar internet, pembayaran alat tulis kantor, hingga pembayaran pajak.

Biaya-biaya ini harus Anda perhitungkan, dievaluasi, dan disesuaikan dengan performa apotek. Contohnya, jika apotek beroperasi 24 jam (3 shift) tentu biaya operasional yang dihabiskan akan berbeda dibandingkan dengan apotek yang berjalan 2 shift saja. Ini juga perlu dievaluasi sesuai dengan performa penjualan, jam berapa saja apotek ramai, dan lain-lain.

4. Banyak Produk yang Tidak Laku-Laku

Salah satu dampak dari menumpuk banyak persediaan yang tidak sesuai dengan kebutuhan adalah karena produk tidak laku-laku alias stok mati (*deadstock*). Didefinisikan menjadi stok mati jika dalam 3 bulan produk tidak ada yang terjual. Produk yang seharusnya bisa dijual dan menghasilkan *cash* malah menumpuk di gudang/rak penyimpanan. Selain mengurangi *cash*, stok mati juga berpotensi menimbulkan kerugian lebih lanjut karena produk hilang, rusak, dan kadaluarsa ketika penyimpanan.

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

5. Pemilik (Owner) Apotek Bebas Mengambil Uang dan Produk dari Apotek

Percayalah, sekilas menjadi *owner*/pemilik bisnis apotek itu menyenangkan karena dapat mengambil uang dan barang apa saja di apotek sesuka hati tanpa perlu membayar. Namun hal tersebut secara tidak langsung dapat membuat bisnis hancur karena bercampurnya uang bisnis apotek dan uang pribadi serta tidak ada perputaran uang disana. Omzet yang seharusnya bisa menjadi keuntungan dan *cash* bagi apotek, ketika bebas diambil oleh owner tanpa catatan yang jelas akan merugikan keuangan dan keberjalanan bisnis.

6. Bercampurnya Uang Pribadi dan Apotek

Rekening yang digunakan bersama untuk bisnis dan pribadi dapat menyebabkan keuangan bisnis apotek menjadi tidak tertata dengan baik. Anda tidak dapat mengetahui berapa besar pengeluaran ataupun pemasukan apotek. Selain itu besar kemungkinan uang apotek dapat digunakan untuk kepentingan pribadi ataupun sebaliknya (bercampur). Oleh karena itu, diperlukan komitmen *owner* untuk tidak mencampurbaurkan uang pribadi dan uang bisnis apotek, seperti dengan membuat rekening khusus apotek dan melakukan pencatatan dengan baik.

7. Tidak Menggunakan Software Apotek yang Handal : [Apotek Digital](#)

Mengapa menggunakan software pengelola apotek menjadi penting? Sistem informasi manajemen (SIM) atau software apotek dapat melakukan pengelolaan secara mudah dan handal. Tidak hanya membantu pengelolaan, tetapi penggunaan software seperti [Apotek Digital](#) dapat meminimalisasi kesalahan yang dapat menyebabkan kerugian yang tidak sedikit yang mengurangi omzet bahkan *cash* apotek.

Contohnya dalam melakukan pengadaan yang sesuai dengan data dan kebutuhan di apotek, sehingga persediaan yang diadakan merupakan yang memang dibutuhkan di apotek. Dengan fitur defecta, analisis pembelian, dan analisis pareto di software [Apotek Digital](#), pebisnis apotek dapat dengan mudah menyusun perencanaan pengadaan sesuai dengan kebutuhan apotek. Selain itu, dengan fitur pengaturan hak akses karyawan yang bisa diatur secara detail dan custom, pebisnis bisa mencegah

kehilangan ataupun kecurangan karyawan. Setiap transaksi juga tercatat secara otomatis hingga pelaporannya sehingga Anda tidak perlu membuat laporan secara manual, contohnya laporan keuangan yang penting dibuat untuk mengevaluasi dan memantau omzet, profit & cash apotek. *Penasaran dengan kemudahan dan fitur lainnya? Coba gratis [disini](#).*



Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. bisnis apotek
2. keuangan apotek
3. omzet apotek
4. omzet dan cash apotek

Date Created

2023/09/07

Author

ayesyaurul