



## Perencanaan Produk dengan Melihat Potensi Penjualan di Apotek

### Description

Perencanaan produk merupakan kegiatan yang krusial di apotek, karena akan menjamin persediaan dan menentukan performa penjualan. Setidaknya, perencanaan persediaan di apotek dapat menggunakan dua metode, yaitu metode konsumsi (berdasarkan data riil penggunaan obat di apotek pada periode sebelumnya) dan metode morbiditas (berdasarkan jumlah episode tiap pola penyakit dan kebutuhan obat dengan rata-rata standar terapi). Untuk membaca lebih lanjut, kunjungi artikel [Metode Perencanaan Persediaan di Apotek](#).

Perencanaan produk bertujuan untuk menjamin persediaan dapat memenuhi permintaan pasien yang tidak selalu tetap. Lalu, bagaimana caranya agar perencanaan produk mendekati sesuai atau dapat memenuhi permintaan pasien/pelanggan? Tentunya yang utama adalah dengan menjamin bahwa pemilihan produk yang tepat. Salah satu caranya adalah dengan melihat potensi penjualan dari lokasi apotek, target pelanggan, dan kebutuhan pelanggan di sekitar apotek, kemudian merencanakan produk berdasarkan analisis.

### Melihat potensi penjualan dari lokasi apotek

Untuk menentukan potensi penjualan dari lokasi, perlu dilakukan analisa market, apa saja area potensial di sekitar apotek. Ada beberapa lingkup market yang dapat dikaji, yaitu

#### Area pemukiman

Anda bisa mengamati area pemukiman di sekitar apotek, apakah merupakan area perifer atau padat penduduk, area perumahan, atau area apartemen. Selain itu, perhatikan juga apakah banyak kelompok anak-anak, orang dewasa, atau lansia. Anda juga bisa menggolongkan kira-kira kemampuan beli masyarakat di sekitar apotek seperti apa. Contohnya, jika apotek Anda berada di sekitar daerah yang padat penduduk, maka bisa sediakan obat-obatan mayoritas generik dengan harga terjangkau. Jika berada di daerah yang elite seperti apartemen, bisa sediakan obat-obatan dan suplemen yang branded atau harga agak mahal. Jika apotek Anda berada di sekitar daerah yang

banyak anak-anak, siapkan obat dan suplemen khusus anak, dari penyakit yang umum menyerang anak-anak seperti demam, batuk pilek, diare, alergi, dll.

## Area fasilitas kesehatan

Anda bisa mengamati apa saja jenis fasilitas kesehatan di sekitar apotek, seperti rumah sakit, klinik, puskesmas, atau dokter praktik mandiri. Hal ini akan berpengaruh pada jenis produk apa saja yang kebanyakan dicari pelanggan setelah mengunjungi fasilitas pelayanan kesehatan. Contoh, jika apotek berada di sekitar rumah sakit, sediakan sediaan farmasi terutama untuk pengobatan kronis, vitamin, dan alat kesehatan. Untuk klinik, dapat dilihat pelayanan kliniknya, apakah klinik kecantikan, klinik bersalin, klinik gigi, dll. Untuk klinik kecantikan, Anda dapat menyediakan produk untuk kulit seperti suplemen kecantikan dan skin care. Untuk klinik gigi, Anda dapat menyediakan seperti obat kumur, dental floss, obat anti nyeri dan anti inflamasi, pasta gigi khusus, dll.

## Selanjutnya, perencanaan produk berdasarkan analisis

Selanjutnya, Anda dapat mengevaluasi pemilihan produk apakah dapat memenuhi kebutuhan/permintaan pelanggan dalam jumlah yang cukup dengan metode konsumsi. Metode konsumsi didasarkan pada data riil penggunaan obat di apotek pada periode sebelumnya. Diantaranya dapat menggunakan Analisis Pareto dan Analisis Status Stok. Untuk lebih lanjut, dapat dibaca di [Analisis Pareto dalam Perencanaan Produk di Apotek](#) dan [Lima Jenis Status Stok dalam Mengelola Apotek](#). Perhatikan juga mengenai [Penjualan Tertolak](#), apakah ada permintaan dari pelanggan/pasien yang tidak bisa dipenuhi apotek karena produknya tidak tersedia atau stoknya kosong.

Kombinasi metode-metode di atas dapat diterapkan untuk melakukan perencanaan produk yang tepat di apotek, sehingga Apotek dapat memiliki produk persediaan dalam jumlah cukup untuk memenuhi permintaan pasien yang tidak selalu tetap. Anda juga dapat menggunakan software pengolah apotek seperti [Apotek Digital](#) untuk membantu semua kegiatan pengelolaan di apotek, termasuk dalam melakukan rekomendasi pembelian berdasarkan analisis pareto dan status stok, serta kejadian penjualan tertolak. Apa saja keuntungan memakai software apotek? Cek penjelasannya di [Software Apotek Terbaik di Era Digital](#).

**Apotek Trial**  
id: viapotek

Kode Sesi: B220121-1 | Pengguna: Joko

### Analisis Pareto / ABC

Analisis Berdasarkan: Total Penjualan | Cari: Ketik di sini

No.	Nama Produk	Terjual	Nilai Penjualan
1	BB KRIM SKU: OB-0350	202 Tube	Rp 3.030.00
2	10 Xarelto 10 mgcc SKU: OBXAR10	3 Box	Rp 1.350.00
3	14 Xarelto 15 mg oke SKU: OBXAR15	2 Strip	Rp 1.260.00
4	Abbotc XL 500mg SKU: OB-2525	2 Tablet	Rp 120.00
5	Acanthe Cream 30gr SKU: OB-0822	1 Tube	Rp 90.00
6	3M Nexcare 2 Inch SKU: OB-1244	2 Pcs	Rp 90.00
	Acitral Liquid 120ml SKU: OB-1244	1 Botol	Rp 50.00

**Akumulasi Hasil Analisis dari 1 Jan 2022 s.d. 24 Jan 2022**

Pareto A	: 3 produk	Pareto B
Pareto C	: 2.834 produk	Total Produk

Analisis Pareto di Software Apotek Digital

## Category

1. Manajemen Apotek

## Tags

1. perencanaan
2. perencanaan produk
3. potensi penjualan

## Date Created

04/09/2022

## Author

ayesyaturul