



Skill yang Harus Dimiliki Apoteker sebagai Pebisnis Apotek

Description

Apotek merupakan sebuah bisnis retail farmasi sekaligus fasilitas pelayanan kefarmasian. Dalam menjalani bisnis ini, dibutuhkan *skill* pebisnis apotek agar apotek bisa terus tumbuh dan berkembang. Dalam keberjalanan suatu apotek tentunya dibutuhkan seorang Apoteker (sebagai penanggung jawab apotek) dan pemilik sarana apotek. Apoteker Penanggung Jawab Apotek (APA) adalah Apoteker yang bertanggung jawab dalam penyelenggaraan pelayanan kefarmasian di apotek. Sedangkan Pemilik Sarana Apotek (PSA) merupakan pihak yang menyediakan/memberi modal untuk pendirian apotek. Pada dasarnya ada dua jenis kedudukan Apoteker dilihat dari kepemilikan apotek, yaitu APA sekaligus sebagai PSA dan APA yang bukan sebagai PSA.

Sesuai dengan Permenkes Nomor 14 Tahun 2021, apotek diselenggarakan oleh pelaku usaha perseorangan atau nonperseorangan. Pelaku usaha perseorangan adalah Apoteker. Dalam hal ini adalah jika apoteker memiliki modal sendiri untuk mendirikan apotek sehingga apoteker bisa menjadi APA sekaligus PSA. Namun tidak jarang, pemilik modal adalah bukan Apoteker, sehingga PSA ini akan menjalin kerjasama dengan Apoteker untuk bisa membangun apotek. Inilah yang disebut pelaku nonperseorangan yang bisa berbentuk Perseroan Terbatas, yayasan dan/atau koperasi. Kedudukan antara PSA dan apoteker dalam perjanjian kerjasama adalah setara dan tidak saling membawahi.

(Baca juga : [Bagaimana Struktur Organisasi yang Sesuai di Apotek?](#))

Seorang Apoteker pebisnis apotek seharusnya lebih memahami dan dapat mengarahkan pengetahuan, keterampilan professional serta tanggung jawabnya ke dalam sasaran usaha apotek dengan tetap memperhatikan kode etik profesi maupun strategi berbisnis. Untuk mendukung perkembangan bisnis apotek ini ada beberapa *skill* yang harus dimiliki Apoteker sekaligus sebagai pebisnis apotek. *Apa saja itu?* Yuk simak ulasan berikut.

Kemampuan pengelolaan persediaan

Skill Apoteker pebisnis apotek yang pertama adalah mengerti [cara pengelolaan sediaan farmasi, alat kesehatan, dan BMHP yang baik dan benar](#), sesuai dengan Permenkes Nomor 73 Tahun 2016.

Diantaranya :

1. Dalam membuat [perencanaan pengadaan produk yang efektif](#) sesuai dengan kebutuhan apotek
2. Dalam melakukan [pengadaan dengan baik](#), contohnya selalu memperhatikan legalitas PBF sebelum memesan suatu produk
3. Dalam melakukan penerimaan, contohnya dapat memastikan bahwa produk yang diterima sesuai dengan apa yang tertera dalam surat pesanan serta dalam kondisi yang baik
4. Mengerti [cara penyimpanan obat](#) sesuai untuk menjaga stabilitas obat
5. Mengerti bagaimana cara pemusnahan resep dan produk serta penarikan produk jika terdapat produk yang rusak, [kadaluarsa](#) dan dicabut izin edarnya
6. Dalam melakukan [pengendalian persediaan](#), contohnya dapat membuat sistem untuk mempertahankan jenis dan jumlah persediaan sesuai dengan kebutuhan
7. Mengerti tentang pencatatan apa saja yang wajib ada di apotek seperti [surat pesanan](#), faktur, [kartu stok](#), dan lainnya. Selain itu, seorang apoteker juga perlu mengerti tentang [pelaporan apa saja yang dibutuhkan oleh apotek](#) ataupun untuk kewajiban yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku

Kemampuan pelayanan farmasi klinis

Sesuai dengan Permenkes No 73 Tahun 2016, seorang Apoteker hendaknya mengerti tentang pelayanan farmasi klinis yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, diantaranya :

1. Dapat melakukan [pengkajian resep](#) baik dari segi administratif, kesesuaian farmasetik maupun pertimbangan klinis. Dengan selalu memperhatikan alur dalam upaya terjadinya pencegahan kesalahan pengobatan (*medication error*)
2. Dapat [menyiapkan, menyerahkan obat](#) dan memberikan informasi obat kepada pasien. Mulai dari proses peracikan obat, penempelan etiket hingga penyerahan obat dengan memberikan informasi dan hal-hal yang terkait dengan obat tersebut secara jelas kepada pasien/pun keluarganya
3. Dapat meyalani obat Non Resep dan membantu pasien dalam memilihkan obat bebas atau obat bebas terbatas yang sesuai
4. Dapat memberikan [pelayanan informasi obat](#) kepada profesi kesehatan lain, pasien ataupun masyarakat
5. Dapat melakukan [konseling](#) untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman, kesadaran dan kepatuhan pasien hingga melakukan verifikasi bahwa pasien/keluarganya memahami obat yang akan digunakan
6. Dapat melakukan pelayanan kefarmasian dirumah (*home pharmacy care*) khususnya untuk kelompok lansia dan pasien dengan pengobatan penyakit kronis lainnya
7. Dapat melakukan pemantauan terapi obat (PTO)
8. Dapat memonitoring efek samping obat (MESO), yang berarti apoteker dapat melakukan pemantauan terhadap respon obat yang merugikan atau tidak diharapkan

Kemampuan entrepreneur

Sebagai pebisnis apotek, kemampuan sebagai Apoteker di atas harus ditunjang dengan kemampuan *entrepreneurship* atau kewirausahaan untuk menunjang perkembangan bisnis apotek. Diantaranya *skill* yang harus dimiliki Apoteker sebagai pebisnis apotek adalah :

Skill kepemimpinan

Memiliki jiwa kepemimpinan, contohnya dapat mengambil keputusan yang tepat, dapat mengatasi konflik secara efektif serta mampu mengarahkan dan membimbing karyawan untuk mencapai tujuan dan target bisnis

Kreatif dan inovatif dalam melihat peluang bisnis

Agar bisnis lebih meningkat, maka seorang pebisnis perlu kreatif dan inovatif dalam melihat peluang bisnis yang ada dengan mengetahui perkembangan bisnis ataupun dengan mengikuti tren. Contohnya, pemanfaatan berbagai metode pembayaran sehingga pelanggan tidak harus membayar secara cash, pemanfaatan *whatsapp marketing*, dan penerapan konsultasi secara online (telefarmasi)

Skill pemasaran (marketing)

Skill pemasaran ini dibutuhkan untuk mengembangkan, meningkatkan penjualan hingga memenangkan persaingan pasar yang semakin kompetitif. Memiliki skill pemasaran diantaranya yaitu dapat memahami konsumen dan pasar serta dapat mengembangkan strategi pasar yang sudah ada. Contohnya, di era digital ini pemasaran sudah banyak dilakukan secara online, baik melalui PSEF, sosial media apotek, whatsapp business, dan website apotek. Maka, tidak ada salahnya untuk anda menerapkan hal tersebut di apotek. Anda dapat bekerja sama dengan berbagai platform lain untuk memperluas pemasaran. Nah, agar pemasarannya lebih mudah kamu juga dapat memanfaatkan software [Apotek Digital](#) yang telah dilengkapi fitur [Website Apotek Online](#), [Whatsapp Tools](#), dan terintegrasi dengan PSEF KlikDokter untuk mendapatkan orderan berlimpah dari jutaan pengguna aplikasi KlikDokter.

Skill komunikasi

Seorang pebisnis apotek perlu memiliki *skill* komunikasi yang baik secara verbal maupun non verbal dengan karyawan, pelanggan, ataupun rekan bisnis.

Skill mengelola karyawan

Pengelolaan karyawan yang buruk dapat menyebabkan permasalahan pada suatu usaha yang akan mempengaruhi performa perusahaan. Maka dari itu, dibutuhkan pengelolaan yang baik seperti membuat peraturan [\(SOP\)](#) yang jelas, memberikan *training* berkala, adanya pemantauan kinerja karyawan hingga adanya [pembatasan hak akses sesuai dengan kewenangan](#) untuk memudahkan karyawannya fokus pada jobdesk utamanya.

Skill mengelola keuangan

Keuangan dalam suatu bisnis menjadi salah satu hal yang sangat krusial. Bagaimana tidak, pengelolaan keuangan yang buruk dapat menyebabkan perusahaan bangkrut hingga gulung tikar. Skill pengelolaan keuangan yang perlu dikuasai sebagai pemilik bisnis diantaranya adalah mengerti mengerti pencatatan, pembukuan dan [laporan keuangan apotek](#).

Mampu berpikir strategis

Berpikir strategis berarti cara berpikir dalam menyikapi persoalan yang terjadi dengan berbagai pertimbangan dan analisis sehingga menghasilkan keputusan yang benar. Contohnya, dalam pengadaan produk anda tidak melakukannya dengan cara menebak nebak tapi juga dibarengi dengan data dan analisis

Kemampuan memecahkan masalah

Permasalahan dalam bisnis tentunya akan selalu ada, namun bagaimana cara anda dalam menemukan solusi atas masalah tersebut. Diantaranya mampu menyelesaikan suatu masalah dari mulai mencari tahu dan mengidentifikasi penyebabnya, mencari dan memilih solusi hingga bertindak dalam menerapkan solusi tersebut untuk memperbaikinya.

Melihat banyaknya *skill* yang perlu dikuasai bagi pebisnis apotek sekaligus Apoteker, tentunya bukan hal mudah bukan dalam menerapkan itu semua dalam waktu yang cepat. Oleh karena itu, manfaatkan software [Apotek Digital](#) untuk membantu dalam pengelolaan apotek anda menjadi lebih mudah, efisien, dan handal.

[Apotek Digital](#) merupakan software yang didesain khusus untuk apotek, memiliki fitur yang lengkap, mudah digunakan, fitur terus berkembang, mempunyai tim support yang handal, dan mempunyai kebijakan pengamanan data apotek. Anda bisa mencoba *free trial*-nya gratis [disini](#).

1. **Category**

1. Manajemen Apotek
2. Pendirian Apotek

Tags

1. bisnis apotek
2. skill apoteker
3. skill pebisnis apotek

Date Created

2023/08/15

Author

ayesyaturul

default watermark