



## Tips Membuat Perencanaan Persediaan untuk Apotek Baru

### Description

Perencanaan persediaan merupakan hal yang krusial di apotek karena akan menentukan kecukupan dan ketepatan stok di apotek. Perencanaan produk bertujuan untuk menjamin persediaan dapat memenuhi permintaan pasien yang tidak selalu tetap. Setidaknya, ada dua [metode perencanaan persediaan](#) yaitu metode konsumsi dan metode morbiditas. Metode konsumsi didasarkan pada data rill penggunaan obat pada periode sebelumnya, metode ini cocok untuk digunakan pada apotek yang sudah berjalan, setidaknya selama tiga bulan. Sedangkan metode morbiditas didasarkan pada pola penyakit dan kebutuhan obat dengan rata-rata standar terapi.

*Lalu bagaimana dengan apotek baru?* Berikut beberapa tips yang dapat digunakan untuk membuat perencanaan persediaan pada apotek baru.

## Mengetahui potensi penjualan dari lokasi di sekitar apotek

Untuk mengetahui potensi penjualan dari lokasi apotek, Anda perlu melakukan analisa pasar. Ini dilakukan untuk mengetahui area apa saja yang potensial yang akan mempengaruhi penjualan di apotek. Ada beberapa lingkup area yang perlu dikaji, diantaranya :

### Area pemukiman

Area pemukiman berkaitan dengan kemampuan dan jenis produk yang dibutuhkan masyarakat. Anda bisa menilai area pemukiman apakah termasuk daerah perifer, padat penduduk, area perumahan kompleks, atau apartemen. Selain itu, perhatikan juga bagaimana sebaran usia masyarakat, apakah banyak lansia, orang tua, atau anak-anak.

Contohnya, jika apotek Anda berada di sekitar area perifer yang padat penduduk, maka bisa siapkan obat-obat mayoritas generik dengan harga yang terjangkau. Lain halnya jika apotek Anda berada di sekitar area perumahan elit, maka Anda bisa menyiapkan mayoritas obat bermerk dan suplemen *branded* dengan harga yang agak mahal. Jika apotek Anda berada di area pemukiman dengan banyak lansia, Anda bisa menyediakan obat atau produk yang biasanya dibutuhkan lansia, seperti obat untuk

beberapa penyakit kronis, suplemen dan susu untuk orang tua.

## Area fasilitas pelayanan kesehatan

Anda bisa mengamati apa saja fasilitas kesehatan yang ada 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 tersebut. Contoh, jika apotek berada di sekitar rumah sakit, Anda bisa menyediakan sediaan farmasi terutama untuk pengobatan kronis, multivitamin, dan alat kesehatan. Untuk klinik, dapat dilihat pelayanan kliniknya, apakah klinik kecantikan, klinik bersalin, klinik gigi, atau klinik umum. Untuk klinik gigi, Anda dapat menyediakan obat kumur, dental flos, obat anti nyeri dan pasta gigi khusus.

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

## Bertanya pada teman yang lebih dulu sudah membuka apotek

Anda dapat merencanakan persediaan berdasarkan informasi dari teman yang sudah lebih dulu membuka apotek. Pemilihan stok obat didasarkan pada informasi produk apa saja yang banyak dibutuhkan di daerah tersebut.

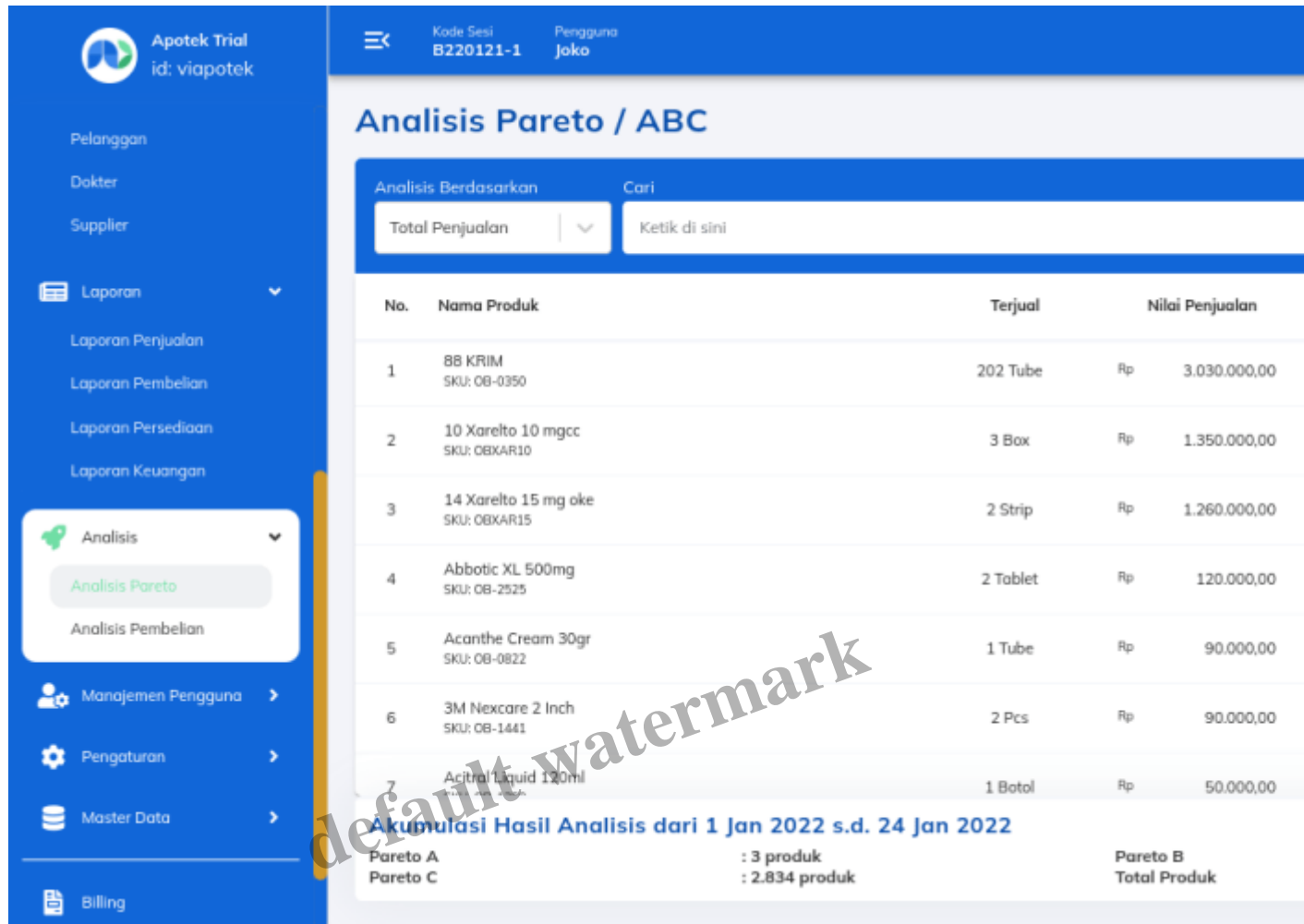
Membina hubungan baik dengan teman dan sejawat apoteker, juga dapat menjadi alternatif untuk pengadaan model *just in time*, yaitu metode beli dadakan ke apotek lain saat stok produk sedang kosong. Selain itu, terkait modal yang terbatas di tahap awal pendirian apotek, Anda dapat [meminimalkan modal](#) dengan membeli atau meminjam produk apotek teman terlebih dulu dalam jumlah produk yang sedikit untuk melengkapi produk di apotek Anda.

## Berdasarkan insting bisnis

Insting bisa didapatkan dari pengalaman kerja atau saat PKPA (praktik kerja profesi apoteker) di apotek. Ketika bekerja di apotek lain atau praktik kerja, Anda bisa mulai mengamati produk apa saja yang umumnya dibutuhkan masyarakat atau produk yang *fast moving*. Ini bisa menjadi modal pengetahuan bagi Anda untuk membuat perencanaan persediaan di apotek.

Itulah beberapa tips membuat perencanaan persediaan untuk apotek baru yang belum mempunyai data penjualan. Untuk apotek yang sudah berjalan setidaknya selama tiga bulan, apotek dapat memanfaatkan data penjualan untuk membuat analisis. Analisis ini penting untuk membuat [perencanaan yang efektif](#) berdasarkan kebutuhan masyarakat di sekitar apotek, diantaranya laporan [defecta](#), analisis pareto, dan analisis pembelian (status stok apakah mencukupi kebutuhan per bulan). Dengan begitu pengadaan akan sesuai kebutuhan. Apotek tidak banyak menumpuk produk dan tidak sering [menolak pelanggan](#) karena stok yang kosong.

Pembuatan berbagai laporan dan analisis ini menjadi mudah dengan bantuan [software apotek](#) handal, [Apotek Digital](#). Berbagai laporan dan analisis dalam mengelola apotek akan dibuatkan otomatis dan *real time* sesuai dengan data di apotek.



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	88 KRIM SKU: OB-0350	202 Tube	Rp 3.030.000,00
2	10 Xarelto 10 mgcc SKU: OBXAR10	3 Box	Rp 1.350.000,00
3	14 Xarelto 15 mg oke SKU: OBXAR15	2 Strip	Rp 1.260.000,00
4	Abbotix XL 500mg SKU: OB-2525	2 Tablet	Rp 120.000,00
5	Acanthe Cream 30gr SKU: OB-0822	1 Tube	Rp 90.000,00
6	3M Nexcare 2 Inch SKU: OB-1441	2 Pcs	Rp 90.000,00
7	Acitral Liquid 120ml	1 Botol	Rp 50.000,00

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

Contoh analisis pareto dengan Software Apotek Digital

## Category

1. Manajemen Apotek
2. Pendirian Apotek

## Tags

1. apotek baru
2. pengadaan apotek baru
3. persediaan apotek baru

## Date Created

2023/03/14

## Author

ayesyaturul