



Tips Mencegah Stok Mati pada Pengelolaan Persediaan di Apotek

Description

Stok mati (*deadstock*) adalah salah satu masalah dalam pengelolaan persediaan di apotek. Didefinisikan sebagai stok mati jika stok produk tidak terjual atau tidak ada transaksi produk tersebut dalam waktu tiga bulan. Adanya *deadstock* (stok mati) perlu dicegah karena merugikan apotek. Stok yang seharusnya bisa terjual menghasilkan keuntungan malah menumpuk di lemari penyimpanan. *Akan merugikan bukan?*

(Baca juga : [Penting Dilakukan! Teknik Pengendalian Persediaan di Apotek](#))

Apotek perlu mengetahui kondisi stok produknya. Jangan sampai menjadi stok mati karena akan meningkatkan biaya penyimpanan, meningkatkan risiko produk rusak dan kadaluarsa sebelum terjual yang tentunya akan merugikan apotek. Berikut beberapa tips yang bisa dilakukan untuk mencegah stok mati di apotek.

Ketahui Penyebab Stok Mati di Apotek

Sebelum melakukan pencegahan dan penanganan, Anda perlu mengetahui apa yang bisa menyebabkan stok mati di apotek. Diantara penyebab umumnya adalah sebagai berikut :

- Apotek melakukan pengadaan secara berlebihan dan tidak sesuai dengan kebutuhan. Sehingga apotek membeli produk yang stoknya sudah berlebih, tidak begitu laku terjual, dan menjadi menumpuk di lemari penyimpanan
- Pengelolaan stok yang buruk. Apotek tidak tahu bagaimana pergerakan stok, produk apa yang sering terjual (*fast moving*), dan produk apa yang lama terjual (*slow moving*). Stok yang lama terjual, jika tidak segera diperhatikan akan membuatnya menjadi stok mati
- Permintaan dari pelanggan yang rendah. Tren penjualan produk bisa saja berubah dikarenakan perubahan permintaan pasar dan ada produk baru dengan keunggulan tertentu

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

Rutin Melakukan Pencatatan Transaksi

Pencatatan keluar-masuk stok adalah kunci. Setiap transaksi baik pembelian dan penjualan harus tercatat dengan rapi dan mudah ditelusuri. Jika tidak ada catatan yang akurat tentu akan sulit mengetahui keberadaan stok dan performa penjualannya. Catatan keluar masuk stok berupa Kartu Stok produk harus selalu terisi jika ada transaksi. Untuk mempermudah, Anda juga dapat memanfaatkan software atau teknologi digital yang bisa membantu dalam pencatatan dan pelaporan apotek.

(Baca juga : [Kartu Stok Obat, Apa Fungsinya dan Bagaimana Membuatnya](#))

Lakukan Analisis Status Stok Secara Berkala

Lakukan analisis untuk mengetahui pergerakan stok (*slow/fast moving*) dan kondisi status stok untuk mengetahui kebutuhan stok dibandingkan stok terkini. Segera beri perhatian lebih kepada stok yang melebihi kebutuhan rata-rata (*overstock*) dan sudah lama tidak bergerak (misal lebih dari 1 bulan).

Ada beberapa istilah kondisi status stok yang perlu Anda ketahui, yaitu :

- *Understock* adalah kondisi stok terkini kurang atau tidak mencukupi kebutuhan rata-rata perbulan
- *Overstock* adalah kondisi stok terkini melebihi kebutuhan rata-rata perbulan
- *Potential loss* adalah stok kosong padahal ada kebutuhan, sehingga berisiko akan menolak pelanggan
- *Stock on hand* adalah stok mencukupi atau sama dengan kebutuhan
- *Deadstock* adalah stok produk tidak terjual dalam periode waktu tertentu, biasanya dalam 3 bulan tidak terjual

Lakukan Strategi Pembelian yang Tepat

Sebelum melakukan pembelian, apotek perlu membuat perencanaan pengadaan menggunakan data dan analisis agar sesuai dengan kebutuhan. Untuk apotek yang telah berjalan, Anda dapat memanfaatkan riwayat data penjualan. Disini Anda akan menentukan produk apa yang akan dibeli, berapa banyak, dan kapan waktu yang paling tepat untuk mememesannya. Priorotaskan untuk membeli produk yang laris di apotek, termasuk pareto kelas A, atau produk yang sedang banyak dicari di apotek.

Apotek juga dapat memanfaatkan promo/penawaran dari supplier untuk produk-produk yang memang dibutuhkan. Jangan sampai termakan rayuan sales untuk membeli produk yang sebenarnya sudah banyak atau tidak dibutuhkan di apotek. Disinilah pentingnya apotek perlu mempunyai data dan analisis persediaan agar tidak membeli berdasarkan perkiraan. insting, atau rayuan belaka. Apotek juga dapat menggunakan sistem pre-order untuk obat tertentu seperti obat yang permintaan dari pelanggan yang tidak menentu atau obat dengan nilai harga yang relatif tinggi.

(Baca juga : [Pengadaan Persediaan Agar Sesuai dengan Kebutuhan di Apotek](#))

Lakukan Strategi Penjualan yang Tepat

Setelah apotek memiliki stok yang sesuai, Anda juga perlu menerapkan strategi penjualan yang tepat agar tidak terjadi penumpukan stok. Menurut Dr. Indrawan Nugroho seorang konsultan inovasi dan bisnis, yang mempengaruhi tingkat penjualan adalah *value* (nilai yang bisa ditawarkan) dan komunikasi (bagaimana apotek mengkomunikasikan/mempromosikan apotek). Lakukan strategi untuk meningkatkan penjualan seperti :

- Terapkan pelayanan yang baik, bina hubungan yang baik dengan pelanggan
- Terapkan program promo di apotek, misal diskon produk, paket/bundle produk, dan gratis produk tertentu dengan minimal belanja. Anda dapat menggunakan program paket/bundle dengan membuat paket antara produk *fast moving* dan *slow moving* untuk meningkatkan penjualan produk yang lama terjual
- Manfaatkan sarana komunikasi dan promosi secara digital

(Baca juga : [Rumus Memenangkan Persaingan Bisnis Apotek](#))

Deteksi dan Kelola Stok yang Mendekati Kadaluarsa

Stok mendekati kadaluarsa perlu dikelola dengan baik, termasuk bisa dideteksi lebih dini. Ini penting agar stok dapat terjual jauh dari tanggal kadaluarsanya sehingga tidak menumpuk dan menjadi stok mati. Apotek bisa menerapkan keluar masuk stok dengan sistem FEFO (*first expired first out*) untuk mencegah stok kadaluarsa.

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

Gunakan Software [Apotek Digital](#)

Penggunaan software atau sistem yang handal seperti [Apotek Digital](#) dapat membantu pengelolaan persediaan lebih baik, termasuk dalam mencegah stok mati di apotek. Setiap transaksi keluar masuk stok tercatat di dalam sistem yang akan menjadi dasar dalam laporan dan analisis yang otomatis. Terdapat label status stok 'deadstock' untuk menandai stok produk yang sudah menjadi stok mati disertai label-label lainnya agar pengguna lebih mudah mengetahui kondisi stoknya. Dilengkapi fitur deteksi produk mendekati *expired date*, fitur analisis pembelian yang disertai saran pembelian agar pengadaan lebih efektif. Anda juga dapat mengatur berbagai program promo untuk meningkatkan penjualan di apotek. Gunakan [sistem apotek](#) sebagai investasi untuk membuat apotek Anda #godigital dan #naikkelas.

Apotek Sahabat Sehat
id: viapotek

Kode Sesi: B240606-1
Pengguna: Joko

Analisis Pembelian

Referensi Data: 3 Bulan Ter...
Cari data

No.	Nama Produk	Satuan	Terjual	Periode Pembelian	Kebutuhan/Periode	Stok Minimal	Stok Maksimal	Stok Terkini
1	Methylprednisolon 16mg HJ SKU: OB-1308	Tablet	0	30 hari	0	1	-	-30
2	AMOXICILLIN TRIHYDRATE 500MG ... SKU: AMOX62	Tablet	103	30 hari	34.33	-	-	7
3	Nexium 20mg Tablet SKU: OB-1733	Tablet	0	30 hari	0	1	-	-15
4	Fenofibrate 100mg HJ SKU: OB-1303	Tablet	0	30 hari	0	1	-	-10
5	ACTIFED EXPT 60 MIL (HIJAU) SKU: QA-ATFDXPT600ML	Fls	0	30 hari	0	-	-	-9
6	Acetin Eff isi 10 SKU: OB-2405	Tube	0	30 hari	0	1	-	-8
7	Akurat Compact SKU: OB-1991	Box	3	30 hari	1	1	-	-6
8	Stimuno Stick Pack isi 5 SKU: OB-0627	Box	0	30 hari	0	1	-	-7

Rekap dari 3 Apr 2024 s.d. 2 Jul 2024

Potensial Epos: 3 produk
Deadstock: 2.170 produk

Understock
Overstock

Fitur Analisis Pembelian di software Apotek Digital (Dilengkapi dengan label deadstock)

Category

1. Manajemen Apotek
2. Tentang Bisnis Apotek

Tags

1. deadstock apotek
2. sistem apotek
3. software apotek
4. stok mati di apotek

Date Created

06/07/2024

Author

ayesyaturul