



Tips Meningkatkan Penjualan di Apotek

Description

Selain sebagai fasilitas pelayanan kesehatan, apotek juga merupakan bisnis retail. Apotek sebagai retail kesehatan yang menyediakan sediaan farmasi, alat kesehatan, dan bahan medis habis pakai kepada pasien dan masyarakat. Selain itu, [apotek juga bisa menyerahkan produknya kepada fasilitas kesehatan](#) lainnya dengan syarat dan ketentuan tertentu. Namun, terkadang penjualan di apotek tidak lancar sesuai harapan. Apotek sepi pelanggan, omzet kecil, bahkan banyak produk yang akhirnya menumpuk tidak laku-laku. Berikut tips atau strategi yang bisa Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan di apotek,

Memahami performa penjualan produk

Untuk meningkatkan penjualan dan omzet, pebisnis apotek perlu memahami performa penjualan produk. Kenyataannya tidak semua produk memiliki laju penjualan yang sama. Ada produk yang penjualannya cepat (*fast moving*), lambat (*slow moving*), bahkan menumpuk tidak laku-laku (*dead stock*). Akan lebih baik jika Anda mengetahui kebutuhan rata-rata per bulan dari setiap produk sehingga Anda bisa melakukan [perencanaan pengadaan yang efektif](#). Pengadaan yang efektif akan mempertimbangkan [analisis Pareto](#), [status stok produk](#) (seperti *overstock*, *understock*, dan *dead stock*), dan kejadian [penjualan yang tertolak](#) di apotek. Data-data ini akan lebih memahamkan Anda mengenai performa penjualan produk di apotek.

Menjalin hubungan baik dengan pelanggan

Apotek harus menjalin hubungan baik dengan pelanggan, baik pelanggan baru maupun lama. Apotek perlu memberikan pelayanan yang baik kepada semua pelanggan, agar [kepuasan pelanggan](#) meningkat. Beberapa tips yang bisa Anda lakukan antara lain,

- Dokumentasi data pelanggan. Anda perlu menampung dan mengelola data pelanggan sehingga nantinya bisa dimanfaatkan untuk menjalankan strategi dalam pemasaran. Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai strateginya, bisa dicek [disini](#).

- Menjaga interaksi dengan pelanggan. Misalnya dengan memanfaatkan pesan singkat atau Whatsapp untuk memberikan informasi terkait kesehatan, informasi obat maupun promo di apotek

Optimalkan pelayanan farmasi klinik di apotek

Sesuai dengan Permenkes Nomor 73 Tahun 2016, apotek tidak hanya melakukan pengelolaan namun juga pelayanan farmasi klinik di apotek. Bagi pelanggan/pasien akan lebih senang berkunjung ke apotek jika mendapatkan pelayanan farmasi seperti pemberian informasi obat daripada ke apotek hanya berjualan saja. Pelayanan farmasi klinik di apotek diantaranya pengkajian resep, dispensing, pelayanan informasi obat (PIO), Konseling, Pelayanan kefarmasian di rumah, pemantauan terapi obat (PTO), dan monitoring efek samping obat (MESO)

Gunakan strategi *loyalty program* di apotek

Tujuan dari [loyalty program](#) adalah untuk mendorong pelanggan agar terus berbelanja dan setia dalam menggunakan jasa dan produk di apotek, meningkatkan penjualan, dan membuat perbedaan dengan kompetitor. Apotek bisa memanfaatkan beberapa strategi seperti *membership* pelanggan, bundel produk (membundel produk yang kurang laku dengan produk sangat laku), atau memberikan promo tertentu. Dengan begitu, penjualan produk bisa meningkat termasuk untuk produk yang kurang laku di apotek.

Manfaatkan pemasaran secara digital

Dunia digital yang semakin berkembang 'memaksa' pebisnis (termasuk bisnis apotek) untuk meningkatkan pemasaran dan komunikasi secara digital dengan pasien/pelanggan. Sudah saatnya apotek [zaman now, apotek 'melek' digital](#). Anda bisa memanfaatkan pemasaran secara digital seperti melalui website apotek, media sosial, maupun Whatsapp.

Manfaatkan sosial media strategis seperti Facebook dan Instagram untuk menyebarkan informasi, edukasi, dan promosi terkait apotek, seperti menyebarkan *post* berisi edukasi mengenai obat dan promosi produk. Anda juga dapat memanfaatkan fitur Facebook Ads atau Instagram Ads untuk meningkatkan pemasaran produk di apotek Anda. Selain itu, Anda juga dapat memanfaatkan data pelanggan di apotek untuk melakukan promosi melalui *Whatsapp Marketing*.

Gunakan software pengolah apotek : [Apotek Digital](#)

Kehadiran software apotek atau SIM apotek (sistem informasi manajemen) akan mempermudah pengelolaan di apotek, termasuk untuk meningkatkan penjualan dan omzet di apotek. [Software Apotek Digital](#) memberi kemudahan mengelola apotek dengan berbagai fiturnya. Dengan Apotek Digital, berbagai laporan akan dibuatkan otomatis, pebisnis apotek bisa melakukan analisis performa penjualan dan membuat [perencanaan pengadaan lebih efektif](#). Selain itu, dengan fitur [kartu stok](#) otomatis Anda bisa mengetahui pergerakan stok secara akurat. Selain itu, berbagai strategi *loyalty program* bisa dilakukan dengan mudah. Dan banyak lagi fitur lainnya untuk membantu apotek naik

level, membantu apotek meningkatkan penjualan dan omzetnya.

The screenshot shows a software interface for a pharmacy. On the left is a blue sidebar with a menu. The main content area is titled 'Analisis Pembelian'. It features a search bar and a table of products. Below the table is a summary section.

No.	Nama Produk	Satuan	Terjual	Kebutuhan/bln	Stok Terkini	Status
3	A&G Handsanitizer 250ml SKU: 3823	Bijan	6	2	1001	Overstock
4	Abate powder 10g SKU: OB-ABAPOW10G	Sachet	12	4	19	Overstock
5	Abbotix XL 500mg SKU: -Mz9_hP7n40uSpFCwXN	Tablet	0	0	17	Dead Stock
6	Abbotix XL 500mg/Tablet SKU: OB-ABBXL5002	Sachet	11	3.67	25	Overstock
7	Abbotix XL 500mgkk SKU: CETI	Pcs	23	7.67	310	Overstock
8	ABC Sari kacang hijau 200ml SKU: 711844162402	Pcs	113	37.67	-127	Understock
9	ABC Sari kacang hijau 250ml SKU: 711844162419	Box	21	7	-32	Understock

Akumulasi Hasil Analisis dari 21 Agt 2022 s.d. 21 Nov 2022

Potensial Loss	: 2 produk	Understock
Dead Stock	: 39 produk	Overstock

Tampilan fitur analisis pembelian memuat rekomendasi pembelian di Software Apotek Digital

<https://www.youtube.com/watch?v=InF8FSbgcy8&t=10s>

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. bisnis apotek
2. omzet apotek
3. penjualan apotek

Date Created

2023/01/07

Author

ayesyaturul