



Tips Penyusunan Produk di Apotek untuk Meningkatkan Penjualan

Description

Penyusunan obat di apotek tidak bisa asal-asalan. Selain karena alasan untuk menjaga stabilitas dan memudahkan pencarian, penyusunan yang baik juga bisa meningkatkan penjualan. Penyusunan produk yang rapi dengan visual menarik bisa meningkatkan ketertarikan pelanggan untuk menambah pembelian di apotek. Misalnya pelanggan ke apotek akan membeli obat sakit kepala, ketika melihat minyak kayu putih dan suplemen di etalase, bisa saja ia jadi teringat untuk membeli produk tersebut. Terlebih lagi jika karyawan apotek mampu melakukan teknik *cross selling* untuk memberikan rekomendasi produk pelengkap, tentu ini akan meningkatkan penjualan di apotek Anda.

(Baca juga : [Jangan Sampai Apotek Anda Menolak Pelanggan!](#))

Umumnya ada dua jenis posisi penyimpanan rak/etalase produk di apotek, yaitu rak/etalase bagian depan dan rak/etalase bagian belakang. Pada rak/etalase bagian belakang digunakan untuk menyimpan produk obat keras atau yang harus dengan resep dokter. Sedangkan rak/etalase bagian depan digunakan untuk menyimpan produk berupa obat OTC (*over the counter*), produk suplemen kesehatan, herbal, kosmetik, hingga alat kesehatan dan BMHP.

(Baca juga : [Cara Penyimpanan Obat yang Baik di Apotek](#))

Tips Penyusunan Produk di Rak/Etalase Depan

Produk di rak/etalase depan merupakan obat yang tidak perlu resep dokter (obat bebas, obat bebas terbatas), suplemen, alat kesehatan, perlengkapan bayi, maupun BMHP. Produk perlu disusun dengan visual yang rapi dan menarik. Alasannya karena pelanggan yang datang akan melihat produk tersebut. Buatlah kesan bahwa apotek Anda memiliki produk yang lengkap dengan penyusunan yang rapi dan menarik. Beberapa tips yang bisa Anda gunakan untuk menyusun tata letak produk di rak/etalase depan diantaranya :

Susun produk dengan kemasan botol berdasarkan kategori kelas terapinya

Kategori obat akan memudahkan karyawan dan pelanggan mengetahui fungsi obat dan mencari kebutuhan obatnya. Misalnya bagian rak khusus obat demam, khusus vitamin, obat batuk dan pilek, obat demam anak, obat kuasi seperti minyak kayu putih, perlengkapan bayi, dan lain-lain. Anda juga menempelkan label 'PROMO' pada produk yang sedang promo untuk meningkatkan pembelian pelanggan.

Susun produk dengan kemasan strip di etalase depan

Obat berupa tablet kemasan strip yang termasuk golongan obat bebas dan obat bebas terbatas disusun di rak/etalase khusus di bagian depan. Ini untuk memudahkan rekomendasi obat oleh karyawan dan meningkatkan pembelian pelanggan

Susun produk *impulse buying* di display bagian depan atau dekat kasir

Ada beberapa produk yang memicu *impulse buying* atau pembelian mendadak jika pelanggan melihatnya. Contohnya vitamin, suplemen kesehatan, vitamin anak, permen pereda sakit tenggorokan, dan jamu anti masuk angin sachet. Untuk produk-produk ini bisa Anda susun di display bagian depan dekat dengan kasir

Susun minuman segar di lemari pendingin

Jika apotek Anda juga menjual minuman segar seperti susu, minuman isotonik, dan yoghurt, Anda bisa menyusunnya di dalam lemari pendingin di dekat kasir

Tips Penyusunan Produk di Rak Belakang

Produk di rak belakang merupakan obat keras yang memerlukan resep dokter. Produk disini juga perlu ditata dengan rapi dan menarik untuk memudahkan dalam pencarian. Umumnya penyusunan mempertimbangkan bentuk sediaan, stabilitas dengan disusun berdasarkan kategori kelas terapi dan secara alfabetis.

- Obat golongan narkotika dan psikotropika perlu disimpan di lemari khusus sesuai dengan [Permenkes Nomor 5 Tahun 2023 tentang Narkotika, Psikotropika, dan Prekursor Farmasi](#)
- Obat yang harus disimpan di suhu dingin perlu disimpan di kulkas dengan suhu yang terkendali, misalnya sediaan suppositoria
- Obat-obat keras di rak belakang disusun berdasarkan bentuk sediaan, misalnya tablet, sirup, tetes mata, salep, krim, dan lain-lain
- Obat-obat sesuai dengan bentuk sediaannya dipisahkan berdasarkan kelas terapi/farmakologinya dan disusun secara alfabetis. Misalnya golongan antinyeri, obat yang termasuk kedalamnya disusun secara alfabet. Hal ini untuk memudahkan karyawan mengetahui fungsi obat dan memudahkan pencarian. Jangan lupa untuk melengkapi kartu stok di setiap produk jika apotek Anda masih menggunakan kartu stok fisik.

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

Itulah beberapa tips yang bisa apotek gunakan dalam menyusun produk di apotek untuk meningkatkan

penjualan di apotek. Penyimpanan dan penyusunan yang baik, rapi, dan menarik dapat meningkatkan ketertarikan pembelian. Untuk memudahkan dalam pengelolaan di apotek, Anda bisa menggunakan software [Apotek Digital](#) dengan fitur yang lengkap dan tampilan yang mudah digunakan. Coba gratis [disini](#).

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. penyusunan obat

Date Created

02/10/2023

Author

ayesyaturul

default watermark