



Waspada, Potensi Kerugian yang Sering Tidak Terdeteksi di Apotek!

Description

Setiap pebisnis apotek mengharapkan usaha apoteknya akan terus berkembang. Di awal berdirinya, apotek perlu fokus kepada [strategi untuk meningkatkan omzet](#) dan [penjualan](#). Seiring berjalannya waktu, apotek juga perlu mendeteksi celah atau potensi kerugian di apotek. Namun parahnya, banyak pebisnis apotek tidak menyadarinya sehingga menganggap apoteknya berjalan baik-baik saja.

Apotek berjalan begitu-begitu saja, namun nyatanya apotek tidak berkembang. Inilah yang sering tidak disadari. Bisnis apotek terlihat baik-baik saja namun sebenarnya mengalami kerugian. *Sebagai pebisnis apotek, tentu Anda tidak mau bisnis apotek mengalami kerugian, bukan?* Berikut beberapa celah atau potensi kerugian yang harus Anda waspadai karena sering tidak terdeteksi di apotek.

Produk kosong, sering [menolak pelanggan](#)

Menolak pelanggan biasanya terjadi karena produk tidak tersedia di apotek atau stok produknya kosong sehingga tidak bisa memenuhi permintaan pelanggan. Apotek yang tidak bisa mengelola stok dengan baik akan sulit untuk mendeteksi kebutuhan stok produk dan mengetahui produk apa saja yang habis dan akan habis sehingga banyak produk yang kosong. *Apa dampaknya jika produk yang dibutuhkan kosong/tidak tersedia di apotek?* Apotek akan menolak penjualan yang berarti menolak pemasukan, mengurangi omzet, dan bisa membuat pelanggan menjadi tidak puas dan enggan berbelanja lagi di apotek Anda karena kesan apotek 'tidak lengkap'.

Oleh karena itu, penting bagi apotek untuk mengetahui performa penjualan setiap produk, rutin mencatat [defecta](#), dan mengetahui [status stok produk](#) (apakah *understock*, *overstock*, atau *stock on hand*) agar tidak sering menolak pelanggan.

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

Kecurangan oleh karyawan

Karyawan memegang peranan penting bagi kelangsungan apotek. Kecurangan oleh karyawan dapat

terjadi di proses transaksi baik penjualan dan pembelian, proses penyimpanan, dan aktivitas lainnya. Contohnya pencurian produk di rak penyimpanan, pencurian di kasir, setoran omzet tidak sesuai karena ada yang diambil oleh karyawan, karyawan menjual produk dari luar apotek, karyawan menjual produk dengan harga yang lebih rendah, dan tidak tercatatnya transaksi penjualan dengan baik. Bayangkan, jika Anda sebagai pebisnis apotek tidak mengetahui jika ada setoran omzet yang diambil karyawan, Rp50.000 saja yang dicuri di setiap shift, berapa kerugian apotek dalam sebulan? Tentu jumlah kerugian ini menjadi besar.

Oleh karena itu, penting bagi apotek untuk melakukan rekrutmen karyawan yang tepat, [mengelola karyawan](#) dengan baik, melakukan pencatatan dari setiap transaksi di apotek, dan tersedia sistem yang dapat [mengatur dan membatasi kewenangan karyawan](#) di apotek. Hal ini dilakukan untuk mendeteksi dan menghindari kerugian karena faktor kecurangan oleh karyawan.

(Baca juga : [Jenis Pelatihan yang Dibutuhkan Karyawan di Apotek](#))

Produk [kadaluwarsa](#), hilang, dan rusak

Obat yang kadaluwarsa, rusak, dan hilang dapat menjadi masalah yang dapat merugikan apotek. Oleh karena itu, jangan sampai terjadi di apotek. *Mengapa produk kadaluwarsa, rusak, dan hilang dapat menyebabkan kerugian di apotek?* Karena produk ini tidak boleh lagi dijual, dapat berbahaya jika dikonsumsi, dan harus dimusnahkan sesuai dengan peraturan yang berlaku (sesuai dengan Permenkes Nomor 73 Tahun 2016).

Oleh karena itu, penting bagi apotek untuk bisa mendeteksi dan mencegah produk kadaluwarsa, hilang dan rusak. Dengan cara melakukan pengadaan yang efektif, menyimpan obat dengan baik dan benar, menerapkan kaidah FEFO (*first expired first out*), dan melakukan monitor untuk mendeteksi produk yang mendekati ED (*expired date*) agar lebih mudah untuk diretur kepada supplier/PBF.

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

Menumpuk produk tidak laku, produk *deadstock*

Stok yang lama tidak bergerak atau tidak laku di apotek disebut *dead stock*. Biasanya dinyatakan *deadstock* jika produk tidak juga terjual setelah 90 hari disimpan di apotek. Hal ini dapat menimbulkan kerugian bagi apotek karena akan menurunkan omzet, profit, dan *cash* apotek. *Deadstock* juga menimbulkan peningkatan biaya penyimpanan dan meningkatkan risiko produk rusak, mendekati kadaluwarsa dan hilang.

Oleh karena itu, apotek perlu mendeteksi performa penjualan produk, melakukan evaluasi penjualan, dan mencegah jangan sampai ada produk yang menumpuk di rak penyimpanan apotek.

Apotek harus tutup saat [stok opname](#)

Stok opname perlu dilakukan sebagai teknik pengendalian persediaan di apotek. Pada apotek yang sistem pengelolaannya masih manual, stok opname dilakukan dengan menutup sementara apotek (bisa 1 shift, 2 shift, hingga lebih) supaya tidak mengganggu proses perhitungan dan penyesuaian stok.

Menutup apotek sementara tentunya dapat mengurangi omzet apotek. Yang seharusnya ada transaksi penjualan di shift tersebut, maka tidak ada karena apotek tutup. Belum lagi risiko kesalahan dan kelupaan pencatatan di [kartu stok](#), sehingga stok tidak terdata dengan baik.

Oleh karena itu, apotek harus memiliki SOP stok opname yang baik, rutin melakukannya minimal 1 bulan sekali, serta tersedia sistem yang memungkinkan untuk melakukan stok opname secara efektif tanpa harus tutup apotek.

(Baca juga : [Cara Melakukan Stok Opname yang Efektif di Apotek](#))

Salah mengatur harga jual produk

Pengaturan harga jual produk memegang peranan penting pada keuntungan apotek. Jika terlalu murah akan merugikan apotek, sebaliknya jika terlalu mahal maka harga kalah bersaing dengan kompetitor dan membuat apotek terkesan mahal. Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan dalam [pengaturan harga jual produk](#), yaitu :

- Lakukan analisa pasar dan analisa harga jual kompetitor apotek. Jangan sampai memasang harga terlalu rendah dan terlalu tinggi. Biasanya margin yang baik adalah 20-25%. Namun, pastikan harga tidak melebihi HET (harga eceran tertinggi).
- Atur strategi pengaturan harga jual. Misalnya Anda dapat mengatur beberapa atau multi harga jual yang bergantung dari jumlah pembelian dan tipe pelanggan. Ini juga dapat menjadi strategi dalam meningkatkan penjualan di apotek.
- Monitor perubahan harga modal/harga beli produk dari PBF/supplier. Anda harus bisa mengetahui jika ada perubahan harga modal untuk dapat melakukan penyesuaian harga jual agar [mark up](#) dan keuntungan apotek tetap terjaga.

Pencegahan potensi kerugian dengan software [Apotek Digital](#)

[Apotek Digital](#) merupakan [software yang didesain khusus untuk apotek](#), memiliki fitur yang lengkap, mudah digunakan, dan terus berkembang. Dengan Apotek Digital, berbagai celah dan potensi kerugian akan mudah dideteksi dan dicegah. Diantaranya, pencatatan setiap transaksi secara *real time*, berbagai laporan dan analisis dibuatkan secara otomatis, stok opname tanpa harus tutup apotek, pengaturan hak akses karyawan, dan pengelolaan stok yang baik dan cermat. Anda bisa mencoba *free trial*-nya gratis, untuk merasakan bagaimana handalnya Apotek Digital untuk mencegah berbagai potensi kerugian di apotek. Kelola apotek dengan mudah dan handal dengan Apotek Digital.

The screenshot displays the 'Analisis Harga Produk' (Product Price Analysis) feature in a digital pharmacy software. The interface is in Indonesian and includes a sidebar menu on the left with options like 'Kontak', 'Laporan', 'Analisis', 'Manajemen Pengguna', 'Pengaturan', 'Master Data', 'Pusat Bantuan', 'Billing', and 'Panduan Penggunaan'. The main content area shows a search bar for products and a table with columns for 'Pilih', 'Nama Produk', 'Satuan', 'Referensi Harga Pokok', 'Harga Pokok Terakhir', and 'Perubahan'. Below the table, there is a summary section titled 'Akumulasi Hasil Analisis' (Summary of Analysis Results) showing 'Harga Naik : 10 produk' (Price Increase: 10 products) and 'Perlu Penyesuaian : 48 produk' (Need Adjustment: 48 products). A large watermark 'default watermark' is overlaid on the image.

Pilih	Nama Produk	Satuan	Referensi Harga Pokok	Harga Pokok Terakhir	Perubahan
<input type="checkbox"/>	A&G Handsanitizer 100ml SKU: 3801	Botol	30.000	25.000	-16.67%
<input type="checkbox"/>	A&G Handsanitizer 250ml SKU: 3823	Bijan	29.220	1.366.666	4577.16%
<input type="checkbox"/>	Abate powder 10g SKU: OB-ABAPDW10G	Sachet	1.000	1.055	5.45%
<input type="checkbox"/>	Abbotix XL 500mg SKU: OB-ABBXL500	Tablet	0	7.700	~%
<input type="checkbox"/>	Abbotix XL 500mg/Tablet SKU: OB-ABBXL5002	Sachet	1.000	3.330.000	332900%
<input type="checkbox"/>	Abbotix XL 500mgkk SKU: CETI	Pcs	0	0	~%
<input type="checkbox"/>	ABC Sari kacang hijau 200ml SKU: 711B44103402	Pcs	2.650	2.794	5.45%
<input type="checkbox"/>	ARC Sari kacang hijau 250ml				

Akumulasi Hasil Analisis
Harga Naik : 10 produk
Perlu Penyesuaian : 48 produk
Harga Turun
Telah Disesuaikan/Diabaikan

Contoh tampilan fitur Analisis Harga Produk di Software Apotek Digital

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. kerugian di apotek
2. potensi kerugian
3. produk kosong

Date Created

2023/03/23

Author

ayesyaturul