



Yang Perlu Diperhatikan dalam Menentukan Harga Jual Obat di Apotek

Description

Harga jual merupakan variabel penting dalam suatu bisnis karena akan mempengaruhi kompetisi dengan kompetitor dan keuntungan yang diperoleh. Harga jual obat di apotek (HJA) adalah harga produk (atau obat) yang ditawarkan apotek kepada pasien/pelanggan. Ini perlu ditentukan secara seksama agar tidak terlalu murah dan tidak terlalu mahal. Jika terlalu murah maka akan mengurangi profit atau keuntungan yang diperoleh apotek. Sebaliknya jika terlalu mahal maka apotek bisa kehilangan pelanggan.

Hal Yang Mempengaruhi Harga Jual Obat

Dalam menentukan harga jual obat (HJA) setidaknya apotek perlu memperhitungkan hal berikut ini, yaitu :

HNA (Harga Nett Apotek)

HNA atau Harga Nett Apotek adalah harga modal atau harga beli obat dari PBF (padagang besar farmasi) atau supplier sebelum ada diskon dan cashback.

PPN (Pajak Pertambahan Nilai)

PPN atau Pajak Pertambahan Nilai adalah pajak yang dikenakan atas nilai tambah dari suatu Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP) yang dipungut saat melakukan transaksi atau penyerahan. Saat ini PPN ditentukan sebesar 11%.

Mark Up (Keuntungan)

Mark up adalah penambahan harga pada biaya suatu produk untuk menghasilkan harga jual tertentu, bisa disebut juga keuntungan yang diharapkan apotek. Biasanya berkisar 10-30% bergantung dari kategori obat yang ditentukan oleh apotek sendiri.

(Baca juga : [Margin vs Mark Up, Apa Perbedaannya?](#))

Biaya Lainnya

Biaya lainnya adalah biaya diluar harga obat yang dikenakan kepada produk. Contohnya adalah biaya embalase (biaya kemasan, salinan resep, plastik), biaya service/pelayanan (seperti biaya peracikan), dan biaya antar (jika ada).

HET (Harga Eceran Tertinggi)

HET adalah harga jual tertinggi obat di apotek, toko obat, dan IFRS/klinik. Keterangan ini dicetak di label obat oleh industri farmasi sampai pada satuan kemasan terkecil. Informasi HET wajib ada pada obat, baik obat bebas, bebas terbatas, dan obat keras. Ini tidak masuk kedalam rumus penentuan HJA, tetapi harus diperhatikan karena menurut Permenkes No 98 tahun 2015, Apotek, toko obat dan IFRS/klinik harus menjual obat dengan harga sama atau lebih rendah dari HET. Namun, bisa menjual dengan harga lebih tinggi jika harga pada label sudah tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dalam hal ini, jika harga lebih tinggi maka apotek harus memberikan penjelasan kepada masyarakat/pelanggan.

Harga Produk di Apotek Kompetitor

Harga produk di apotek kompetitor perlu diperhitungkan terutama untuk obat bebas dan obat bebas terbatas *top brand* yang sering diiklankan di televisi. Karena masyarakat cenderung lebih mengetahui *brand* tersebut. Anda bisa mengusahakan agar harga produk sama dengan atau lebih rendah dari harga produk di kompetitor. Hal ini bisa menjadi strategi untuk meningkatkan penjualan di apotek Anda.

(Baca juga : [Tips Ampuh untuk Meningkatkan Omzet Apotek Baru Buka](#))

Rumus Menentukan Harga Jual Obat

Untuk menentukan harga jual obat, setidaknya berikut rumus sederhana penentuannya :

$$HJA = [(HNA + PPN) + mark up] + biaya lainnya$$

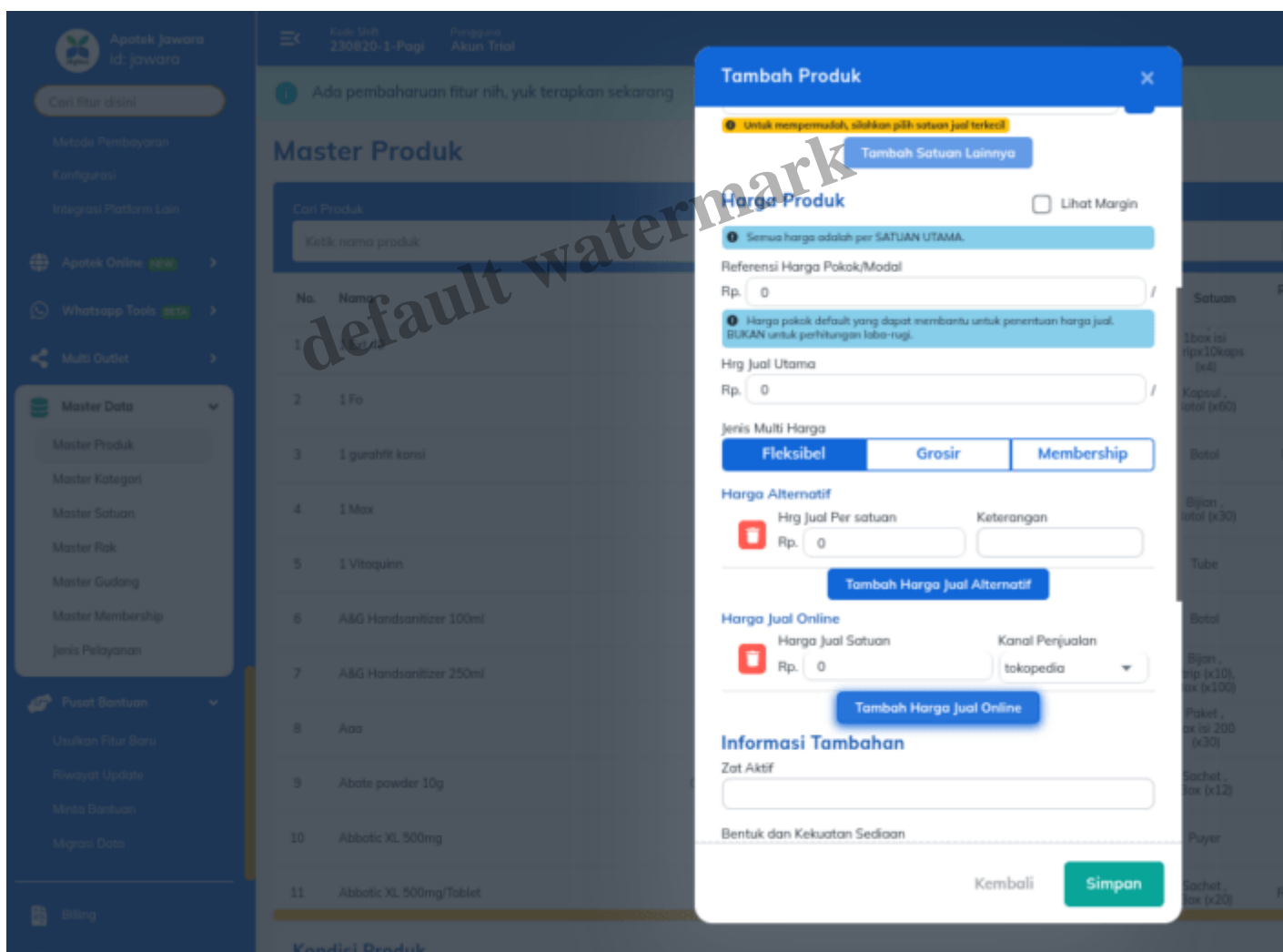
Penentuan harga ini secara umum sama antara obat resep dan non resep. Namun, biasanya mark up obat resep relatif lebih tinggi dibandingkan obat non resep. Biaya lainnya yang bisa dikenakan pada obat resep juga lebih banyak seperti biaya peracikan, biaya penanganan resep, dan lain-lain.

Fitur Penentuan Harga Jual di Software [Apotek Digital](#)

Biasanya sebagai salah satu strategi pemasaran, apotek tidak hanya punya satu harga jual obat.

Apotek bisa mengatur beberapa jenis/level harga jual, misalnya harga khusus grosir (jika pelanggan beli banyak), harga khusus member apotek, atau harga khusus karyawan dan tenaga kesehatan. Software Apotek Digital memungkinkan apotek untuk [mengatur beberapa harga jual produk \(multi harga jual\)](#), yang terdiri dari harga jual utama dan harga jual alternatif berupa harga fleksibel, harga grosir, harga *membership*, dan harga jual khusus lapak online.

Selain itu, [Apotek Digital](#) juga dilengkapi fitur [Deteksi Produk Berpotensi Rugi](#). Fitur ini akan mendeteksi produk yang harga jualnya lebih rendah daripada harga beli sehingga apotek dapat mengecek kembali harga agar tidak merugi. *Harga modal/harga beli apotek berubah-ubah?* Jangan khawatir! Apotek Digital juga dilengkapi fitur [Analisis Perubahan Harga](#) dilengkapi dengan rekomendasi perubahan harga jual jika terjadi perubahan harga beli. Ini penting untuk menjaga profit atau mark up yang ditentukan apotek agar tetap tercapai. *Kebayang kan, sulitnya jika apotek harus mengetahui perubahan harga secara manual?* Cek fitur-fitur lainnya dengan mencoba trial nya gratis [disini](#).



Contoh fitur pengaturan multi harga jual di Apotek Digital

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. harga jual apotek
2. harga jual obat

Date Created

18/09/2023

Author

ayesyaturul

default watermark