

# OPERASI

## 1. Persediaan

- PARETO → Kualitas Pers  
Fast Moving  
Slow Moving
- Stok Minimum
- Lead - time

## 2. HPP → Margin

- Discount → Standarisasi Pemasok
- Faktor harga jual (kebijakan harga)
- Komposisi penjualan
- Kontrol terhadap barang
  - Cash drawer
  - Cust display
  - Tulisan “ Mintalah .....”
  - Stick proof / Uji petik Pers
  - Stock opname secara periodik

## 3. Pelayanan

- Kelengkapan persediaan → Inventori
  - Data penolakan R/
  - Data pembelian mendesak
- Kecepatan Pelayanan
  - Faktor Pendukung :
    - Lay Out ruang
    - Penempatan produk
    - Labelling
    - Alur proses
    - Perlengkapan ; Lemari, stapler, klip plastik, dll

- Kenyamanan
  - Kebersihan
  - Ventilasi/Pendingin ruangan
  - Pencahayaan
- Keramahan → 5 S
  - Senyum
  - Salam
  - Sapa
  - Sopan
  - Santun

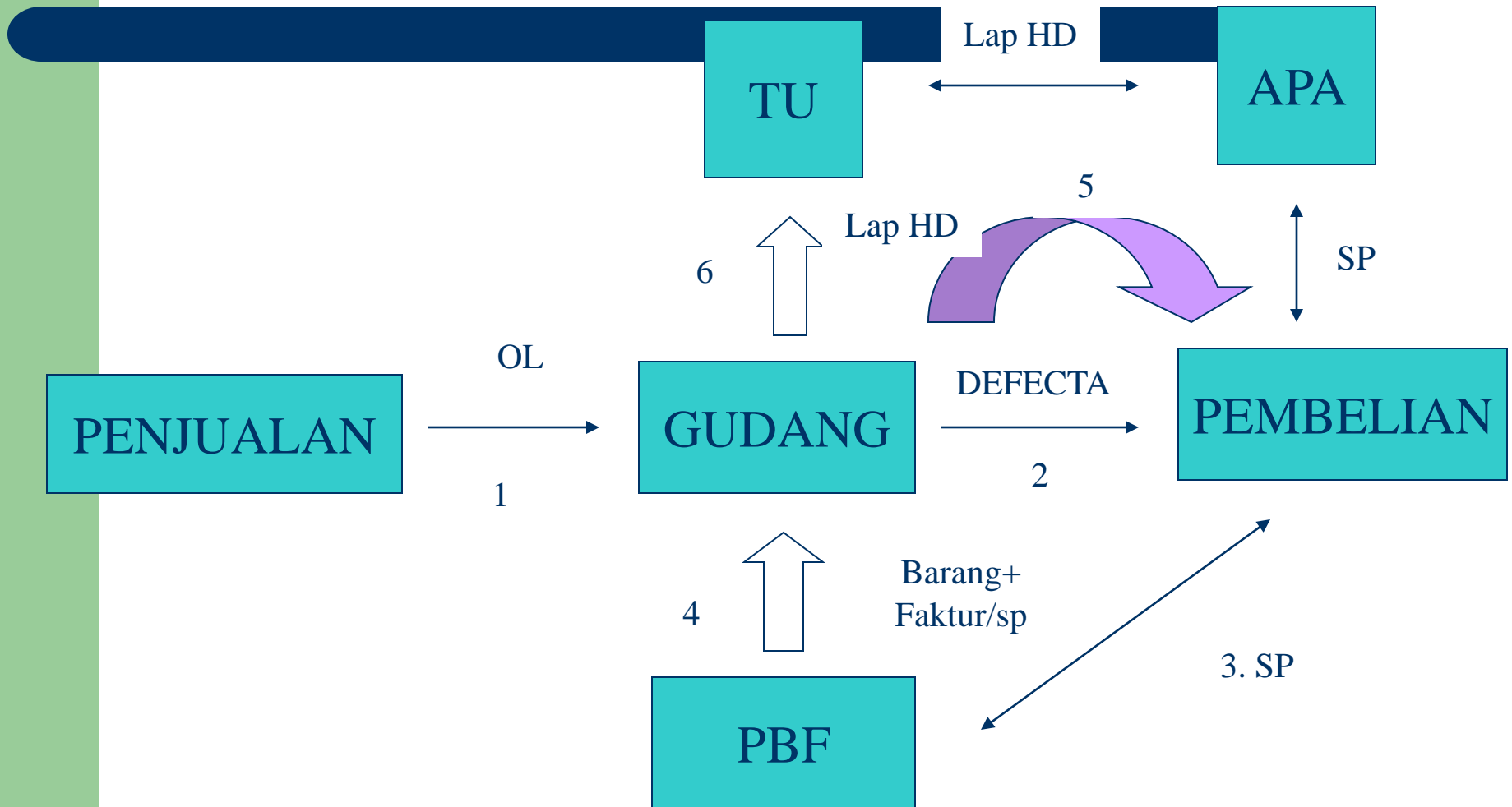
## 4. Utilisasi Ruangan/ Sarana/Lahan

- Praktek Dokter
  - Jumlah dokter
  - Produktivitas dokter
  - Daya serap
- Lab klinik
- Optik
- Ruang tunggu
- Halaman parkir

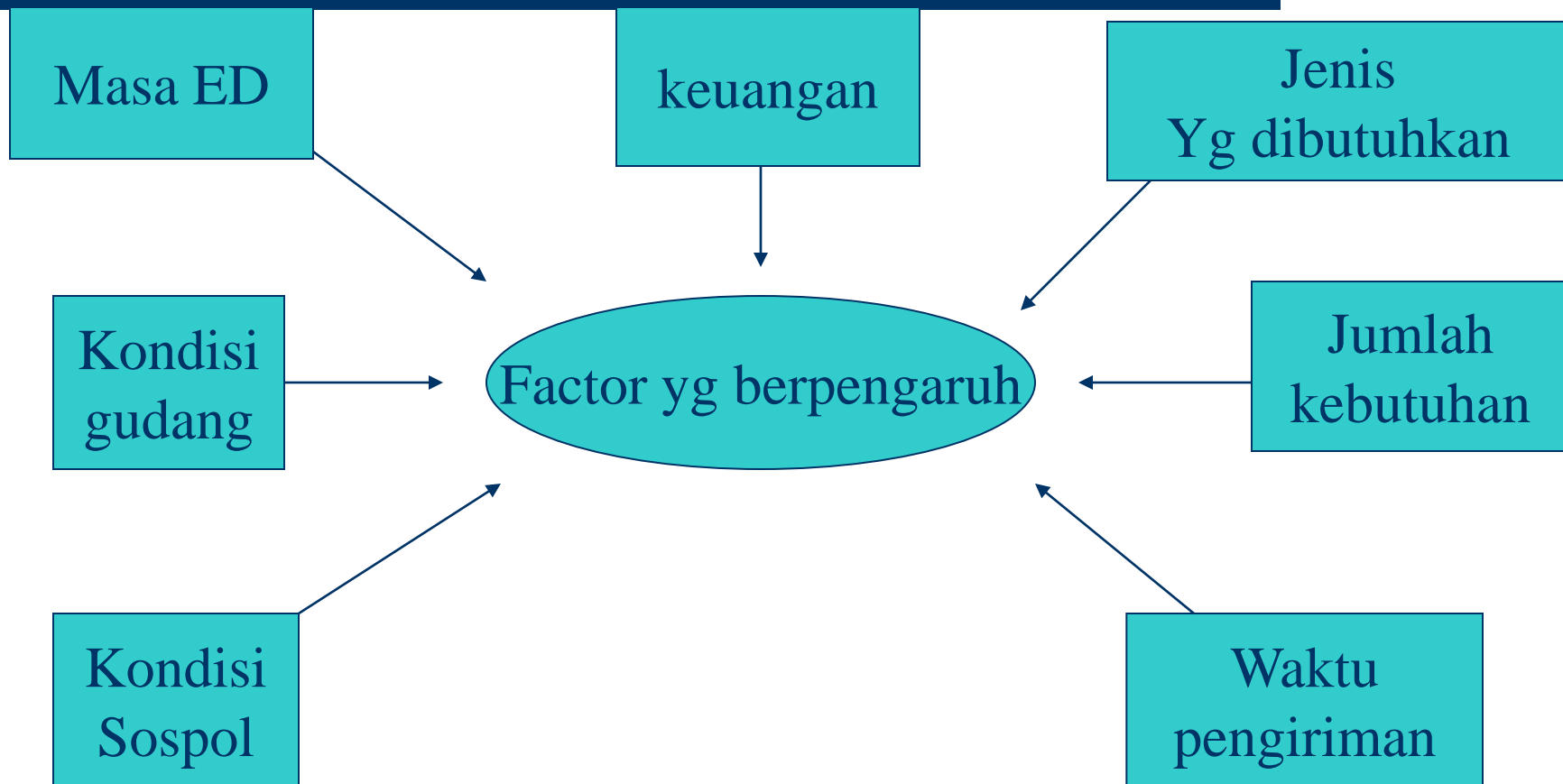
# PEMASARAN

- Strategi bersaing : Differensiasi  
Atas dasar STP tetapkan segmen yang dibidik dan diff yang akan dilakukan
- Penetrasi pasar/Intensifikasi
  - ➔ Program2 Pemasaran
    - Jam waktu pelayanan
    - Menambah jam buka apotek
    - Kupon Discount
    - Kartu pelanggan
  - ➔ Peningkatan KS dengan pelanggan yang telah ada
- Pengembangan pasar
  - Tambah pelanggan baru
- Pengembangan Produk

# PENGADAAN BARANG



## Factor-factor yg berpengaruh di pengadaan





## Indikator Keberhasilan Petugas Pengadaan

- HPP turun
- Penolakan R/ turun

Data Penolakan Resep  
Bulan :.....

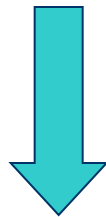
Tgl	No. R/	Nama Obat	Jumlah	Dokter	Penyebab

## **BEBERAPA HAL YG HRS DIKETAHUI PETUGAS PEMBELIAN**

- PARETO PRODUK
- DATA DISTRIBUTOR RESMI
- DATA DISCOUNT per DISTRIBUTOR MAUPUN PRODUK

## PENJUALAN

- Sasarannya → tercapainya omset sesuai target
  - mempertahankan pelanggan lama
  - menambah pelanggan baru



Diperlukan Data Base Pasien/pelanggan

# Pengawasan Penjualan

Penjualan menjadi ujung tombak didalam bisnis retail/Apotek, karena disini akan terkait dengan seberapa besar pemasukan dari perusahaan/Apotek.

Dibagian penjualan ini akan banyak terkait dengan penerimaan uang, oleh karenanya harus dilengkapi dengan alat bantu pengontrolan/pengawasan

## Beberapa alat bantu :

- Nomor resep → auto number, satu nomor hanya untuk satu pasien/resep
- Struk penjualan
- Buku setoran kasir → ditanda tangani minimal 2 orang
- Laporan penjualan harian

## Contoh Bentuk laporan penjualan harian atau LIPH (Laporan Ikhtisar Penjualan Harian)

Hari/tanggal:

Shift : I/II/III

No. R/	Rp.	Juml R/	Na	Paten	Gen	Alkes	OTC