

BIAYA POTENSIAL DALAM KEPUTUSAN PERALIHAN TOKO OBAT MENJADI APOTEK (STUDI KASUS APOTEK ALI FARMA PAMEKASAN)

Anisatul laila¹, Aminatus Zakhra², Ach baihaki³
(Akuntansi, Ekonomi, Universitas Islam Madura, Bettet, Pamekasan)

Email: anisatulaila03@gmail.com¹, aminatuszakhra@uim.ac.id²,
ach.baihaki.se.m.sc@gmail.com³

Correspondent: anisatulaila03@gmail.com

Abstract

This research aims to analyze the potential cost or opportunity cost in the transition process from a drugstore to a pharmacy, with a case study at Ali Farma Pharmacy, Palengaan, Pamekasan. The method used is a descriptive quantitative approach with data collection techniques through interviews. The data collected includes monthly revenue and operational costs both during the drugstore phase and after its transformation into a pharmacy. The results show that although the pharmacy's gross revenue is higher (IDR 25,000,000) compared to the drugstore (IDR 15,000,000), the net profit generated is actually smaller, amounting to IDR 6,008,000 for the pharmacy and IDR 7,200,000 for the drugstore. The opportunity cost calculation indicates that the business owner sacrifices potential profits of IDR 1,192,000 per month due to the decision to switch to a pharmacy. This study emphasizes the importance of cost planning and business feasibility analysis before making strategic decisions in business development. Thus, this condition is considered less appropriate, as greater profit and benefits were obtained during the drugstore business.

Keywords: Potential Cost, Opportunity Cost, Business Transition, Drugstore, Pharmacy, Cost Analysis, Business Efficiency.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis biaya potensial atau opportunity cost dalam proses peralihan toko obat menjadi apotek, studi kasus pada Apotek Ali Farma Palengaan Pamekasan. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara. Data yang dikumpulkan mencakup pendapatan dan biaya operasional bulanan baik pada saat toko obat maupun setelah bertransformasi menjadi apotek. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun pendapatan kotor apotek lebih tinggi (Rp25.000.000) dibandingkan toko obat (Rp15.000.000), namun laba bersih yang dihasilkan justru lebih kecil, yaitu Rp6.008.000 untuk apotek dan Rp7.200.000 untuk toko obat. Perhitungan opportunity cost menunjukkan bahwa pemilik usaha mengorbankan potensi keuntungan sebesar Rp1.192.000 per bulan akibat keputusan beralih ke apotek. Penelitian ini menegaskan pentingnya perencanaan biaya dan analisis kelayakan usaha sebelum mengambil keputusan strategis dalam pengembangan bentuk usaha. Sehingga kondisi tersebut dinilai kurang tepat, karena lebih besar keuntungan dan manfaat pada saat usaha toko obat.

Kata kunci: Biaya Potensial, *Opportunity Cost*, Peralihan Usaha, Toko Obat, Apotek, Analisis Biaya.

PENDAHULUAN

Toko obat menghadapi tantangan besar dalam proses peralihan menjadi apotek, karena adanya perbedaan mendasar dalam aspek regulasi, operasional, dan pelayanan. Salah satu tantangan utama adalah penyesuaian terhadap standart operasional yang lebih rumit, khususnya dalam hal perizinan yang harus sesuai dengan regulasi pemerintah. Selain itu, apotek diwajibkan memiliki tenaga kefarmasian seperti Apoteker dan asisten apoteker untuk dapat memberikan layanan kesehatan yang sesuai dengan ketentuan. Berbeda dengan toko obat yang tidak dapat melayani pembelian obat bebas tanpa resep dokter, apotek memiliki kewajiban untuk menyalurkan obat tertentu hanya berdasarkan resep.

Menurut (Antari & Meriyani, 2019) Salah satu permasalahan utama adalah biaya yang harus di keluarkan, karena meskipun toko obat juga membutuhkan tenaga teknis kefarmasian. Dalam objek ini pemilik apotek bekerja sama dengan apoteker, karena pemilik nya bukan dari apoteker, Hanya saja pemilik sebagai sumber modal Biaya yang harus dikeluarkan menjadi salah satu kendala utama, terutama karena toko obat juga wajib ada tenaga teknis kefarmasian dengan kualifikasi yang sesuai aturan. Kondisi ini menambah tekanan keuangan, khususnya bagi toko obat dengan skala usaha yang kecil. Menurut (Kemarauwana, 2022) Fenomena yang terjadi pada toko obat dan apotek mencerminkan dinamika dalam industri farmasi, yang dipicu oleh implementasi regulasi baru, peningkatan tuntutan pelayanan sesuai kebutuhan masyarakat, serta persaingan dipasaran yang sangat ketat dan banyak tantangan.

Terkait perizinan apotek yang mana pada pasal 12 setiap pendiri apotik wajib memiliki izin dari menteri kesehatan, SIA berlaku lima tahun dan dapat diperpanjang selama memenuhi syarat. Sebaliknya toko obat juga demikian perizinan pendirian berlaku setiap lima tahun sekali (Pemenkes Nomor 9 Tahun 2017). Toko obat ini berdiri pada tahun 2001 dan beralih menjadi apotik Ali Farma pada tahun 2020. Selama menjadi toko obat, perizinan diperpanjang sebanyak empat kali karena setiap lima tahun sekali pepanjangan harus dilakukan. Pada tahun 2020, ketika masa perizinan jatuh tempo, toko obat tidak langsung menjadi apotik melainkan melalui proses bertahap. Transformasi di mulai dengan perubahan status menjadi CV, kemudian berubah PT, hingga akhirnya resmi menjadi apotik Ali Farma.

Proses peralihan toko obat menjadi apotek melibatkan sejumlah biaya, yang mana juga dapat diukur dengan menggunakan biaya potensial (*opportunity cost*). Menurut (Koyongian et al., 2016) Biaya potensial atau biaya peluang (*opportunity cost*) yaitu manfaat yang dikorbankan saat memilih satu keputusan diantara beberapa alternative, untuk memperoleh keuntungan yang dikorbankan pada saat memilih satu diantara beberapa alternatif guna

memeroleh laba atau keuntungan, dan dalam penelitian ini menerapkan biaya *Opportunity cost* membeli atau memproduksi sendiri bahan baku. Menurut (Dewi, 2019) Secara akuntansi biaya ini bersifat proyektif yang di gunakan untuk membantu pihak manajemen untuk pengambilan keputusan menilai kelayakan suatu investasi atau proyek dalam memperoleh laba atau keuntungan.

Untuk menilai biaya peluang secara akurat, perlu dilakukan pertimbangan dan perhitungan terhadap biaya dan manfaat dari setiap alternatif yang tersedia. Keterbatasan sumber daya membuat seseorang harus memilih salah satu dari beberapa opsi, meskipun manfaat jangka panjang sari pilihan tersebut belum tentu diketahui. Oleh karena itu keputusan yang diambil akan sangat dipengaruhi oleh seberapa tempat seseorang menghitung dan membandingkan biaya serta manfaat dari tiap alternatif (Ambarwati & Yulianto, 2023). Penelitian ini akan melakukan penelitian atas biaya potensial yang muncul dalam izin tertentu dalam hal ini toko obat menjadi apotek sebagai entitas bisnis yang bisa menyajikan bentuk obat yang lebih beragam.

Setiap pemilik usaha mempunyai keputusan yang berbeda beda dalam pengelolaan biaya. Keputusan peralihan usaha seharusnya memperhitungkan biaya potensial yang mungkin terjadi agar dapat meminimalisir resiko kerugian dan mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih efisien dan terjangkau. Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Biaya Potensial Peralihan Toko Obat Menjadi Apotik di Apotek Ali Farma Palengaan Pamekasan.

TEORI

Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkas dan juga penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, atau cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya (Slamet Reyadi, 2017). Akuntansi biaya pada masa lampau merupakan metode perhitungan nilai persediaan yang hasilnya dilaporkan dalam neraca. Serta mengukur, menganalisis, dan melaporkan informasi keuangan dan non keuangan yang terkait dengan perolehan atau pengguna sumber daya organisasi. (Dewi, 2019). Menurut (Melina et al., 2022) Biaya merupakan pengguna sumber – sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu atau manfaat yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa. Menurut (Ramadhani, 2020) biaya adalah pengeluaran sumber daya atau aset yang dilakukan dengan tujuan memperoleh

keuntungan dimasa yang akan datang. Menurut (Iryanie & Handayani, 2019) biaya adalah manfaat yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa.

Opportunity cost

Menurut (Wahyulinigtyas & Ratih, 2023) Biaya Potensial atau *opportunity cost* adalah manfaat maksimum yang dikorbankan atau dilewatkan karena sumber daya yang dimiliki perusahaan digunakan untuk tujuan tertentu, bukan untuk alternative terbaik. Menurut (Prawinegoro, 2009) Biaya potensial adalah kesempatan memperoleh hasil yang dikorbankan karena memiliki alternatif lain untuk memperoleh hasil yang lebih baik dengan menggunakan sumber daya terbatas atau menolak hasil yang sudah pasti untuk mengejar hasil yang lebih besar dimasa mendatang yang belum pasti. Dalam proses pengambilan keputusan manusia cenderung memilih opsi yang di anggap paling sesuai dengan keterbatasan sumber daya yang dimiliki, meskipun hasil atau manfaatnya belum dapat dipastikan. Oleh sebab itu, melakukan analisis biaya dan manfaat secara akurat menjadi hal yang penting karena dapat menentukan seberapa baik keputusan tersebut di ambil. (Ambarwati & Yulianto, 2023).

Rumus Perhitungan Opportunity Cost Sebagai Berikut

$$\text{Opportunity Cost} = \text{FO} - \text{CO}$$

ket : FO = Forgone Option, yaitu Nilai Alternatif yang tidak dipilih.

CO = Chosen Option, yaitu Nilai Alternatif yang dipilih.

Proses perizinan toko obat

Izin toko obat adalah izin resmi yang dikeluarkan oleh pemerintah daerah melalui dinas kesehatan sebagai bentuk legalitas pendirian dan pengoprasian toko obat. Izin ini sangat penting untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan sesuai dengan ketentuan peraturan pada standart keamanan dan kesehatan. (GlobalBinaManajmen, 2024)

Berikut adalah persyaratan mengurus izin toko obat :

1. Formulir pendaftaran : diajukan kepada dinas kesehatan dengan diketahui oleh luarah atau camat setempat.
2. Surat pernyataan : pernyataan pemilik bahwa tidak akan menjual obat keras dan obat yang dilarang.
3. Identitas pemohon : foto copy KTP dan NPWP pemilik.
4. Dokumen pendukung : berupa surat kesediaan dari tenaga teknis kefarmasian (TTK) yang akan bertugas.

5. Surat perijinan kerja : kontrak antara pemilik toko obat dengan tenaga teknis kefarmasian.

6. Dokumen bangunan : fotocopy surat kepemilikan atau sewa tempat usaha.

Menurut (Laras, 2022) Biaya yang akan dikeluarkan saat mengurus izin toko obat. Sebagai berikut :

- a. Biaya Pengurusan izin toko obat
- b. Biaya peralatan
- c. Modal obat obatan
- d. Biaya Operasional
- e. Honorarium TTK (perbulan)

Proses perizinan Apotek

Apotek adalah fasilitas pelayanan kefarmasian tempat dilakukan praktek oleh apoteker dan tenaga teknis kefarmasian (TTK) karena termasuk dalam kategori usaha beresiko tinggi, maka pendiriannya memerlukan perizinan yang ketat dan wajib melalui OSS – RBA. (Ayesya, 2025)

Berikut adalah proses perizinan apotek :

1. Mengajukan Nomer Induk Berusaha (NIB): diisi dengan data lengkap apotek seperti jenis usaha, modal, dan jangka waktu operasional.
2. Pengurusan Izin Operasional Apotek (SIA) : izin sia di sertai dengan sertifikat apoteker, surat ketersediaan apoteker dan TTK, dan juga surat kepemilikan beserta bagunna dan ruang pelayanan.
3. Pengurus SIPA dan SIPTTK : Sesuia Permenkes No. 14 tahun 2021 yang harus di ajukan oleh masing masing tenaga profesional ke dinas kesehatan
 - SIPA : Surat Izin Apotek
 - SIPTTK : Surat Izin Tenaga Teknis Kefarmasian

Menurut (Legalitascepat, 2022) Biaya yang akan dikeluarkan pada saat perizinan Apotek sebagai berikut :

- a. Pendaftaran SIA
- b. Biaya Notaris / legalitas dokumen
- c. Honor Apoteker (per bulan)
- d. Honor TTK (per bulan)
- e. Pembuatan SIPA & SIPTTK
- f. Biaya operasional Apotek

METODE PENELITIAN

Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut (Sugiono, 2013) Penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang menggunakan data berupa angka-angka. Pendekatan ini disebut juga sebagai metode positivistik, karena berlandaskan pada filsafat positivisme dan menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif deskriptif, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penelitian kuantitatif deskriptif merupakan penelitian untuk menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala, atau keadaan. Pada penelitian ini ini akan menggambarkan tentang variabel yaitu biaya potensial pada peralihan toko obat dan Apotek. Adapun lokasi yang menjadi fokus penelitian ini, peneliti akan melakukan di Apotek Ali Farma Jl. Raya Palengaan, Kecamatan Palengaan, Kabupaten Pamekasan.

Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Sumber Data

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan data primer. Menurut (Sugiono, 2016) sumber data primer adalah data yang diberikan langsung kepada pengumpul data atau peneliti. Data penelitian ini yaitu keterangan pendapatan dan biaya yang dikeluarkan saat operasional toko obat dan Apotek yang di dapat dari rata rata bulanan. Sumber data diperoleh dari informan utama yaitu ibu Jmailah sebagai pemilik apotek dan informan pendukungnya adalah Mohammad mukhtar sebagai TTK (Tenaga Teknis Kefarmasian).

Metode Pengumpulan Data

Menurut (Sugiono, 2017) teknik pengumpulan data merupakan langkah penting dan paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian ini untuk mendapatkan data. Untuk memperoleh data penelitian, maka peneliti menggunakan sebuah metode dalam pengumpulan datanya yaitu dengan cara : Metode pengumpulan selanjutnya berupa wawancara. Menurut Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti berupa wawancara yang terstruktur. Wawancara yang terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang telah diperoleh (Sugiyono, 2017).

Teknik Analisis Data

Teknis analisis data pada penelitian ini dengan membandingkan pendapatan dan biaya pada oprasional toko obat dan apotek, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas

mengenai biaya peluang dalam pengambilan keputusan. Sehingga memperoler suatu gambaran perbandingan dari biaya peluang yang timbul.

1. Perhitungan Biaya *Opportunity Cost*

Opportunity Cost dapat dihitung menggunakan rumus :

$$\text{Opportunity Cost} = \text{FO} - \text{CO}$$

Dimana FO merupakan alternatif Toko Obat, sedangkan CO merupakan alternatif Apotek. *Opportunity Cost* ini akan dihitung secara rata rata bulanan pada pendapatan dan biaya operasional.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Teknis Analisis Data

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko obat dan apotek diketahui Dalam operasional usaha toko obat dan apotek, terdapat beberapa jenis biaya yang diklasifikasikan ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya tenaga kerja langsung. Pada toko obat, biaya tetap terdiri atas biaya pengurusan izin toko obat dan sewa bangunan. Sementara itu, biaya variabel mencakup pembelian persediaan obat-obatan serta biaya operasional seperti listrik dan air. Adapun biaya tenaga kerja langsung pada toko obat meliputi gaji karyawan. Sedangkan pada apotek, biaya tetap meliputi biaya pengurusan izin apotek, pembuatan Surat Izin Praktik Apoteker (SIPA) dan Surat Izin Praktik Tenaga Teknis Kefarmasian (SIPTTK), serta sewa bangunan. Biaya variabelnya mencakup pembelian persediaan obat-obatan dan biaya operasional yang terdiri dari listrik, air, dan wifi. Untuk biaya tenaga kerja langsung, apotek menanggung gaji apoteker dan gaji Tenaga Teknis Kefarmasian (TTK) yang bekerja secara langsung dalam pelayanan kefarmasian.

Keterangan	Operasional Toko obat	Operasional Apotek
Pendapatan	Rp 15.000.000	Rp 25.000.000
Biaya tetap	(Rp 1.250.000)	(Rp 2.517.000)
Biaya variable	(Rp 5.150.000)	(Rp 11.475.000)
Biaya tenaga kerja langsung	(Rp 1.400.000)	(Rp 5.000.000)
Total	Rp 7.200.000	Rp 6.008.000

Perhitungan *opportunity cost* antara usaha toko obat dan apotek dilakukan dengan cara membandingkan rata-rata pendapatan dan biaya yang dikeluarkan setiap bulannya. Langkah pertama adalah menghitung laba bersih bulanan, yaitu dengan mengurangi total pendapatan dengan seluruh biaya operasional. Setelah laba bersih dari masing-masing jenis usaha diketahui, nilai *opportunity cost* diperoleh dari selisih laba bersih tersebut. Dengan demikian, perhitungan ini dapat memberikan gambaran mengenai potensi keuntungan atau kerugian yang ditimbulkan akibat keputusan peralihan usaha dari toko obat menjadi apotek.

Berdasarkan table di atas menunjukkan bahwa ketika pemilik bertahan di toko obat maka rata rata pendapatan kotor per bulan sebesar Rp15.000.0000, biaya yang dikeluarkan pada saat oprasional Rp 7.800.000 per bulan dan laba bersih perbulan sebesar Rp7.200.000. Sedangkan ketika pemilik lebih memilih Apotek maka rata rata pendapatan kotor perbulannya sebesar Rp 25.000.000, biaya yang dikeluarkan pada saat oprasional perbulannya sebesar Rp 18.992.000 dan laba bersih yang di peroleh perbulannya sebesar Rp 6.008.000.

Diketahui :

- Nilai alternative yang tidak dipilih (FO) = Rp 7.200.000
- Nilai alternative yang dipilih (CO) = Rp 6.008.000

Rumus Opportunity Cost = FO – CO

Opportunity Cost = Rp 7.200.000 – Rp 6.008.000 = Rp 1.192.000

Biaya potensial (*opportunity cost*) merupakan salah satu pendekatan penting dalam menganalisis pengambilan keputusan usaha, terutama ketika dihadapkan pada dua pilihan alternatif yang saling menggantikan. Berdasarkan data yang diperoleh, nilai alternatif yang tidak dipilih yaitu toko obat sebesar Rp7.200.000, sedangkan nilai alternatif yang dipilih yaitu apotek sebesar Rp6.008.000. Selisih antara kedua alternatif tersebut menunjukkan adanya biaya peluang sebesar Rp1.192.000, yaitu potensi keuntungan yang dikorbankan akibat memilih alternatif apotek dibandingkan dengan toko obat yang sebenarnya dapat menghasilkan pendapatan lebih tinggi. Dengan demikian, keputusan untuk beralih ke apotek menyebabkan hilangnya kesempatan untuk memperoleh tambahan nilai sebesar Rp1.192.000.

Pembahasan

Opportunity cost peralihan toko obat menjadi apotek berdasarkan hasil analisis data dengan perhitungan *opportunity cost* dilakukan dengan membandingkan laba bersih rata rata bulanan dari dua alternative usaha toko obat dan apotek. Langkah awal dalam analisis ini adalah menghitung laba bersih masing masing usaha dengan mengurangi pendapatan kotor per bulan dengan biaya operasional. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa toko obat

menghasilkan rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp15.000.000 per bulan dengan total biaya operasional sebesar Rp7.800.000. Dengan demikian, laba bersih yang diperoleh dari toko obat adalah sebesar Rp7.200.000 per bulan.

Sementara itu, usaha apotek menghasilkan rata-rata pendapatan kotor perbulan sebesar Rp25.000.000. Namun, total biaya operasional yang dikeluarkan setiap bulannya lebih besar, yaitu sebesar Rp18.992.000. Akibatnya, laba bersih yang dihasilkan oleh usaha apotek hanya sebesar Rp6.008.000 per bulan.

Perbedaan laba bersih antara kedua alternatif usaha tersebut menjadi dasar perhitungan *opportunity cost*. Dalam hal ini, nilai alternatif yang tidak dipilih toko obat sebesar Rp7.200.000, sedangkan nilai alternatif yang dipilih apotek sebesar Rp6.008.000. jadi selisih dari laba bersih apotek dan toko obat yaitu sebesar Rp 1.192.000.

Nilai ini mencerminkan besarnya potensi keuntungan yang dikorbankan akibat pemilik usaha memilih untuk beralih dari toko obat ke apotek atau bisa disebut keputusan untuk membuka apotek menyebabkan hilangnya kesempatan untuk memperoleh tambahan laba sebesar Rp1.192.000 per bulan yang seharusnya bisa didapatkan apabila tetap menjalankan usaha toko obat.

Penting untuk diperhatikan bahwa keputusan beralih dari toko obat ke apotek sebaiknya tidak hanya didasarkan pada potensi keuntungan jangka panjang, tetapi juga harus mempertimbangkan kesiapan modal, kapasitas manajemen, dan strategi dalam bisnis. Biaya potensial yang ditemukan dalam analisis ini sebesar Rp1.192.000 per bulan menunjukkan adanya potensi kerugian finansial apabila peralihan tidak diimbangi dengan strategi bisnis yang tepat dan pengelolaan operasional yang efisien.

Keputusan peralihan usaha dari toko obat menjadi apotek dapat dikatakan kurang tepat jika dilihat secara ekonomi, karena menyebabkan hilangnya potensi keuntungan yang lebih besar. Berdasarkan hasil perhitungan biaya potensial (*opportunity cost*), diketahui bahwa keputusan membuka apotek menyebabkan pemilik usaha kehilangan kesempatan atau manfaat untuk memperoleh tambahan laba sebesar Rp1.192.000 per bulan dibandingkan jika tetap menjalankan toko obat. Nilai ini mencerminkan besarnya manfaat yang dikorbankan akibat peralihan tersebut, yang seharusnya dapat menjadi pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan bisnis. Dengan demikian, meskipun apotek memiliki legalitas dan layanan yang lebih lengkap, dari sisi keuntungan finansial murni, toko obat justru memberikan hasil yang lebih menguntungkan bagi pelaku usaha pada kondisi yang diteliti.

Hal ini sejalan dengan pernyataan (Ambarwati & Yulianto, 2023) bahwa Dalam proses pengambilan keputusan manusia cenderung memilih opsi yang di anggap paling sesuai

dengan keterbatasan sumber daya yang dimiliki, meskipun hasil atau manfaatnya belum dapat dipastikan. Oleh sebab itu, melakukan analisis biaya dan manfaat secara akurat menjadi hal yang penting karena dapat menentukan seberapa baik keputusan tersebut di ambil.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara toko obat dan apotek, baik dari segi pendapatan, biaya operasional, maupun perizinan. dari hasil analisis *opportunity cost*, kondisi tersebut dinilai kurang tepat karena terbukti keputusan untuk beralih dari toko obat ke apotek mengakibatkan potensi keuntungan atau manfaat yang dikorbankan sebesar Rp1.192.000 per bulan. Dengan demikian, secara ekonomi, toko obat dinilai lebih menguntungkan dan mempunyai manfaat yang lebih besar dalam konteks data dan kondisi yang dianalisis dalam penelitian ini. Akan tetapi, seiring berjalannya waktu apotek memiliki keunggulan dalam hal pelayanan, jasa, kelengkapan obat-obatan, serta reabilitas apotek lebih baik sehingga lebih dipercaya oleh masyarakat.

Kutipan dan Referensi

- Ambarwati, L., & Yulianto, P. D. (2023). Analisis Opportunity Cost Biokonversi Sampah Organik Menggunakan Maggot Bsf (Black Soldier Fly). *Jurnal Stie Semarang (Edisi Elektronik)*, 15(2), 74–85. <https://doi.org/10.33747/stiesmg.v15i2.611>
- Antari & Meriyani, S. (2019). Faktor-Faktor Komunikasi Yang Mempengaruhi Tingkat Kepercayaan Terhadap Tenaga Teknis Kefarmasian (Communication Factors That Influence the Trust Level Toward Pharmacy Technician). *Faktor-Faktor Komunikasi Yang Mempengaruhi Tingkat Kepercayaan Terhadap Tenaga Teknis Kefarmasian (Communication Factors That Influence the Trust Level Toward Pharmacy Technician)*, 5(2), 63–69.
- Ayesya, N. (2025). *Panduan Lengkap Alur Perizinan Apotek Terbaru Melalui OSS RBA*. Blog. <https://blog.apotekdigital.com/alur-perizinan-apotek-terbaru-dengan-sistem-oss-rba/>
- Dewi, S. R. (2019). *Akuntansi Biaya*.
- GlobalBinaManajmen. (2024). *Panduan Lengkap Mendapatkan Izin Toko Obat*. Konsultanperizinan.Co.Id. <https://konsultanperizinan.co.id/panduan-lengkap-mendapatkan-izin-toko-obat/>

- Iryanie, E., & Handayani, M. (2019). *Akuntansi Biaya*.
- Kemarauwana, M. &. (2022). Upaya Pencitraan Apotek Dan Keragaman Produk Untuk Meningkatkan Penjualan Melalui Keputusan Pembelian. *Jurnal Ilmiah Satyagraha*, 5(2), 56–66. <https://doi.org/10.47532/jis.v5i2.479>
- Koyongian, R., Tinangon, J. J., & Elim, I. (2016). ANALISIS BIAYA PELUANG DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBELI ATAU MEMPRODUKSI SENDIRI BAHAN BAKU OLAHAN PADA CV.KARMELINDO ANALISIS OPPURTUNITY COST IN THE DECISION TO BUY OR PRODUCE THEIR OWN RAW MATERIALS PROCESSED CV. KARMELINDO. In *Analisis Biaya Peluang... Jurnal EMBA* (Vol. 431, Issue 1).
- Laras, A. (2022). *Berapa Modal Buka Toko Obat? Segini Perkiraan dan Langkah-langkahnya*. Intrepneur. *Bisnis*.
<https://entrepreneur.bisnis.com/read/20221020/88/1589833/berapa-modal-buka-toko-obat-segini-perkiraan-dan-langkah-langkahnya>
- Legalitascepat. (2022). *Mari Ketahui Biaya Pengurusan Izin Apotek*. Legalitascepat.Id.
<https://www.legalitascepat.id/mari-ketahui-biaya-pengurusan-izin-apotek/>
- Melina, Anton, Satriya, F., & Satriya, F. (2022). Akuntansi Biaya. In *Suparyanto dan Rosad (2015* (Vol. 5, Issue 3).
<https://badanpenerbit.org/index.php/dpipress/article/download/15/13>
- Prawinegoro, D. (2009). *Akuntansi Manajemen*.
- Ramadhani. (2020). *Akuntansi Biaya Konsep dan Implimitasi di Industri Manufaktur, Edisi Satu: CV. M*.
- Slamet Reyadi. (2017). *AKUNTANSI MANAJEMEN*.
- Sugiono. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*.
- Sugiono. (2017). *Metode penelitian Kualitatif, kuantitatif dan R&D*.
- Wahyulinigtyas & Ratih, K. (2023). Implementasi Differential Cost Dan Opportunity Cost Dalam Pengambilan Keputusan Membuat Sendiri Atau Membeli. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (JIAKu)*, 2(2), 152–163.
<https://doi.org/10.24034/jiaku.v2i2.5789>