

BAB III

PEMBAHASAN

A. Tinjauan Umum

1. Profil Perusahaan

Klinik dr. Has Skin Care berdiri pada bulan Februari 2012, empat tahun yang lalu. Didirikan oleh seorang dokter spesialis kulit di Bojonegoro, bernama dr. Hastono Isnain Sp.KK., beliau mendirikan klinik ini karena melihat prospek yang menjanjikan di tengah persaingan yang begitu ketat. Ia mendirikan klinik ini di Kabupaten Lamongan karena dokter spesialis kulit dan klinik kecantikan sangat sedikit yang benar-benar berkualitas dalam melayani pasiennya.

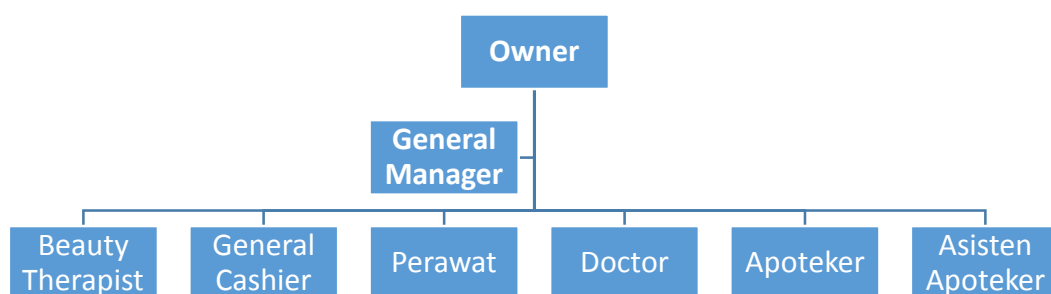
Nama dr. Has diambil dari nama dr. Hastono Isnain Sp.KK sendiri. Klinik kecantikannya sendiri merupakan yang terbaik di Kabupaten Lamongan karena menjadi pelopor sebagai klinik yang satu-satunya memiliki izin operasi klinik kecantikan pertama di kabupaten Lamongan, serta pelayanan dan kualitas produknya yang diperhatikan langsung oleh beliau dan rekannya yaitu sesama dokter kecantikan. Dengan ruang pelayanan yang berjumlah tiga kamar dengan fasilitas perawatan yang modern serta pelayanan yang ramah, membuat pasien yang berkunjung merasa nyaman. Selain itu produk-produknya sudah memiliki nomor BPOM di setiap jenisnya, sehingga pasien merasa aman untuk mendapatkan kulit yang sehat dan cantik. Hingga awal tahun 2016 ini

sudah tercatat lebih dari 3500 pasien yang bergabung menjadi member di klinik ini dari dalam maupun luar Kabupaten Lamongan.

Visi dan Misi Klinik dr. Has Skin Care adalah memberikan pelayanan yang baik, ramah dan memuaskan, mengutamakan kenyamanan dan kepuasan para pasien, mengutamakan keamanan bagi kulit, sehingga memberikan hasil yang memuaskan, memberikan perawatan tubuh dan wajah dengan teknologi tinggi dan di bawah pengawasan dokter spesialis kulit yang sudah berpengalaman, dan memaksimalkan penampilan diri dan memberikan senyum paling ramah agar pasien merasa nyaman dengan pelayanan yang dimiliki.

2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi Klinik dr. Has Skin Care disajikan pada Gambar 3.1 sebagai berikut:



Sumber : Klinik dr. Has Skin Care (2016)

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Klinik dr. Has Skin Care

Berdasarkan Gambar 3.1 tersebut, *job description* dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

a. *Owner*

Merupakan puncak pimpinan yang memiliki tanggung jawab untuk mengawasi semua operasional klinik dan membuat keputusan.

b. *General Manager*

Adalah orang yang memegang kekuasaan penuh untuk mengelola dan mengawasi setiap kinerja karyawan baik melalui pelayanan dan pengawasan produk yang ada di klinik

c. *General Cashier*

Mengelola uang *cash* dan *card* dari hasil kegiatan tagihan piutang penjualan dan dari pendapatan setiap harinya. Selain itu, juga bertanggung jawab dalam pembayaran, penyimpanan, dan pembelian produk dan obat-obatan

d. Perawat

Sebagai pendamping dokter dalam melayani pasien yang memerlukan tindakan medis seperti *E-Cauter*, Injeksi obat-obatan, Infus dan operasi-operasi kecil lainnya.

e. *Beauty Therapist*

Bertugas untuk merawat dan melayani pasien yang menggunakan jasa di klinik ini dengan baik dan ramah yang sesuai dengan slogannya.

f. Dokter

Bertanggung jawab dalam pemeriksaan kulit dan menentukan kebutuhan produk, perawatan, dan obat-obatan pasien yang berkunjung ke klinik.

g. Apoteker

Bertanggung jawab dalam pengawasan produk dan obat-obatan klinik, apakah sudah sesuai dengan peraturan yang ada.

h. Asisten Apoteker

Membantu apoteker dalam mengawasi setiap produk dan obat-obatan yang masuk ke dalam klinik.

3. Personalia dan Sistem Penggajian

Hingga saat ini belum ada sebuah perusahaan yang tidak memerlukan karyawan untuk pengoperasian perusahaannya sehari-hari. Untuk itu, klinik memperkerjakan beberapa karyawan yang memiliki *job description* masing-masing yang disesuaikan dengan bidang dan keahliannya.

Begitu juga dengan klinik dr. Has Skin Care. Klinik ini memiliki sejumlah karyawan yang bekerja sesuai dengan kompetensi yang dimiliki masing-masing karyawannya. Khususnya para *Beauty Therapist*, diberikan pelatihan khusus sebelum melayani pasien-pasien selama tiga bulan sebelum menjadi karyawan di klinik.

Adapun rincian karyawan yang terdapat di dalam klinik adalah sebagai berikut:

Dokter	1 orang
<i>General manager</i>	1 orang
Apoteker	1 orang
Asisten apoteker	1 orang
<i>Beauty Therapist</i>	3 orang
Perawat	2 orang

Bagian penjualan dirangkap oleh *beauty therapist* dengan adanya jadwal jaga apotik yang digilir setiap harinya. Bagian pembelian persediaan obat dirangkap oleh apoteker dan *general manager*. Disamping karyawan yang telah disebutkan di atas, klinik memiliki 1 orang untuk membersihkan klinik setiap harinya setelah klinik tutup. Setiap harinya klinik beroperasi dari pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB dan libur pada hari Minggu. Sistem gaji yang diberlakukan di dalam klinik adalah sistem bulanan dan juga beberapa tunjangan lainnya dan bonus dalam jasa yang disediakan oleh klinik kepada pasiennya.

4. Bidang Usaha

Klinik Dr. Has skin Care bergerak di bidang dagang sekaligus jasa. Dengan menawarkan berbagai jenis perawatan kulit dan produk yang mendukung untuk merawat dan menjadikan kulit idaman. Berikut adalah daftar produk dan obat-obatan yang ada di Apotek Klinik dr. Has Skin Care:

Tabel 3.1
Jenis Produk dan Obat-obatan Klinik dr. Has Skin Care

No	Jenis Produk dan Obat-obatan	Jumlah
1	Krim Pagi	15
2	Krim Malam	16
3	Serum	10
4	Bedak dan Lipstik	12
5	Obat jerawat dan Salep Kulit	20
6	Pembersih dan Sabun Wajah	22
7	<i>Handbody Lotion</i>	10
8	Obat-obatan tablet dan sirup kering	20
	Total	125

Adapun Jenis jasa yang ditawarkan di Klinik dr. Has Skin Care adalah sebagai berikut:

- a. *Radio Frequency (RF)*
- b. *Peeling*
- c. *Facial*
- d. *Microdermabrasi*
- e. *Body Spa*
- f. Totok Aura
- g. Injeksi dan Infus Whitening
- h. *Elektro Caulter*
- i. Injeksi *Acne*
- j. *Hair Mask*
- k. *Creambath*

B. Pembahasan

1. Pengadaan Obat di Klinik dr. Has Skin Care

Sejak berdiri pada tahun 2012 hingga saat ini, sistem pengadaan obat yang digunakan semakin membaik, menurut wawancara yang penulis lakukan dengan *General Manager* yang sudah bekerja sejak klinik didirikan. Pencatatan yang digunakan sebelumnya adalah dengan cara manual dan pelaporannya yang juga masih sangat sederhana.

Menurut hasil wawancara dengan *general cashier*, pencatatan fisik dilakukan setiap minggu dan pelaporan dilakukan setiap satu bulan sekali. Untuk pemesanan produk dan obat-obatan yang kosong dilakukan setiap kali stok yang dihitung sudah menipis atau bahkan terjadi kehabisan stok yang mengakibatkan beberapa pasien harus kembali lagi ketika produk atau obat-obatan yang ingin dibeli sudah tersedia.

Mengenai cara penentuan kebutuhan produk dan obat-obatan dilihat dari seberapa banyak pasien yang kembali lagi membeli produk yang sama atau merasa cocok dengan produk tersebut. Atau disebut juga dengan perencanaan pembelian berdasarkan tingkat penjualannya yaitu *slow moving* dan *fast moving* atas produk dan obat-obatan yang tersedia di dalam apotek klinik. Berikut adalah prosedur pengadaan produk dan obat-obatan di Apotek Klinik dr. Has Skin Care:

- a. Mencatat stok yang tersisa setiap minggunya dan memastikan setiap stok yang tersedia mencukupi untuk kebutuhan selama satu bulan.
- b. Mencatat produk dan obat-obatan yang sudah datang.

- c. Buat kartu stok yang dapat digunakan untuk memantau keluar masuknya stok produk dan obat-obatan.
- d. Melaporkan stok-stok yang menipis dan meminta apoteker menuliskan nota pemesanan untuk diserahkan kepada *detailer*.
- e. Meminta persetujuan kepada *general manager* atas nota pemesanan yang sudah dibuat oleh apoteker.
- f. Kemudian nota pemesanan diberikan kepada *detailer* atau menelepon langsung ke distributor apabila perusahaan yang dituju tidak memiliki *detailer* atau sales.
- g. Selesai

Dalam prosedur di atas disebutkan bahwa apoteker hanya mendapat bagian menulis nota pemesanan, dikarenakan, dalam pengawasannya sudah dilakukan oleh *general cashier* sendiri. Sistem ini sudah berjalan sebelum apoteker dipekerjakan di klinik. Apoteker baru dipekerjakan karena klinik membutuhkannya sebagai persyaratan untuk mengeluarkan ijin pendirian klinik.

Kendala atau masalah yang dihadapi dalam perencanaan dan pengadaan obat di klinik adalah mengenai kapan dan jumlah pemesanan minimum yang harus dipesan oleh klinik setiap bulannya. Banyaknya jenis dan item yang dimiliki oleh klinik (terlampir dalam tabel di subbab sebelumnya), serta permintaan dari dokter yang berubah-ubah membuat klinik belum menetapkan standar pemesanan produk dan obat-obatannya.

Untuk masalah penganggaran produk dan obat-obatan sudah diatur oleh *general manager* sendiri dan pengeluaran atas itu tidak selalu sama setiap bulannya dikarenakan pemesanan yang belum terarah. Pembayaran yang dilakukan juga berupa faktur yang dibayar setiap satu bulan sekali dan juga pembelian yang dilakukan secara tunai.

2. Persediaan Krim Pagi di Apotek Klinik

Berdasarkan data yang telah diperoleh penulis selama wawancara dengan *general cashier* dan laporan persediaan produk krim pagi selama periode Mei sampai dengan Juli 2016. Didapatkan bahwa jumlah keseluruhan jenis krim pagi yang ada di apotek adalah sekitar 15 *item*, yang terdiri dari 4 *item* produk krim pagi yang aktif dan sisanya merupakan produk krim pagiyang kurang aktif penjualannya.

Menurut hasil wawancara dengan *general cashier* dengan lebih rinci mengenai sistem pengendalian yang digunakan di dalam mengatur produk dan obat-obatan yang tersedia di dalam apotek, *general manager* menyatakan sistem pengendalian yang digunakan adalah *System Inventory*. Pengendalian dilakukan dengan melalui *stock opname* yang dilakukan setiap bulan, kartu stok, dan melihat *expired date* pada setiap produk krim pagi, dan *System inventory*. Dan informan menambahkan pengendalian persediaan yang dilakukan dengan memonitor *fast moving* dan *slow moving* produk krim pagi.

Mengenai sistem pencatatan yang digunakan adalah dengan menggunakan kartu stok yang sudah disusun dengan tabel-tabel sederhana

dan dilakukan juga pencatatan keluar dan masuknya produk krim pagi setiap harinya pada buku yang telah disediakan oleh *general cashier*.

System inventory yang dimaksud di sini adalah pencatatan keluar masuk produk krim pagi melalui komputer. Setiap ada produk krim pagi yang datang di input ke dalam *System inventory*, berapa jumlah produk krim pagi yang diterima sesuai dengan nama PBF (Perusahaan Besar Farmasi), dan harga setiap *item*. Produk krim pagi yang keluar juga secara otomatis tercatat di dalam *System inventory* pada saat karyawan yang mendapatkan giliran untuk menjaga apotek melayani pasien yang membeli produk krim pagi, dengan menginput nama *item*, dan jumlah *item* yang dibeli oleh pasien. *System inventory* ini secara otomatis akan mengurangi jumlah stok yang ada di dalam apotek, sehingga dapat dilakukan pengendalian persediaan dengan melihat jumlah *item* yang tersedia stoknya maupun stok yang mulai menipis.

Selain itu pengendalian persediaan dengan menggunakan sistem pelaporan *stock opname* setiap bulan. Dari laporan tersebut dapat dilihat dari jumlah penjualan produk krim pagi selama satu bulan, sesuai dengan permintaan pasien, kebutuhan produk krim pagi yang tidak bergerak, serta masa kadaluarsa dan kemasan pada setiap *item*.

3. Pengelompokan Krim Pagi Berdasarkan Analisis ABC

a. Analisis ABC Penjualan

Pengelompokan produk krim pagi melalui Analisis ABC merupakan salah satu metode ilmiah untuk penerapan kebijakan yang

relevan terhadap pengendalian persediaan produk krim pagi. Analisis ini merupakan salah satu pengendalian dengan cara mengelompokkan dan mengurutkan jenis barang. Merupakan aplikasi teori yang dikenal sebagai *Pareto Principle*. Metode analisis ini digunakan untuk mengelompokkan krim pagi berdasarkan jumlah pemakaian, kelompok ini terdiri dari penjualan terbesar dengan proporsi sebesar 70%, penjualan sedang dengan proporsi sebesar 20%, dan penjualan rendah dengan proporsi 10%. Sebelum dilakukan pengklasifikasian produk krim pagi dilakukan pengelompokan berdasarkan nilai penjualan. Kemudian, data yang dipergunakan adalah data penjualan krim pagi selama periode bulan Mei sampai dengan Juli 2016 yang disusun berurutan mulai dari jumlah penjualan terbanyak hingga jumlah penjualan paling rendah. Hasil kumulatif berdasarkan kelompok proporsi yang sudah disusun oleh penulis adalah sebagai berikut:

- 1) Kelompok A dengan presentase sebesar 70%.
- 2) Kelompok B dengan presentase sebesar 20%.
- 3) Kelompok C dengan presentase sebesar 10%.

Langkah yang digunakan dalam melakukan metode ini adalah:

- 1) Menghitung jumlah penjualan selama 3 bulan terakhir (Mei s.d Juli 2016) untuk setiap *item*.
- 2) Mengurutkan nilai penjualan, mulai dari yang terbesar hingga yang terkecil, kemudian dibuat presentase penjualannya.

- 3) Mencari nilai kumulatif dari penjualan dengan menjumlahkan nilai penjualan yang telah dirangking.
- 4) Mengklasifikasikan setiap *item* berdasarkan presentase nilai.

Hasil pengelompokan krim pagi berdasarkan analisis ABC penjualan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3.2
Hasil Analisis ABC Krim Pagi Berdasarkan Analisis ABC Penjualan

Kelompok	Jumlah Item	Jumlah Item (%)	Penjualan Item	Penjualan Item (%)
A	4	26,67%	382	71,53%
B	6	40%	116	21,7%
C	5	33,33%	36	6,7%
Total	15	100%	534	100%

Sumber: Data Sekunder yang diolah (2016)

Dari hasil analisis ABC yang disajikan pada tabel 3.2, bahwa krim pagi pada golongan A (*fast moving*) dengan jumlah 4 *item* atau 26,67% jumlahnya dari 15 *item* jumlah jenis krim pagi dan merupakan produk krim pagi yang paling banyak diminta oleh pasien sebesar 382 *item* atau 71,53% dari total penjualan selama 3 bulan.

Kemudian untuk krim pagi kelompok B (*moderate*) atau yang penjualannya sedang dengan jumlah 6 *item* atau 40% dari jumlah jenis krim pagi yang ada dan penjualannya 116 *item* atau 21,7% dari total penjualan. Untuk krim pagi golongan C (*slow moving*) atau yang penjualannya lambat dengan jumlah 4 *item* atau 33,33% dari jumlah jenis krim pagi dan penjualannya hanya sebesar 36 *item* atau 6,7% dari

total penjualan. Krim pagi golongan C merupakan jenis produk yang paling jarang diminati oleh pasien. Oleh karena itu pengendalian yang harus dilakukan untuk masing-masing kelompok krim pagi di atas adalah:

1) Kelompok A

Dengan memperhatikan persediaan 4 jenis krim pagi yang tergolong kelompok A, apotek dapat memenuhi ketersediaan obat sebesar 71,53%. Artinya ketersediaan krim pagi yang memiliki jumlah *item* paling sedikit ini sangat penting diperhatikan dan harus selalu tersedia stoknya di almari penyimpanan karena memiliki nilai pemakaian yang paling tinggi/sering sering diminta oleh pasien. Selain itu pengawasan dan pemantauan fisik persediaannya harus teliti dan ketat.

2) Kelompok B

Dari 6 jenis krim pagi yang tergolong kelompok B, apotek dapat memenuhi ketersediaan krim pagi ini sebesar 40%. Artinya ketersediaan krim pagi ini cukup penting setelah krim pagi kelompok A. Karena jenisnya paling banyak dan penjualannya sebesar 21,7% maka kelompok B pengawasannya tidak perlu seketat kelompok A. Cukup dikendalikan melalui pemeriksaan fisik dan kartu stok yang ada di dalam sistem apotek.

3) Kelompok C

Kelompok C terdiri dari 5 jenis krim pagi. Dilihat dari penjualannya yang sangat rendah sebesar 6,7%, cukup diawasi persediaannya melalui kartu stok dan pemeriksaan fisik. Selain itu, *general manager* dapat menentukan apakah produk krim pagi tersebut dapat dieliminasi dari persediaan. Mengeliminasi kelompok C dapat mengurangi jumlah produk krim pagi dan nilai investasinya dalam persediaan meskipun hanya berdampak kecil terhadap penjualan dan biaya kehabisan persediaan.

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat pengelompokan berdasarkan penjualan sebagai berikut:

- 1) Kelompok A merupakan produk krim pagi yang tingkat penjualannya paling tinggi yaitu penjualan sebesar 382 atau 71,53% dari total penjualan dengan jumlah 4*item* produk atau 26,67% dari 15 *item* yang ada. Berikut ini adalah tabel krim pagi dari kelompok A berdasarkan analisis ABC penjualan:

Tabel 3.3
Krim Pagi Kelompok A Berdasarkan Analisis ABC Penjualan

No	Nama <i>Item</i>	Penjualan	Penjualan (%)
1	<i>Suncare Daily Protection</i>	216	40,43%
2	<i>Sunblock Double Action N</i>	80	15%
3	<i>Acanthe Sunscreen Cream</i>	49	9,2%
4	<i>Sunscreen Acne</i>	37	6,9%
Total		382	71,53%

Sumber: Data Sekunder yang Diolah (2016)

- 2) Kelompok B merupakan kelompok krim pagi yang penjualannya sedang sebesar 116 atau 21,8% dari total penjualan dengan jumlah 6item produk atau 40% dari 15 item yang ada. Berikut ini adalah tabel krim pagi dari kelompok B berdasarkan analisis ABC penjualan:

Tabel 3.4
Krim Pagi Kelompok B Berdasarkan Analisis ABC Penjualan

No	Nama Item	Penjualan	Penjualan (%)
1	<i>BB Cream Immortal</i>	35	6,6%
2	<i>Acne Daily Care</i>	20	3,7%
3	<i>BB Cream Kitoderm</i>	17	3,2%
4	<i>AV Foundation</i>	16	3%
5	<i>Sunscreen Normal W30</i>	14	2,6%
6	<i>Sunscreen Oily Beige</i>	14	2,6%
Total		116	21,7%

Sumber: Data Sekunder yang Diolah (2016)

- 3) Kelompok C merupakan kelompok krim pagi yang penjualannya rendah sebesar 36 atau sebesar 7,6% dari total penjualan dengan jumlah 5item produk atau 33,33% dari 15 item yang ada. Berikut adalah tabel krim pagi dari kelompok C berdasarkan analisis ABC penjualan:

Tabel 3.5
Krim Pagi Kelompok C Berdasarkan Analisis ABC Penjualan

No	Nama Item	Penjualan	Penjualan (%)
1	<i>TS Kid</i>	11	2,06%
2	<i>DD Cream Immortal</i>	9	2%
3	<i>Suncare With Brightener</i>	8	1,5%
4	<i>Acne Day Cream</i>	4	1%
5	<i>Suncare For Oily Skin</i>	4	1%
Total		36	7,6%

Sumber: Data Sekunder yang Diolah (2016)

b. Pengelompokan Krim Pagi Berdasarkan Analisis ABC Investasi

Dalam menentukan besarnya keuangan dalam penerapan analisis ABC diperlukan pengukuran kebutuhan setiap produk krim pagi, dikalikan dengan biaya per *item*. Metode Analisis ABC ini digunakan untuk menghitung nilai investasi persediaan, kelompok ini terdiri dari investasi tinggi sebesar 70%, investasi sedang 20%, dan investasi rendah 10%. Berdasarkan Hukum *Pareto*, metode analisisnya adalah sebagai berikut:

- 1) Kelompok A adalah kelompok terbanyak nilai investasinya sebesar 70%, dan merupakan kelompok krim pagi yang membutuhkan dana investasi yang tinggi.
- 2) Kelompok B adalah kelompok yang nilai investasinya berada diantara Kelompok A dan C dengan nilai investasi sebesar 20%, dan merupakan kelompok krim pagi yang membutuhkan dana investasi yang sedang.

- 3) Kelompok C adalah kelompok yang nilai investasinya rendah sebesar 10%, dan merupakan kelompok krim pagi yang membutuhkan dana investasi yang rendah.

Metode analisis ini digunakan untuk menghitung nilai investasi produk krim pagi di Apotek Klinik dr. Has Skin Care selama 3 bulan yaitu bulan Mei 2016 sampai dengan Juli 2016.

Langkah-langkah yang digunakan dalam metode ini adalah:

- 1) Menghitung jumlah penjualan selama 3 bulan (Mei s.d Juli 2016) untuk setiap *item*.
- 2) Mencari harga pokok setiap *item*.
- 3) Mengalikan harga pokok dengan jumlah penjualan selama 3 bulan, sehingga diperoleh nilai penjualan selama 3 bulan.
- 4) Mengurutkan mulai dari yang terbesar hingga yang terkecil kemudian dihitung presentase nilai penjualannya.
- 5) Mencari nilai kumulatif dengan menjumlahkan nilai presentase penjualan yang sudah dirangking
- 6) Mengklasifikasikan setiap *item* sesuai dengan presentase nilai.

Hasil pengelompokan analisis ABC investasi dapat dilihat melalui tabel berikut ini:

Tabel 3.6
Hasil Analisis ABC Krim Pagi Berdasarkan Analisis ABC Investasi

Kelompok	Jumlah Item	Jumlah Item (%)	Nilai Investasi (Rp)	Nilai Investasi (%)
A	4	26,67%	Rp 12,100,000	74%
B	5	33,33%	Rp 3,305,000	20%
C	6	40%	Rp 1,065,000	6%
Total	15	100%	Rp 16,470,000	100%

Sumber: Data Sekunder yang Diolah (2016)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat pengelompokan berdasarkan nilai investasi sebagai berikut:

- 1) Krim pagi yang termasuk dalam kelompok A ada 4 *item* atau 26,67% dari total keseluruhan produk krim pagi dengan nilai investasi sebesar Rp12.100.000,00 dan mengambil porsi terbanyak sebesar 74%. Berikut ini adalah 4 item krim pagi yang termasuk dalam kelompok A:

Tabel 3.7
Krim Pagi Kelompok A Berdasarkan Analisis ABC Investasi

No	Nama Item	Jumlah Pemakaian	Harga per Item	Nilai Investasi
1	<i>Suncare Daily Protection</i>	216	Rp25,000	Rp5,400,000
2	<i>Acanthe Sunscreen Cream</i>	49	Rp60,000	Rp2,940,000
3	<i>Sunblock Double Action N</i>	80	Rp30,000	Rp2,400,000
4	<i>AV Foundation</i>	16	Rp85,000	Rp1,360,000
Total		361		Rp12,100,000

Sumber: Data Sekunder yang Diolah (2016)

- 2) Krim Pagi yang termasuk kelompok B ada 5 *item* atau 33,33% dari total 15 *item* keseluruhan krim pagi dengan nilai investasi sebesar Rp3.305.000,00 atau 20% dari total investasi dan mengambil porsi sebanyak 20%. Berikut ini adalah 5 *item* krim pagi yang termasuk kelompok B:

Tabel 3.8
Krim Pagi Kelompok B Berdasarkan Analisis ABC Investasi

No	Nama <i>Item</i>	Jumlah Pemakaian	Harga per <i>Item</i>	Nilai Investasi
1	<i>BB Cream Immortal</i>	35	Rp35,000,00	Rp 1,225,000,00
2	<i>Sunscreen Acne</i>	37	Rp20,000,00	Rp 740,000,00
3	<i>Acne Daily Care</i>	20	Rp30,000,00	Rp 600,000,00
4	<i>BB Cream Kito</i>	17	Rp25,000,00	Rp 425,000,00
5	<i>DD Cream</i>	9	Rp35,000,00	Rp 315,000,00
Total		118		Rp 3,305,000,00

Sumber: Data Sekunder yang Diolah (2016)

- 3) Untuk investasi nilai rendah masuk ke kelompok C. Dari hasil perhitungan terdapat 6 *item* produk krim pagi atau sebesar 40% dari total keseluruhan krim pagi yang ada, dengan investasi sebesar Rp1.065.000,00 dan mengambil porsi sebesar 6%. Berikut adalah tabel nilai investasi kelompok C:

Tabel 3.9
Krim Pagi Kelompok B Berdasarkan Analisis ABC Investasi

No	Nama Item	Jumlah Pemakaian	Harga per Item	Nilai Investasi
1	<i>Sunscreen Normal W30</i>	14	Rp20,000,00	Rp280,000,00
2	<i>Sunscreen Oily Beige</i>	14	Rp20,000,00	Rp280,000,00
3	<i>Suncare With Brightener</i>	8	Rp25,000,00	Rp200,000,00
4	<i>TS Kid</i>	11	Rp15,000,00	Rp165,000,00
5	<i>Acne Day Cream</i>	4	Rp20,000,00	Rp 80,000,00
6	<i>Suncare For Oily Skin</i>	4	Rp15,000,00	Rp 60,000,00
Total		55		Rp1,065,000,00

Sumber: Data Sekunder yang Diolah (2016)

4. EOQ dan ROP

Setelah didapatkan hasil dari perhitungan Analisis ABC dilakukan perhitungan jumlah pemesanan ekonomis (EOQ) dan titik pemesanan kembali (ROP). Perhitungan ini dilakukan guna menghindari terjadinya kekosongan stok produk yang akan berdampak pada pelayanan. Maka dari itu diperlukan metode untuk menentukan jumlah pemesanan (EOQ) dan kapan dilakukan pemesanan kembali (ROP).

Berikut ini adalah contoh perhitungan EOQ dan ROP pada krim pagi *Suncare Daily Protection* yang merupakan kelompok A dari hasil analisis ABC, adalah sebagai berikut:

- a. *Demand* atau kebutuhan selama 3 bulan mulai dari Mei 2016 sampai Juli 2016 adalah 216 buah.

- b. *Lead Time* atau waktu tunggu yang diperlukan dari pemesanan hingga barang datang adalah 3 hari (Dari hasil wawancara dengan narasumber).
- c. *Order Cost* atau biaya untuk setiap kali melakukan pemesanan yang terdiri dari biaya sms atau internet untuk aplikasi BBM atau *Whatsapp*, adalah sebesar Rp1.000,00 (Dari hasil wawancara dengan Apoteker).
- d. *Holding Cost* atau biaya penyimpanan adalah sebesar 25% dari unit *cost* persatuan, yaitu 25% dari Rp25.000,00 adalah Rp6.250,00 per buah.
- e. *Unit Cost* harga persatuan dapat dilihat melalui komputer yang telah disediakan oleh apotek klinik, yaitu untuk *Suncare Daily Protection* sebesar Rp25.000,00 per buah.
- f. Setelah itu dilakukan perhitungan dengan rumus:

$$\text{EOQ} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$\text{EOQ} = \sqrt{\frac{2 \times 216 \times \text{Rp}1000,00}{\text{Rp}6250,00}}$$

$$\text{EOQ} = 8,31$$

- g. Didapatkan hasil perhitungan EOQ sebesar 8,31 dibulatkan menjadi 8. Ini berarti bahwa jumlah pemesanan yang ekonomis untuk *Suncare Daily Protection* adalah 8 buah.
- h. Untuk perhitungan ROP pada produk *Suncare Daily Protection* adalah sebagai berikut:

General cashier bekerja selama 78 hari selama 3 bulan

Lead time = 3 hari

Jumlah penjualan perhari (W) = $216 / 78 = 2,76 = 3$ buah

Maka dapat diketahui batas minimal untuk pemesanan

$\begin{aligned} \text{ROP} &= W \times L \\ &= 3 \times 3 \\ &= 9 \text{ buah} \end{aligned}$

Interval waktu pemesanan = Jumlah hari kerja / N

$$= 78 / 27 \text{ kali}$$

= 2,89 dibulatkan menjadi 3 hari

Untuk menentukan kapan dilakukan pemesanan kembali dilakukan perhitungan dengan metode ROP. Metode ini bergantung kepada waktu tunggu atau *lead time*. Dari hasil yang didapat dari *Suncare Daily Protection*. Dapat dilakukan pemesanan kembali ketika produk mencapai jumlah 8 buah dan jarak waktu pemesanan kembali adalah jumlah pemakaian selama 3 bulan dibagi dengan hasil EOQ yaitu 2,89 dibulatkan menjadi 3 hari.

- i. Kemudian menghitung *safety stock* untuk produk *Suncare Daily Protection* adalah jumlah penjualan selama 3 bulan dibagi 90 hari (30 hari x 3) :

$$216 / 90 = 2,4 = 2 \text{ buah}$$

Lead time atau waktu tunggu pemesanan = 3 hari

Maka *safety stock* dapat dihitung dengan rumus:

$$SS = 50\% \times \text{Pemakaian per hari}$$

$$SS = 50\% \times 2$$

$$\mathbf{SS = 1 \text{ buah}}$$

Maka ROP untuk *safety stock* produk *Suncare Daily Protection* adalah:

$$ROP = (\text{Pemakaian per hari} \times \text{Lead time}) + \text{Safety stock}$$

$$ROP = (2 \times 3) + 1$$

$$\mathbf{ROP = 7 \text{ buah}}$$

Sehingga dapat ditentukan untuk pemesanan kembali produk *Suncare Daily Protection* adalah ketika persediaan tersisa 7 buah.

- f. Dari hasil perhitungan di atas dapat ditentukan jumlah maksimal persediaan yang harus dimiliki oleh apotik sebagai berikut:

$$\text{Jumlah Persediaan Maksimum} = \text{EOQ} + \text{Persediaan Pengaman}$$

$$\text{Jumlah Persediaan Maksimum} = 8 + 1$$

$$\text{Jumlah Persediaan Maksimum} = 9 \text{ buah}$$

5. Pembahasan

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, bahwa perencanaan pengadaan krim pagi perlu mempertimbangkan jumlah populasi yang dilayani, jenis pelayanan yang biasa diberikan berdasarkan data konsumsi sebelumnya. Selain itu, perlu juga menetapkan jenis krim pagi yang benar-benar efisien dalam meminimalkan nilai investasinya. Jika terlalu banyak jenisnya namun penjualannya rendah, biaya penyimpanan yang harus

dikeluarkan besar. Sedangkan yang menjadi kendala dalam proses perencanaan adalah permintaan dokter yang berubah-ubah, serta permintaan yang terkadang tiba-tiba banyak, sehingga perencanaannya tidak sesuai dengan kebutuhan. Maka dapat disimpulkan bahwa Apotek Klinik dr. Has Skin Care belum menerapkan metode Analisis ABC dengan menentukan berapa jumlah produk krim pagi dan kapan waktu pemesanan yang ideal dengan perhitungan EOQ dan ROP.

Hal ini tidak sejalan dengan pendapat Nasution (2008:236) yang menyebutkan bahwa persediaan dibagi dalam 3 kelas yaitu kelas A, B, dan C yang menggunakan prinsip *Pareto, The Critical Few and Trivial Many* yang dikembangkan oleh Vilfredo Pareto. Prinsip ini menjelaskan tentang ide untuk memfokuskan pengendalian persediaan pada jenis persediaan yang bernilai tinggi daripada yang bernilai rendah, yang mana prinsip ini belum diterapkan di dalam pengendalian persediaan yang dilakukan oleh Apotek di Klinik dr Has Skin Care.

Menerapkan metode analisis ABC dengan melakukan perhitungan EOQ dan ROP dapat membantu *general cashier* dalam menghitung jumlah pemesanan yang optimum dan kapan waktu ideal untuk melakukan pemesanan, agar tidak terjadi investasi yang berlebihan yang disediakan untuk persediaan dan tidak mengalami kekurangan persediaan yang dapat menghambat pelayanan.

Dari hasil analisis ABC penjualan krim pagi pada kelompok A yang dapat dilihat pada Tabel 3.2 dengan jumlah 4 *item* atau 26,67% dari 15

item krim pagi dengan jumlah pemakaian sebesar 382 atau 71,53%, maka kelompok A adalah jenis krim pagi yang persediaannya harus diprioritaskan. Sedangkan kelompok B dengan jumlah 6 *item* atau 40% dari 15 *item* krim pagi dengan jumlah pemakaian sebesar 116 atau 21,7% adalah kelompok krim pagi yang diprioritaskan setelah kelompok A. Untuk kelompok C dengan jumlah 5 *item* atau 33,33% dari 15 *item* krim pagi dengan jumlah pemakaian sebesar 36 adalah kelompok krim pagi yang cukup dipantau melalui kartu stok karena tidak banyak pasien yang berminat menggunakan jenis krim pagi ini. *General cashier* juga dapat melakukan pengeliminasian pada jenis krim pagi yang ada pada kelompok C untuk mengurangi nilai investasi dan mengefisienkan penggunaan krim pagi pada kelompok A dan B saja.

Kemudian pada Tabel 3.6 yaitu produk krim pagi kelompok A berdasarkan analisis ABC investasi, dapat dilihat bahwa besarnya nilai tersebut bukan karena besarnya harga per *item* krim pagi tetapi juga dipengaruhi besarnya total penjualan selama 3 bulan. Terdapat 4 *item* krim pagi atau 26,67% dari total persediaan krim pagi yang tersedia dengan nilai investasi sebesar Rp12.100.000,00 dengan porsi terbanyak sebesar 74%. Oleh karena itu dapat diartikan hanya dengan mengawasi 4 *item* saja sudah dapat memenuhi kebutuhan obat lebih dari 70% dari total penjualan obat. Terbukti bahwa krim pagi kelompok A yang berpengaruh terhadap kesehatan kulit pasien di Klinik dr. Has Skin Care.

Kelompok B memiliki 5 *item* atau 33,33% dengan nilai investasi Rp3.305.000,00 dengan porsi sebesar 20%. Dapat diartikan kelompok B hanya memerlukan pemantauan dan perhatian namun tidak terlalu ketat dibandingkan dengan kelompok A. cukup dengan melakukan sistem pencatatan pada *System inventory* dan kartu stok serta laporan bulanan dan evaluasi secara berkala.

Untuk kelompok C memiliki 6 *item* atau 40% dari total jumlah krim pagi dan memiliki nilai investasi sebesar Rp1.065.000,00 dengan porsi 6% dari total investasi yang dikeluarkan selama 3 bulan. Meskipun nilainya rendah, kelompok C juga memerlukan pengendalian dengan sistem pencatatan yang baik.

Selanjutnya, kita dapat menentukan EOQ dan ROP setelah melakukan analisis ABC penjualan dan investasi untuk menghindari pemborosan biaya dan kekosongan stok krim pagi. Sebagai contoh produk krim pagi *Suncare Daily Protection*, berdasarkan perhitungan, jumlah pemesanan ekonomis adalah 8 buah setiap kali pemesanan. Jumlah ini akan menggunakan biaya pemesanan dan biaya penyimpanan paling sedikit. Jika jumlah pemesanan ditingkatkan, maka akan meningkatkan biaya penyimpanan karena jumlah persediaan yang banyak. Jika jumlah pemesanan diturunkan, maka akan meningkatkan biaya pemesanan dengan jumlah sedikit dan frekuensi pemesanan akan meningkat sehingga meningkatkan biaya pemesanan. Maka dari itu pemesanan 8 buah untuk

produk *Suncare Daily Protection* ini merupakan jumlah yang paling ekonomis dalam setiap kali pemesanan.

Untuk waktu pemesanan kembali yang ideal adalah ketika stok produk mencapai kebutuhan selama waktu tunggu atau permintaan harian rata-rata dikalikan dengan waktu tunggu. Sehingga perhitungan ROP harus mempertimbangkan *safety stock* yang berfungsi sebagai proteksi terhadap kemungkinan permintaan yang meningkat yang dapat berisiko kekurangan stok (*stock out*).

Berdasarkan perhitungan di atas, *safety stock* untuk *Suncare Daily Protection* adalah 1 buah dan *Reorder Point*-nya adalah sebesar 7 buah. Artinya pemesanan produk ini akan dilakukan ketika stok obat mencapai 7 buah. Jumlah tersebut merupakan titik ideal dilakukannya pemesanan ulang agar terhindar dari kekurangan stok karena *stock out* dan terhindar dari kekurangan karena permintaan yang meningkat.

Kendala yang dirasakan oleh *general cashier* adalah dalam menentukan waktu pemesanan kembali karena tidak adanya perhitungan *safety stock*, sehingga waktu pemesanan dilakukan saat stok mencapai 0 atau pada saat 0. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan *general cashier* mengenai kesesuaian jumlah stok dalam *System inventory* dengan jumlah stok fisik krim pagi berbeda, sehingga harus dilakukan *monitoring* secara berkala, *System inventory* ini *link* dengan sistem *billing*, sehingga secara otomatis *System inventory* akan mengurangi stok yang sudah di input ke dalam sistem komputer yang ada di apotek ketika ada

pasien yang membeli produk krim pagi. Untuk meminimalisir kesalahan, maka perlu dilakukan pencatatan yang akurat terhadap kartu stok, kemudian dicocokkan dengan jumlah fisik yang ada di almari penyimpanan.

Apotek Klinik dr Has Skin Care belum memiliki metode khusus dalam sistem pengendalian persediaan, metode dalam pengendalian merupakan tindakan yang penting dalam menghitung berapa jumlah optimal tingkat persediaan yang harus dimiliki, serta kapan melakukan pemesanan kembali. Selain itu belum adanya ketetapan dalam jenis produk krim pagi, sehingga sulit bagi *general cashier* dalam melakukan pengendalian terhadap banyaknya *item* krim pagi.

Metode analisis ABC merupakan teknik pengendalian berdasarkan pengklasifikasian seluruh jenis persediaan berdasarkan tingkat kepentingannya, analisis ini sangat berguna bagi *general cashier* dalam memfokuskan perhatiannya terhadap penentuan jenis krim pagi yang paling penting dalam *System inventory* yang sifatnya multi sistem. Oleh karena itu, perhitungan melalui metode Analisis ABC, EOQ, dan ROP di atas dapat dijadikan dasar bagi Apotek Klinik dr. Has skin Care di masa mendatang.