



Analisis Pareto dalam Perencanaan Produk di Apotek

Description

Analisis Pareto adalah metode yang banyak digunakan dalam perencanaan pembelian produk di apotek terutama untuk apotek yang sudah berjalan. Metode ini termasuk ke dalam metode konsumsi yaitu didasarkan pada data riil penggunaan produk/obat di periode sebelumnya. Dengan metode Pareto dapat diketahui frekuensi pemesanan dan ditentukan prioritas pemesanan berdasarkan nilai obat.

Metode Pareto menekankan pada pembagian item obat berdasarkan persen penggunaan dana, lalu dilihat kontribusinya terhadap total penjualan atau keuntungan kumulatif. Penggolongan dibagi menjadi tiga yaitu kelompok A, B, dan C. Objek analisis Pareto ada dua yaitu, dapat dilihat dari persentase kumulatifnya terhadap total penjualan atau persentase kumulatifnya terhadap keuntungan. Ide dasar dari analisis Pareto adalah pengendalian terhadap 20% dari item obat sudah menentukan pengendalian terhadap 80% dari nilai pemakaian, sebab hanya 20% item yang memiliki persentase kumulatif total penjualan atau keuntungan yang terbesar di apotek.

Kelompok	Jumlah Item (%)	% Kumulatif Terhadap Total Penjualan	% Kumulatif Terhadap Total Keuntungan
A	20	80	80
B	30	15	15
C	50	5	5

Tabel 1. Perbandingan Jumlah Item Obat dengan Persentase Kumulatif Total Penjualan atau Keuntungan dalam Analisis Pareto

Kelompok A

Kelompok A merupakan item obat yang memiliki persentase kumulatif 80% terhadap total penjualan atau keuntungan. Biasanya kelompok obat yang paling banyak jumlahnya atau merupakan obat yang mahal. Untuk kelompok ini diperlukan kontrol yang ketat. Jumlahnya tidak banyak, hanya 20% dari total item di apotek.

Kelompok B

Kelompok B merupakan item obat yang memiliki persentase kumulatif 15% terhadap total penjualan atau keuntungan. Biasanya merupakan obat yang penjualannya agak lambat (tidak sebanyak kelompok A) atau obat yang banyak penggunaannya namun harganya cukup murah. Jumlahnya sekitar 30% dari total item di apotek.

Kelompok C

Kelompok C merupakan item obat yang memiliki persentase kumulatif 5% terhadap total penjualan atau keuntungan. Biasanya merupakan kelompok obat yang penjualannya paling lambat atau obat yang paling murah. Pengendaliannya tidak terlalu ketat. Mengurangi jumlah obat di kelompok C dapat dilakukan untuk mengurangi investasi pada persediaan. Duplikasi sediaan yang memiliki isi sama juga sebaiknya dikurangi.

Cara Melakukan Analisis Pareto atau ABC

1. Buat daftar semua item obat di apotek beserta harga satuannya
2. Masukkan jumlah penjualannya dalam satu periode, misal dalam satu tahun
3. Kalikan antara harga dengan jumlah penjualan sehingga didapatkan nilai pemakaian
4. Hitung persentase nilai pemakaian dari masing-masing item obat terhadap nilai pemakaian semua obat (total penjualan), didapat nilai persentase terhadap total penjualan
5. Urutkan berdasarkan persentase ranking penjualannya,
6. Hitung persentase kumulatif dari total penjualan dari masing-masing item obat
7. Tentukan klasifikasinya : A, B, atau C

Analisis Pareto dengan Aplikasi [Apotek Digital](#)

Melakukan analisis Pareto/ABC secara manual cukup memusingkan dan memberatkan bagi pebisnis apotek. Apalagi jika data yang harus diinput dan diolah banyak dan berisiko ada kesalahan saat penginputan dan perhitungan. Aplikasi pengolah apotek [Apotek Digital](#) siap membantu pebisnis apotek dalam melakukan analisis Pareto/ABC secara otomatis dan akurat, berdasarkan semua transaksi penjualan di apotek, sehingga Anda tidak perlu menghitungnya secara manual. Analisis Pareto dari Aplikasi [Apotek Digital](#) menyajikan data yang detail terkait jumlah item yang terjual, nilai penjualannya, persentase terhadap nilai penjualan, serta klasifikasi Pareto-nya, yang sangat membantu dalam merencanakan pembelian di apotek.

Apotek Trial
id: viapotek

Kode Sesi: B220121-1
Pengguna: Joko

Analisis Pareto / ABC

Analisis Berdasarkan: Total Penjualan
Cari: Ketik di sini

No.	Nama Produk	Terjual	Nilai Penjualan
1	BB KRIM SKU: OB-0350	202 Tube	Rp 3.030.000,00
2	10 Xarelto 10 mgcc SKU: OBXAR10	3 Box	Rp 1.350.000,00
3	14 Xarelto 15 mg oke SKU: OBXAR15	2 Strip	Rp 1.260.000,00
4	Abbotic XL 500mg SKU: OB-2525	2 Tablet	Rp 120.000,00
5	Acanthe Cream 30gr SKU: OB-0822	1 Tube	Rp 90.000,00
6	3M Nexcare 2 Inch SKU: OB-1441	2 Pcs	Rp 90.000,00
7	Acitral Liquid 120ml	1 Botol	Rp 50.000,00

Akumulasi Hasil Analisis dari 1 Jan 2022 s.d. 24 Jan 2022

Pareto A	: 3 produk	Pareto B
Pareto C	: 2.834 produk	Total Produk

Analisis Pareto dengan Apotek Digital

Selain dengan analisis pareto, perencanaan pembelian juga bisa didasarkan pada [analisis status stok](#), yaitu berdasarkan status stok produk dibandingkan terhadap kebutuhan per bulannya.

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. analisis ABC
2. analisis pareto
3. apotek digital
4. kelas ABC
5. metode perencanaan

Date Created

2022/07/21

Author

ayesyaturul