

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Definisi Apotek

Menurut Permatasari (2019) Apotek merupakan tempat dengan kebutuhan kesehatan yang digunakan oleh tenaga profesi apoteker dibidang kefarmasian dengan menyalurkan ilmu farmasi bagi masyarakat untuk membantu meningkatkan kesehatan masyarakat. Keberadaan apotek sangat dibutuhkan di masyarakat, dikarenakan masyarakat yang ingin membeli obat harus datang ke Apotek. Pelayanan kesehatan dikatakan baik apabila dapat memberikan kepuasan konsumen atau pasien sebagai prioritas utama bagi pelayanan kesehatan di masyarakat. Pelayanan kefarmasian merupakan wujud pelayanan secara langsung dan penuh tanggung jawab atas pasien berkaitan dengan sediaan famasi untuk meningkatkan kesehatan dan kehidupan pasien.

Kegiatan kefarmasian yang dapat diberikan kepada pasien meliputi pengendalian sediaan farmasi, pengamanan, pengadaan, penyimpanan, penyaluran obat, pengembangan obat, bahan , dan obat tradisional. Sebagai salah satu sarana pelayanan kesehatan, maka dalam pelayanannya apotek harus mengutamakan kepentingan masyarakat yaitu, menyediakan, menyimpan, dan menyerahkan perbekalan farmasi yang berkualitas baik. Dalam pengolahannya, apotek harus dikelola apoteker yang telah mengucapkan sumpah jabatan apoteker.

2.2 Implementasi

Menurut Kadir dalam Rahmawati & Wijanarko (2019) Implementasi adalah kegiatan yang dilakukan untuk menguji data dan menerapkan sistem yang diperoleh dari kegiatan seleksi. Dalam sistem implementasi merupakan salah satu unsur pertengahan dari keseluruhan pembangunan sistem komputerisasi, dan unsur yang harus dipertimbangkan dalam pembangunan sistem komputerisasi yaitu masalah perangkat lunak (*software*), karena perangkat lunak yang digunakan haruslah sesuai dengan masalah yang akan diselesaikan, disamping masalah perangkat keras (*hardware*) itu sendiri. Sedangkan menurut Rahmawati & Wijanarko (2019) Implementasi juga dimaksudkan menyediakan sarana untuk membuat sesuatu dan memberikan hasil yang bersifat praktis terhadap sesama.

Berdasarkan pengertian implementasi yang dikemukakan diatas, dapat dikatakan bahwa implementasi merupakan suatu tindakan atau pelaksanaan rencana yang telah disusun dengan cermat dan rinci. Implementasi tidak hanya aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang direncanakan dan dilaksanakan dengan serius. Pelaksanaan tidak dapat berdiri sendiri tetapi dipengaruhi oleh objek berikutnya.

Implementasi pada penjualan juga sangat dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha. Tindakan implementasi yang sudah terencana memudahkan proses aktivitas seperti transaksi penjualan yang terjadi. Seperti halnya di Apotek Putri, apotek menerapkan aturan serta prosedur resmi

kesehatan sesuai ketentuan yang berlaku dengan rencana yang sudah disusun secara cermat dan profesional.

2.3 Peramalan

Menurut Firmansyah dalam Arnorce dkk. (2023) Peramalan adalah kegiatan meramalkan, memproyeksikan atau mengadakan taksiran terhadap berbagai kemungkinan yang akan terjadi sebelum suatu rencana yang lebih pasti dapat dilakukan. Menurut Permatasari dalam Machfiroh dkk (2023) peramalan juga dapat didefinisikan sebagai bentuk kegiatan untuk memperkirakan apa yang akan terjadi pada masa yang akan datang. Dapat disimpulkan bahwa peramalan merupakan perkiraan atau dugaan suatu rencana di masa yang akan datang dengan menggunakan data di masa lampau guna memperoleh hasil peramalan yang akurat dan memiliki tujuan untuk meminimalisir kesalahan.

Peramalan merupakan hal yang terpenting bagi organisasi atau bisnis untuk pengambilan keputusan manajemen yang signifikan. Peramalan menjadi dasar bagi perencanaan jangka panjang perusahaan. Ketepatan hasil peramalan bisnis akan meningkatkan peluang tercapainya investasi yang menguntungkan bagi perusahaan. Tujuan dari peramalan penjualan yaitu, untuk mendapatkan peramalan permintaan dimasa yang akan datang, sehingga diperoleh suatu perkiraan yang mendekati keadaan yang sebenarnya. Mengetahui perkiraan penjualan yang mendekati kenyataannya, maka dapat mengurangi resiko pengambilan keputusan tentang perencanaan kapasitas, perencanaan tenaga kerja dan perencanaan rantai pasokan.

Menurut Aulia dalam (Arnorce dkk., 2023) peramalan yang baik mempunyai beberapa karakteristik, adapun kriteria diantaranya:

a. Akurasi

Akurasi dari suatu hasil peramalan diukur dengan hasil kebiasaan dan konsistensi peramalan kerja tersebut. Hasil peramalan dikatakan bias bila peramalan tersebut terlalu tinggi atau terlalu rendah dibandingkan dengan kenyataan yang terjadi. Hasil peramalan dikatakan konsisten apabila besarnya kesalahan peramalan relatif kecil.

b. Biaya

Biaya yang diperlukan dalam pembuatan suatu peramalan adalah tergantung dari jumlah item yang diramalkan terdiri dari lamanya periode peramalan dan metode peramalan yang dipakai.

c. Kemudahan

Penggunaan metode peramalan yang sederhana, mudah dibuat dan mudah diaplikasikan akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Menurut Heizr & Render (2015) metode peramalan terdapat 2 pendekatan umum yaitu pendekatan kualitatif dan pendekatan kuantitatif.

1. Peramalan kualitatif menggabungkan faktor-faktor, misalnya intuisi dari pengambilan keputusan. Ada empat teknik peramalan kualitatif, yaitu :

a. Juri dari opini eksekutif

Dalam metode ini, pendapat sekumpulan kecil manajer atau pakar tingkat tinggi umumnya digabungkan dengan model statik, dikumpulkan untuk mendapatkan prediksi permintaan kelompok.

b. Metode Delphi

Dalam metode delphi ada 3 jenis partisipasi, yaitu pengambilan keputusan, karyawan, dan responden. Dalam mengambil keputusan biasanya terdiri atas 5-10 orang pakar yang akan melakukan peramalan.

c. Komposit Tenaga Penjualan

Dalam pendekatan ini, setiap tenaga penjualan memperkirakan berapa jumlah penjualan yang dapat dia capai dalam wilayahnya.

d. Survey Pasar

Pada metode ini mengharuskan adanya input dari konsumen mengenai rencana pembelian mereka dimasa depan.

2. Peramalan kuantitatif menurut Sofyan (2013) menggunakan bermacam-macam model matematika yang bergantung pada data historis atau variabel asosiatif untuk meramalkan permintaan.

a. Model Deret Waktu (*Times Series Models*)

Model ini berhubungan dengan kurun waktu tertentu dan menggunakan data masa lalu untuk melakukan peramalan. Metode ini terdiri dari beberapa metode:

1. Metode rata-rata bergerak (*moving average*)

Metode ini menggunakan sejumlah data aktual masa lalu untuk menghasilkan peramalan. Berikut rumus metode rata-rata bergerak.

$$M_t = y_{t+1} = \frac{(y_1 + y_{1-1} + y_{1-2} + \dots + y_{1-n})}{n}$$

Sumber : Sofyan (2013)

Keterangan :

M_t = rata-rata bergerak pada periode t

Y_{t+1} = nilai ramalan periode berikutnya

Y_t = jumlah data dalam rata-rata bergerak

2. Metode Pemulusan Eksponensial (*Exponential Smoothing*)

Metode ini merupakan peramalan rata-rata bergerak dengan memberikan pembobotan. Berikut rumus metode Pemulusan Eksponensial.

$$F_t = F_{t-1} + \alpha (A_{t-1} - F_{t-1})$$

Sumber : Sofyan (2013)

Keterangan :

F_t = peramalan baru

F_{t-1} = peramalan sebelumnya

α = konstanta penghalusan

A_{t-1} = permintaan aktual periode lalu

3. Proyeksi Tren

Metode ini mencocokkan garis tren pada serangkaian data masa lalu, kemudian memproyeksikan garis pada masa yang akan datang untuk meramalkan jangka menengah atau jangka panjang. Berikut rumus metode proyeksi tren.

Dihitung dengan cara :

$$Y = a + bx$$

Sumber : Sofyan (2013)

Keterangan :

Y = nilai terhitung dari variabel yang akan diprediksi

a = persilangan sumbu y

b = kemiringan garis regresi

x = variabel bebas (dalam hal ini waktu)

untuk menentukan a dan b dilakukan pemecahan sebagai

berikut :

$$a = \frac{\sum y}{n} \quad b = \frac{\sum x \cdot y}{\sum x^2}$$

keterangan :

a = persilangan sumbu y

b = kemiringan garis regresi

Σ = tanda penjumlahan total

x = nilai variabel bebas yang diketahui

y = nilai variabel terkait yang diketahui

n = jumlah data atau pengamatan

b. Metode Kausal

Metode ini dapat membantu memperkirakan titik belok pada data *time series* dan bermanfaat untuk peramalan jangka panjang dan menengah.

Metode kausal terbagi menjadi 4 bagian, yaitu analisa regresi, model ekonometri, model input-output, dan model simulasi.

2.4 Least Square

Menurut Pamungkas (2016) dalam metode Least Square (metode kuadrat terkecil) merupakan salah satu metode berupa data deret berkala atau *time series*, yang mana dibutuhkan data-data penjualan dimasa lampau untuk melakukan peramalan penjualan dimasa mendatang sehingga dapat ditentukan hasilnya. Metode ini sering digunakan untuk melakukan peramalan penjualan karena hasil peramalannya akurat dan terpercaya. Metode *Least Square* dapat diterapkan untuk membuat garis trend lurus dengan metode statistik. Berikut rumus metode *Least Square* menurut Sofyan (2013) :

$$Y = a + bx$$

Keterangan :

Y = data berkala (time series data)

x = variabel waktu (hari, minggu, bulan, tahun)

a = persilangan sumbu y (nilai konstanta)

b = kemiringan garis regresi (nilai konstanta)

Untuk mendapatkan nilai Y , maka harus dicari terlebih dahulu nilai dari konstanta a dan b dengan rumus sebagai berikut :

$$a = \frac{\sum Y}{N}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Keterangan :

N = jumlah data atau pengamatan

\sum = tanda penjumlahan total

Y = data berkala

X = periode waktu

Menurut Kurniawan & Soekarno (2020) pada tahap ini akan menentukan variabel waktu. Dalam menentukan variabel waktu dibagi menjadi 2 yaitu :

1. Data Genap, maka skor nilainya : ..., -5, -3, -1, 1, 3, 5...
2. Data Ganjil, maka skor nilainya : ..., -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3, ...

2.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

NO	NAMA PENELITI (TAHUN) “JUDUL PENELITIAN”	METODE PENELITIAN	HASIL PENELITIAN
1.	Indah Rahmawati dan Rony Wijanarko (2019) “Implementasi Prediksi Penjualan Obat Menggunakan Metode Least Square Pada Apotek Demk Farma Jaya”	Penelitian kuantitatif dan kualitatif	Pihak apotek dapat membuat laporan peramalan penjualan dengan efektif dan efisien serta dapat merencanakan anggaran yang akan dibuat kedepannya.
2.	Elisabeth Arnorce, Henriko Herdi, dan Konstantinus Pati Sanga (2023) “Analisis Forecasting Penjualan Obat Dengan Menggunakan Metode Least Square (Studi Kasus Pada Klinik King Medika Pelibaler).	Penelitian deskriptif kuantitatif	Adanya peningkatan penjualan yang signifikan untuk tahun 2023-2027. Hasil peningkatan ini menunjukkan adanya trend pertumbuhan positif dalam kinerja penjualan klinik selama periode 5 tahun yang akan datang.
3.	Kurniawan & Soekarno Putra (2020) “Penerapan Metode Least Square Untuk Prediksi Kebutuhan Obat Pada UPTD Puskesmas Rawat Inap Muaradua Kabupaten Oku Selatan”.	Penelitian kualitatif dan kuantitatif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penerapan metode Least Square untuk prediksi kebutuhan obat pada UPTD Puskesmas Rawat Inap Muaradua OKU Selatan berhasil dibuat dimulsi sistem website dan berjalan tanpa eror dan kendala. 2. Menghasilkan prediksi permintaan obat berikutnya dan mengurangi terjadinya resiko kekosongan stok obat.

4.	Intan Kurnia Permatasari (2019) “Analisis Trend Penjualan Dengan Metode Least Square Pada Apotek Swasta Surabaya”.	Penelitian kuantitatif	Hasil pengujian dengan metode <i>Least Square</i> penjualan di Apotek Swasta Surabaya mengalami peningkatan disetiap kuartalnya. Kuartal ke-3 mengalami peningkatan yang paling besar.
5.	Titin Erma Nur Farida, Intan Kurnia Permatasari, dan Silfina Nisa Permatasari .(Erma dkk., t.t.) tahun 2018 Analisis Trend Penjualan Obat dan Alkes Menggunakan Metode Least Square”.	Penelitian kuantitatif	Hasil analisa penjualan dengan perhitungan menggunakan metode <i>Least Square</i> di Apotek K-24 mengalami peningkatan setiap kuartalnya.

Sumber : berbagai jurnal penelitian (2024)