

Analisis Prioritas Pelanggan dan Produk Alat Kesehatan Berdasarkan Pareto ABC = Analysis of Customer Priorities and Medical Device Products Based on Pareto ABC

Aisyah Octaviani Putri, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920543567&lokasi=lokal>

Abstrak

Tahap pengadaan merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dalam penyelenggaraan kegiatan operasional di PBF. Sistem pengadaan diatur sedemikian rupa dengan tujuan tidak terdapat kelebihan persediaan (overstock) yang dapat memicu adanya produk yang kadaluarsa. Salah satu hal yang dapat dilakukan yaitu dilakukan pengendalian persediaan untuk menjaga kesediaan stok terutama pada pelanggan prioritas. pelanggan prioritas disini merupakan pelanggan yang memiliki kapasitas pembelian terbanyak. Analisis ABC akan digunakan untuk mengelompokkan pelanggan berdasarkan kapasitas produk yang dipesan sehingga dapat ditentukan pelanggan prioritas yang bertujuan untuk dapat memberikan prioritas perhatian pada pelanggan dengan menjaga stok produk pareto A selalu tersedia. Berdasarkan hasil analisis perhitungan, dari 44 pelanggan terdapat 9 pelanggan yang memiliki pareto A atau menjadi pelanggan prioritas, dari total 330 produk yang terjual selama bulan Juli – September 2023 terdapat 19 jenis produk prioritas alat kesehatan di PBF Tramedifa, sehingga diperlukan perhatian khusus dalam proses perencanaan dan pengadaan karena tingginya peluang untuk meningkatkan profit perusahaan dan juga pada analisis ini terdapat 26 produk pareto A menurut panduan pengadaan yang melakukan pemesanan hanya 1 pelanggan dan merupakan pelanggan non grup PT. SamMarie, dimana hal tersebut memiliki resiko yang besar terjadinya dead stock.

.....

The procurement stage is one of the most important activities in carrying out operational activities at PBF. The procurement system is regulated in such a way with the aim of not having excess inventory (overstock) which could trigger expired products. One thing that can be done is inventory control to maintain stock availability, especially for priority customers. Priority customers here are customers who have the largest purchasing capacity. ABC analysis will be used to group customers based on the capacity of the products ordered so that priority customers can be determined which aims to provide priority attention to customers by keeping stock of Pareto A products always available. Based on the results of the calculation analysis, of the 44 customers there are 9 customers who have Pareto A or are priority customers, from a total of 330 products sold during July – September 2023 there are 19 types of priority products for medical devices at PBF Tramedifa, so special attention is needed in the planning process and procurement because of the high opportunity to increase company profits and also in this analysis there are 26 Pareto A products according to the procurement guide that only 1 customer orders and is a non-PT group customer. SamMarie, where this has a big risk of dead stock.