

ABSTRAK

Klinik Spesialis Kulit Jakarta Skin Center, memiliki Apotek sebagai peran penting dalam menyediakan produk dan obat-obatan khusus untuk permasalahan atau penyakit kulit. Setiap tahunnya jumlah penjualan obat yang ada di Apotek Jakarta Skin Center terus bertambah. Untuk itu, dengan adanya peningkatan transaksi penjualan obat, maka para staff yang berada di Apotek Jakarta Skin Center harus merencanakan dan mempersiapkan kebutuhan obat serta produk secara matang agar tetap produktif. Namun dalam pelaksanaannya, terkadang terdapat kendala kekurangan dan kehabisan persediaan obat (*out of stock*) yang dapat menyebabkan pelayanan penjualan obat menjadi kurang maksimal. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa pokok permasalahan yang ada pada Apotek menggunakan metode forecasting agar dapat merencanakan dan mengendalikan stock penjualan obat topikal. Metode *forecasting* yang tepat untuk digunakan di Apotek Jakarta Skin Center adalah metode *Moving Average*.

Kata Kunci : Peramalan, Penjualan Obat, *Moving Average*



ABSTRACT

Jakarta Skin Center as Skin specialist clinic has a pharmacy as an important role in providing products and drugs specifically for problems or skin diseases. Each year the number sales of drug available at the Pharmacy Jakarta Skin Center continues to grow. Therefore, with the increase of drug sales transactions, the staff at the Pharmacy Jakarta Skin Center should plan and prepare the needs of medicines and products to be productive. But in the implementation, sometimes there are constraints of shortage and out of stock of drugs (out of stock) that can lead to drug sales services to be less than the maximum. The purpose of this study is to analyze the subject matter that existed in the pharmacy using forecasting method in order to plan and control the stock of topical drug sales. The right forecasting method to be used in the Pharmacy Jakarta Skin Center is the Moving Average method.

Keywords : Forecasting , Sales of Drug, Moving Average Method.

