



INTISARI

PT KLM merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara yang bergerak dalam perdagangan farmasi khususnya dalam penjualan cairan infus yang berfokus pada penjualan cairan infus dasar. Saat ini perusahaan sedang dalam posisi merintis usaha farmasi yang telah lama vakum akibat proses merger yang terjadi sebelumnya. Dalam penjualan cairan infus yang berjalan saat ini perusahaan belum memiliki perencanaan penjualan dengan tepat sehingga perusahaan seringkali menghadapi ketidaktercapaian target yang sudah ditetapkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi sekaligus memberi saran kepada perusahaan dalam mengoptimalkan penjualan cairan infus dengan ketersediaan sumber daya yang dimiliki saat ini serta kebijakan aktual perusahaan dalam perencanaan penjualan melalui pendekatan Program Linier.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan perumusan pemodelan program linier terhadap kebijakan aktual perusahaan dalam penjualan cairan infus dan kemudian dilakukan penyelesaian pemodelan program linier dengan metode simplex untuk mendapatkan laba usaha/profit yang optimal dalam penjualan cairan infus. Hasil optimasi yang diperoleh selanjutnya dilakukan analisis sensitivitas untuk melihat seberapa besar rentang perubahan koefisien fungsi tujuan dan kendala atau batasan agar tetap berada pada kondisi optimal.

Kesimpulan dari hasil penelitian ini bahwa kebijakan aktual perusahaan dalam penjualan cairan infus berdasarkan pemodelan program linier dan dilakukan penyelesaian dengan metode simplex masih relevan untuk dapat mencapai laba usaha/profit yang optimal. Laba usaha/profit yang dapat dioptimalkan perusahaan yaitu sebesar Rp 10.720.544.505,- per siklus. Hasil analisis sensitivitas menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki rentang sensitivitas pada harga jual produk yang dapat digunakan untuk mengantisipasi dinamika pasar dalam penjualan cairan infus. Dengan pendekatan program linier PT KLM dapat melakukan perencanaan strategi pemasaran dan penjualan dalam mencapai target yang ditetapkan dengan optimal.

Kata kunci : perdagangan farmasi, program linier, metode simplex, analisis sensitivitas



ABSTRACT

PT KLM is one of the State-Owned Enterprises that is engaged in the pharmaceutical trade, especially in the sale of infusion fluids, which focuses on selling basic infusion fluids. Currently, the company is in the position of starting a pharmaceutical business which has been in hiatus for a long time due to the merger process that occurred previously. In the current sale of infusion fluids, the company does not yet have a proper sales plan, so the company often faces failure to achieve the targets that have been set. The purpose of this study is to evaluate as well as provide advice to companies in optimizing sales of infusion fluids with the current availability of resources and the company's actual policies in sales planning through a Linear Program approach.

The analytical method used in this research is to formulate a linear program modeling on the company's actual policy in infusion fluid sales and then complete the linear program modeling with the simplex method to obtain optimal operating profit/profit in infusion fluid sales. The optimization results obtained are then carried out with sensitivity analysis to see how large the range of changes in the coefficient of the objective function and constraints or constraints is in order to remain in optimal conditions.

The conclusion from the results of this study is that the company's actual policy in selling infusion fluids based on linear program modeling and completion using the simplex method is still relevant to be able to achieve optimal operating profit/profit. Operating profit/profit that can be optimized by the company is Rp. 10,720,544,505, - per cycle. The results of the sensitivity analysis show that the company still has a sensitivity range on the selling price of the product that can be used to anticipate market dynamics in selling intravenous fluids. With a linear programming approach, PT KLM is able to plan marketing and sales strategies in achieving optimally set targets.

Keywords: pharmaceutical trade, linear programming, simplex method, sensitivity analysis