

MODUL 3
PENGELOLAAN DAN PELAYANAN SEDIAAN FARMASI DI APOTEK
SUB-TEMA
ANALISIS KEUANGAN & PERPAJAKAN DI APOTEK



Tim Penyusun :

apt. Yudha Rizky Nuari, M.Sc

Program Studi Pendidikan Profesi Apoteker
Fakultas Farmasi
Universitas Ahmad Dahlan
Semester Ganjil
TA 2022/2023

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, karena rahmat dan karunia-Nya Modul Pengelolaan dan Pelayanan Sediaan Farmasi di Apotek ini dapat terselesaikan. Modul ini disusun agar dapat dijadikan sebagai pedoman pelaksanaan kuliah. Modul ini terdiri dari beberapa modul yang terbagi berdasarkan capaian pembelajaran yang diharapkan. Adanya modul ini diharapkan mahasiswa lebih siap dalam melaksanakan Praktek Kerja Profesi Apoteker (PKPA) di apotek dan mendapat gambaran tentang materi yang akan diperoleh selama PKPA. Modul ini juga diharapkan dapat memberikan standar untuk institusi agar mempunyai keseragaman dan panduan dalam menyelenggarakan perkuliahan Pengelolaan dan Pelayanan Sediaan Farmasi di Apotek.

Penyusun mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu proses penyelesaian Modul ini, terutama kepada Program Profesi Apoteker Fakultas Farmasi Universitas Ahmad Dahlan. Semoga Modul ini dapat memberikan manfaat terutama bagi mahasiswa. Masukan berupa kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan untuk menyempurnakan Modul Pengelolaan dan Pelayanan Sediaan Farmasi di Apotek ini.

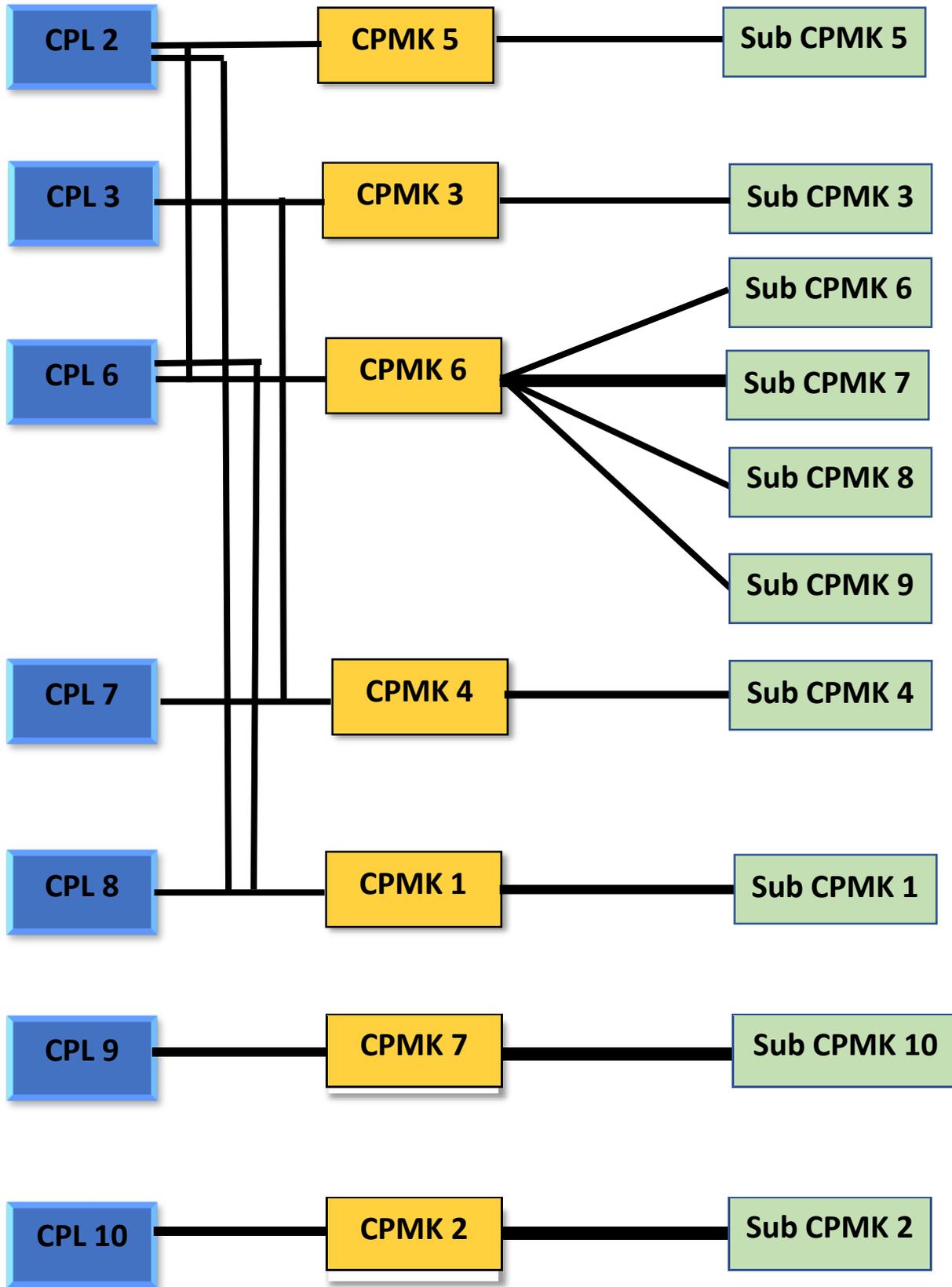
Yogyakarta, 31 Agustus 2022

Penyusun

DAFTAR ISI

Halaman Sampul/Cover	1
Kata Pengantar	2
Daftar Isi	3
RPS dan Peta Modul Glosarium	4
I. PENDAHULUAN	5
a. Deskripsi/Tujuan dari Modul	5
b. Kode Mata kuliah	5
c. SKS	5
d. Level KKNi	5
e. Alokasi Waktu module	5
f. Prasarat mengikuti modul	5
g. Petunjuk Penggunaan Modul	5
h. Metode Belajar Mengajar (PBM)	6
i. Penulis Modul	6
II. CPL DAN CPMK	6
a. CPL yg dibebankan pd Mata Kuliah	6
b. CPMK/Sub CPMK	7
c. Indikator pencapaian CPMK	7
III. KEGIATAN PEMBELAJARAN	8
A. Kegiatan Pembelajaran 5	8
a. Tujuan kegiatan pembelajaran	8
b. Kegiatan dan materi pembelajaran	8
c. Penilaian diri	20
d. Kunci jawaban penilaian	20
IV. PENILAIAN Akhir	21
a. Kisi-kisi penilaian	21
b. Instrumen penilaian	21
c. Kunci jawaban	21
d. Kriteria penilaian	21
PENUTUP	21
DAFTAR PUSTAKA ACUAN BELAJAR	21

RPS dan Peta Modul



I. PENDAHULUAN	
a. Deskripsi & Tujuan dari Modul	<p>Deskripsi Modul ini akan menjelaskan tentang jenis analisa keuangan prediktif di apotek seperti <i>Break event point</i>, <i>return on investment</i>, dan <i>Turnover ratio</i>. Selain itu, jenis-jenis pajak yang ada di apotek juga dijelaskan di dalam modul ini.</p> <p>Tujuan Setelah mempelajari modul ini, mahasiswa diharapkan memahami tentang analisa keuangan prediktif dan perjapajakan di apotek</p>
b. Kode Mata kuliah	Mata Kuliah Pengelolaan dan Pelayanan Sediaan Farmasi di Apotek terdiri dari 3 Satuan Kredit Semester (sks) dimana 1 sks setara 170 menit, maka total durasi tatap muka untuk 16 kali pertemuan adalah 8160 menit atau setara 136 jam (3 sks x 170 menit x 16 kalipertemuan).
c. SKS	3 sks
d. Level KKNi	Mata kuliah ini masuk dalam Level KKNi 6 dimana level KKNi 6
e. Alokasi Waktu module	Modul ini digunakan untuk 1.020 menit atau setara 17 jam (3 sks x 170 menit x 2 kali pertemuan)
f. Prasarat mengikutimodul	Tidak ada prasarat dalam mengikuti kuliah Pengelolaan dan Pelayanan Sediaan Farmasi di apotek
g. Petunjuk Penggunaan Modul	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modul ini merupakan modul ketiga dan merupakan bagian dari 5 Modul kuliah Pengelolaan dan Pelayanan Sediaan Farmasi di Apotek 2. Bacalah modul ini secara berurutan 3. Pahami secara cermat mengenai deskripsi modul, tujuan pembelajaran, dan uraian materi. 4. Bila terdapat hal yang kurang dimengerti/dipahami, mintalah petunjuk kepada Dosen Pembimbing/Tutor. 5. Kerjakan setiap tugas sesuai dengan petunjuk yang ada. 6. Diskusikan hasil kerja anda pada Dosen Pembimbing/Tutor. 7. Untuk lebih memperluas wawasan, pelajari referensi yang berhubungan dengan modul ini.

<p>h. Metode Belajar Mengajar</p>	<p>Metode pembelajaran yang digunakan pada mata kuliah Pengelolaan dan Pelayanan Sediaan Farmasi di Apotek yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. General lecture Pembelajaran dengan metode kombinasikan dengan diskusi dan tanya jawab langsung dalam setiap pertemuan dengan dosen/pemateri praktisi 2. Small group discussion (journal reading dan studi kasus) Pembelajaran interaktif, melibatkan beberapa orang untuk berinteraksi saling bertukar pendapat, dan atau saling mempertahankan pendapat dalam pemecahan masalah sehingga didapatkan kesepakatan diantaramereka. 3. Self Directic Learning (SDL) Mahasiswa belajar secara mandiri untuk mempersiapkan tutorial saat studi kasus dan dalam proses penyelesaian kasus 4. Presentasi Pembelajaran dengan cara mahasiswa melakukan pemaparan gagasan di depan umum secara individu maupun tergabung dalam kelompok mengenai topik tertentu.
<p>i. Penulis modul</p>	<p>apt. Yudha Rizky Nuari, M.Sc</p>
<p>II. CPL dan CPMK</p>	
<p>a. CPL yg dibebankan pd Mata Kuliah</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu berperan sebagai warga negara yang memiliki rasa kebangsaan dan cinta tanah air, taat hukum dan disiplin, menghargai keekaragaman, mandiri dan bertanggungjawab berdasar Pancasila (CPL2) 2. Mampu memecahkan permasalahan dalam pengembangan dan pengelolaan sediaan serta pelayanan kefarmasian dengan pendekatan ilmu farmasi terkait isu terkini dalam pelayanan Kesehatan dan kesejahteraan masyarakat (CPL3) 3. Secara aktif terlibat dalam monitoring penggunaan obat, kerja kolaboratif antarprofesi, pelayanan Kesehatan masyarakat dengan menjaga/mempertahanmkan perspektif berpusat pada pasien atau konsumen (CPL6) 4. Mampu bekerja di bidang kefarmasian, mendokumentasikan, evaluasi secara kritis, menyimpan, mengaudit, mengamankan, dan menemukan kembali data dan informasi untuk membuat keputusan yang independen dalam pengembangan hasil kerja profesinya dan menyelesaikan problem untuk berkontribusi pada perbaikan dalam ilmu farmasi (CPL7) 5. Mampu mengkomunikasikan pemikiran/argumen atau karya inovasi yang bermanfaat bagi pengembangan profesi dan kewirausahaan, yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah dan etika profesi, kepada masyarakat secara nasional terutama masyarakat profesinya (CPL8) 6. Mampu memimpin, bekerjasama, mengembangkan dan memelihara tim dan jaringan kerja dengan masyarakat profesi dan kliennya untuk memecahkan masalah pada bidang kefarmasian secara asertif (CPL9) 7. Mampu meningkatkan keahlian profesi, kapasitas dan mutu sumber daya pada bidang yang khusus melalui pelatihan dan pengalaman kerja secara mandiri untuk pengembangan program strategis organisasi (CPL10)

<p>b. CPMK/ Sub CPMK</p>	<p>1. CPMK 1 Mahasiswa mampu melakukan studi kelayakan faktor internal-eksternal dan SWOT analisis serta menjelaskan persyaratan pendirian apotek Sub CPMK 1 Mahasiswa melakukan studi kelayakan faktor internal-eksternal dan SWOT analysis serta menjelaskan persyaratan pendirian apotek</p> <p>2. CPMK 2 Mahasiswa mampu menyusun SOP di apotek Sub CPMK 2 Mahasiswa melakukan penyusunan SOP di apotek</p> <p>3. CPMK 3 Mahasiswa mampu bekerja di bidang kefarmasian dalam perencanaan, pembelian, penerimaan sediaan farmasi di apotek Sub CPMK 3 Mahasiswa menyusun perencanaan kebutuhan sediaan farmasi serta pembelian dan penerimaan sediaan farmasi di apotek</p> <p>4. CPMK 4 Mahasiswa mampu bekerja di bidang kefarmasian dalam penyimpanan sediaan farmasi termasuk administrasi dan evaluasi keuangan sediaan di apotek Sub CPMK 4 Mahasiswa menyusun prosedur penyimpanan, administrasi, evaluasi keuangan sediaan farmasi di apotek</p> <p>5. CPMK 5 Mahasiswa mampu melakukan analisis keuangan dan perpajakan apotek Sub CPMK 5 Mahasiswa melakukan analisis keuangan dan perpajakan apotek</p> <p>6. CPMK 6 Mahasiswa mampu bekerja di bidang kefarmasian dalam distribusi dan pelayanan swamedikasi dan pelayanan resep di apotek a) Sub CPMK 6 Mahasiswa menyusun distribusi/ pelayanan swamedikasi sediaan farmasi (Obat, OT, Kosmetika) dan alkes b) Sub CPMK 7 Mahasiswa merancang rencana asuhan kefarmasian pada pasien swamedikasi di apotek c) Sub CPMK 8 Mahasiswa menyusun distribusi/ pelayanan resep sediaan farmasi (Obat, OT, Kosmetika) dan alkes d) Sub CPMK 9 Mahasiswa merancang rencana asuhan kefarmasian pada pelayanan resep di apotek</p> <p>7. CPMK 7 Mahasiswa mampu melakukan manajemen kontemporer diapotek Sub CPMK 10 Mahasiswa melakukan manajemen kontemporer pengembangan bisnis apotek</p>
<p>c. Indikator pencapaian CPMK</p>	<p>Ketepatan melakukan studi kelayakan faktor internal-eksternal dan SWOT analisis serta menjelaskan persyaratan pendirian apotek</p>

III. KEGIATAN PEMBELAJARAN
PENDAHULUAN
<p>Selain analisa keuangan umum seperti perhitungan neraca dan rugi laba apotek, analisis keuangan prediktif seperti BEP, ROI dan TOR merupakan contoh parameter penilaian yang dapat digunakan oleh suatu apotek untuk menganalisa kondisi keuangan apotek dalam beberapa waktu ke depan. Analisa ini dapat digunakan baik untuk keperluan studi kelayakan pada saat apotek ingin didirikan atau pada saat apotek sudah berjalan untuk membantu dalam merancang target penjualan, target omset, volume pengadaan, frekwensi pembelian, penentuan margin, hingga penetapan target profit dalam kurun waktu tertentu, dan lain-lain.</p>
A. Kegiatan Pembelajaran 5
Tujuan kegiatan pembelajaran
Mahasiswa mampu melakukan analisis keuangan prediktif yaitu perhitungan BEP, ROI, dan TOR serta perpajakan di apotek
MATERI 1 Analisis Keuangan Prediktif (BEP, ROI, TOR)
<p>A. Break Event Point (BEP)</p> <p><i>Break Even Point</i> (BEP) atau titik impas adalah titik dimana pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan, tidak terjadi kerugian atau keuntungan. Total keuntungan dan kerugian ada pada posisi 0 (nol). Hal tersebut dapat terjadi bila apotek dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka artinya apotek menderita kerugian. Sebaliknya, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus di keluarkan, maka apotek tersebut akan memperoleh keuntungan. <i>Break Even Point</i> (BEP) sangat penting bagi sebuah apotek karena dapat membantu dalam membuat keputusan, seperti contoh apakah perlu menaikkan harga produk atau mengurangi biaya operasional.</p> <p>Perhitungan BEP tergantung pada konsep-konsep yang mendasari atau asumsi yang digunakan didalamnya. Terdapat beberapa asumsi dasar yang digunakan dalam menghitung <i>Break Even Point</i> (BEP) yaitu adalah sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya yang terjadi dalam suatu apotek harus digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. 2. Biaya variabel yang secara total berubah sesuai dengan perubahan volume, sedangkan biaya tetap tidak mengalami perubahan secara total. 3. Jumlah biaya tetap tidak berubah walaupun ada perubahan kegiatan, sedangkan biaya tetap perunit akan berubah-ubah. 4. Harga jual per-unit konstan selama periode dianalisis. 5. Jumlah produk yang diproduksi dianggap selalu habis terjual. 6. Apotek menjual dan membuat satu jenis produk, bila apotek membuat atau menjual lebih dari satu jenis produk maka “perimbangan hasil penjualan” setiap produk tetap.

Selain itu, ada juga istilah yang disebut *Break Even Analysis* yang merupakan dasar dari seluruh metode titik impas. Fungsi *Break Even Analysis* adalah untuk mengetahui volume penjualan akan menghasilkan keuntungan atau kerugian. Manfaat perhitungan *Break Even Analysis* yaitu:

1. Memberikan informasi banyaknya investasi yang dibutuhkan agar dapat mengimbangi pengeluaran awal.
2. Memberi margin sebagai langkah pembatas supaya tidak mengalami kerugian
3. Digunakan secara luas, baik dalam menganalisa budget dari berbagai macam pengadaan yang dilakukan apotek

Sebelum menghitung nilai *Break Even Point* (BEP), berikut adalah beberapa komponen penting di dalamnya yang perlu diketahui:

- Biaya Tetap (*Fixed Cost*), baik ketika apotek sedang memproduksi maupun tidak memproduksi.
- Biaya Variable (*Variabel Cost*), Komponen ini bersifat dinamis dan bergantung pada tingkat volume produksinya. Jika produksi meningkat, maka biaya variabel juga akan meningkat.
- Harga Jual (*Selling Price*), harga jual per unit barang atau jasa
- Pendapatan (*Revenue*), merupakan jumlah pemasukan yang diterima dari hasil penjualan
- Laba (*Profit*), merupakan sisa penghasilan setelah dikurangi biaya tetap dan biaya variable.

Rumus umum menghitung BEP, yaitu:

$$BEP = \frac{1}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume Penjualan}}} \times \text{biaya tetap}$$

Selain rumus umum di atas, terdapat 3 pendekatan yang bisa digunakan dalam menghitung BEP, yakni :

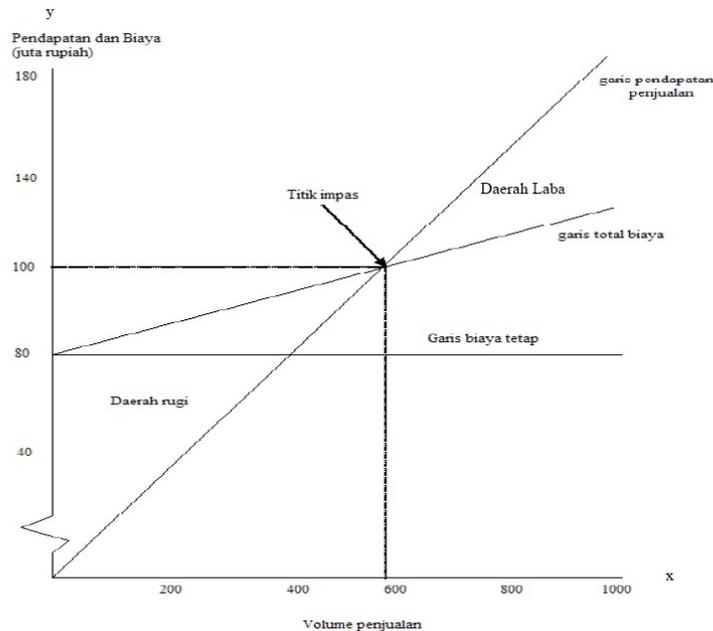
1. Table Approach

Pendekatan ini digunakan dengan cara menghitung jumlah pendapatan / penjualan atas sejumlah produk tertentu, sehingga mampu menutupi total biaya yang dikeluarkan atas penjualan produk tersebut. *Table approach* cukup rumit untuk digunakan karena perlu mencocokkan satu per satu nilai pendapatan / penjualan dengan banyak / besarnya jumlah produk yang harus terjual sehingga ditemukan titik nol (tidak laba dan tidak rugi), secara *trial & error*.

2. Graph Approach

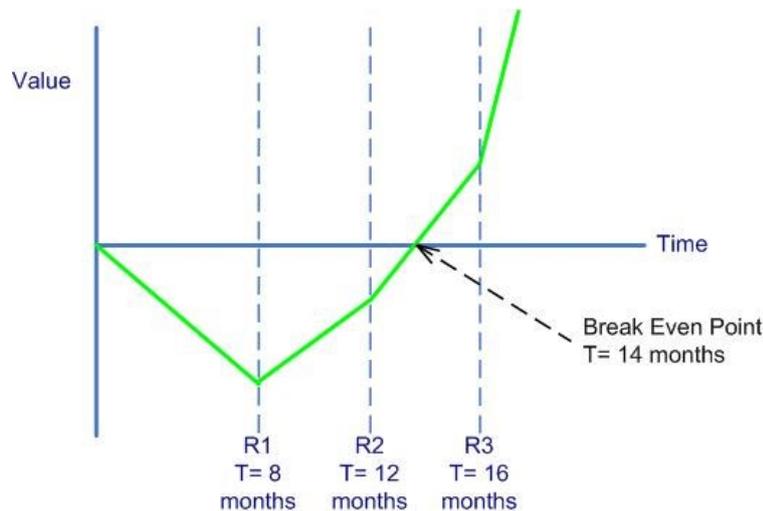
Pendekatan grafis ini dilakukan dengan cara menggunakan kurva pendapatan, biaya tetap dan total biaya pada berbagai tingkat penjualan. *Break Event Point* biasanya tergambar dalam grafik yang disebut gambar break event (break even chart), pada gambar tersebut akan diketahui sekaligus jumlah rupiah dari hasil penjualan, jumlah unit produk yang terjual, biaya variabel, biaya tetap serta marginal laba atau kerugian pada tingkat penjualan tertentu dengan melihat titik *Break Event Point*-nya. Untuk itu data yang

perlu disiapkan adalah : data pendapatan / penjualan, biaya tetap, total biaya, dan data jumlah unit produk yang terjual / volume penjualan. Berikut merupakan gambaran *Graph Approach* pada penentuan BEP (Break Even Point) :



Gambar 1. Graph Approach dalam penentuan BEP

Untuk menyederhanakan grafik di atas, maka data jumlah unit produk yang terjual / volume penjualan (sumbu X) dapat diganti dengan periode/ waktu, sehingga memudahkan dalam menentukan perpotongan antara pendapatan / penjualan (sumbu Y) dengan waktu (sumbu X) untuk mendapatkan informasi dalam pencapaian BEP. Dengan demikian, Graph Approach yang digunakan akan berubah seperti contoh di bawah ini :



Gambar 2. Alternatif graph Approach dalam penentuan BEP

3. Aritmatic Approach

Aritmatic Approach ini dapat dilakukan dengan rumus-rumus aljabar dan dengan *trial & error*. Bila menggunakan rumus-rumus aljabar, maka titik BEP (Break Event Point) baik dalam unit maupun satuan uang (rupiah) dengan cepat bisa diketahui. Berikut adalah pendekatan aritmatik untuk menghitung BEP (Break Even Point) :

$$\text{- BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

$$\text{- BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel/Harga Jual/unit}}$$

Sedangkan bila menggunakan cara *trial & error* atau coba-coba maka akan digunakan rumus :

$$\text{BE} = \text{penjualan} - \text{total biaya}$$

$$\text{BE} = (Q \times P) - (FC + (Q \times V))$$

Analisa BEP menunjukkan suatu keadaan kinerja suatu usaha pada posisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian karena pada posisi tersebut pada omset tertentu laba yang diperoleh sama dengan biaya tetap yang dikeluarkan. Sehingga dengan harga yang ada, omzet yang didapatkan, serta biaya yang dikeluarkan itu tidak akan menderita kerugian. Dengan adanya BEP ini menjadi alat untuk menetapkan perkiraan omzet yang harus didapatkan agar suatu usaha tidak merugi. Lebih lanjut analisa BEP berguna untuk :

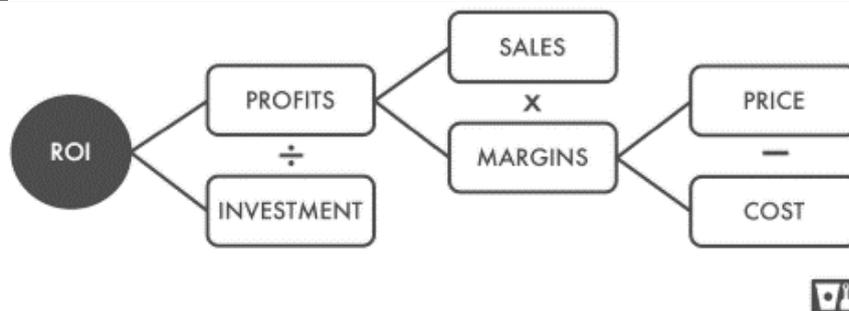
- Digunakan untuk perencanaan laba (*Profit Planning*)
- Sebagai alat pengendalian (*Controlling*)
- Sebagai alat pertimbangan dalam menentukan harga jual
- Sebagai alat pertimbangan dalam mengambil keputusan perlu diketahui berapakah BEP-nya.

B. Return on Investment (ROI)

Return on investment (ROI) adalah rasio yang menunjukkan hasil dari jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan atau suatu ukuran tentang efisiensi manajemen. Rasio ini menunjukkan hasil dari seluruh aktiva yang dikendalikan dengan mengabaikan sumber pendanaan, rasio ini biasanya diukur dengan persentase. Dalam banyak kasus, ROI digunakan untuk menghitung berapa nilai suatu investasi. Misalnya, investor ingin mengetahui potensi ROI dari suatu investasi sebelum memberikan dana apa pun ke pelaku usaha.

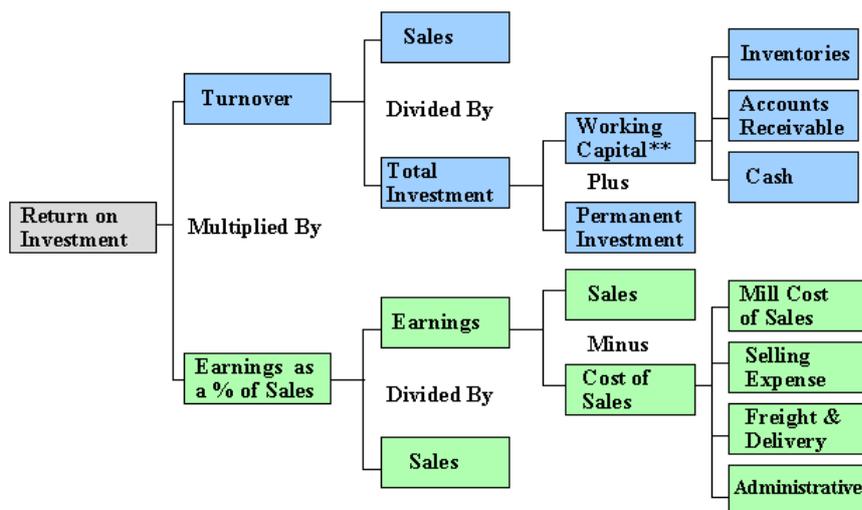
Return on Investment (ROI) atau rentabilitas atau *earning power* merupakan perbandingan antara pendapatan bersih dengan aktiva bersih rata-rata yang digunakan. Hal ini penting untuk mengetahui kemampuan apotek menghasilkan pendapatan. ROI dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$$



Gambar 3. Return on Investment – Tree Diagram

Dari diagram tersebut terlihat jelas bahwa ROI adalah sebuah ukuran profitabilitas dalam rangka mengembalikan biaya investasi melalui margin dan perputaran penjualan. Artinya, faktor yang akan mempercepat pengembalian nilai investasi pada sebuah bisnis, termasuk di dalamnya bisnis apotek, yakni dengan cara mempercepat laju perputaran *sales* dan atau memperbesar margin laba atas produk & layanan di apotek. Untuk kepentingan ini, maka pebisnis apotek perlu melakukan pengendalian atas biaya – biaya operasional yang berhubungan dengan penjualan & layanannya, misal : pengurangan pembelian obat langsung, dan mengupayakan *purchase order* serta *delivery system* dengan *TOP / Term Of Payment* (pembayaran tempo) yang maksimal. Secara lebih rinci, elemen – elemen yang dapat mempengaruhi ROI tersaji pada diagram berikut :



Gambar 4. The Du Pont Return on Investment Formula

ROI merupakan analisa hasil usaha. Hal ini tergantung dari tujuan perusahaan, tapi secara umum dapat dikatakan ROI yang baik adalah lebih besar daripada jasa pinjaman rata-rata. Besarnya ROI yang diperoleh merupakan tingkat pengembangan usaha suatu perusahaan, dalam hal ini adalah apotek. ROI dapat dinaikkan dengan cara:

1. Menaikkan margin
 - Hasil penjualan (total sales) dinaikkan lebih besar dibanding biaya.
 - Biaya diturunkan lebih besar dibanding penjualannya.
2. Menaikkan perputaran
 - Menaikkan hasil penjualan (laba) dibanding aktivanya (modal lancarnya).
 - Menurunkan aktivanya lebih besar dibanding hasil penjualan (laba).

C. *Turnover Ratio* (TOR)

Turnover Ratio atau *Rasio Perputaran* adalah sebuah rumus rasio efisiensi yang menunjukkan seberapa efektif dari persediaan yang dapat dikelola dengan membandingkan harga pokok penjualan (HPP) dalam persediaan rata-rata untuk suatu periode. Rasio ini digunakan untuk mengukur rata-rata dari persediaan diputar dalam suatu periode. Artinya, rasio ini mengukur berapa kali apotek menjual total persediaan rata-rata sepanjang tahun. Rasio ini akan menjadi sebuah indikator yang baik dalam menentukan nilai kualitas persediaan dan pembelian yang efektif dalam manajemen persediaan (*Inventory Management*). Di dalam Rasio ini terdapat dua komponen penting, pertama pembelian barang (*stock purchasing*) untuk persediaan dan yang kedua adalah penjualan (*sales*). Apabila jumlah barang yang dibeli banyak sehingga menyebabkan jumlah dari persediaannya meningkat, maka perusahaan harus menjual dalam jumlah yang adalah besar untuk mengoptimalkan kinerja dari perputaran persediaannya (*inventory turnover*). Jika tidak, maka akan timbul biaya-biaya penyimpanan persediaan dan biaya penanganan persediaan lainnya. Agar persediaan dapat berputar secara lebih efektif, penjualan harus sesuai dengan pembelian barang itulah mengapa sebabnya pembelian (*purchasing*) harus sejalan dengan penjualan (*sales*).

Rasio perputaran yang tinggi menandakan apotek tersebut tidak mengeluarkan biaya yang banyak untuk membeli persediaan farmasinya dan dapat mengoptimalkan pengeluarannya. Karena persediaan merupakan salah satu aset atau aktiva terutama untuk usaha retail. Pengukuran rasio ini juga menunjukkan seberapa mudah persediaan dapat dijual di apotek sehingga dapat dikonversi menjadi uang tunai.

Mengetahui nilai rasio perputaran persediaan dapat memberikan manfaat bagi apotek seperti:

1. Memberikan posisi keuangan yang lebih baik bagi apotek
2. Membuat keputusan bisnis yang lebih tepat

Memantau perputaran stok dengan cermat juga agar penanganan pada inventaris dapat lebih baik sehingga apotek dapat membuat keputusan pembelian yang lebih cerdas, menjaga pergerakan barang, dan menjual lebih banyak produk yang diinginkan pasien. Secara khusus, hal ini dapat menginformasikan keputusan apotek tentang:

- Item apa yang perlu dipesan → Jika perputaran stok untuk item tertentu terlalu tinggi, hal tersebut dapat menjadi indikasi bahwa apotek perlu memesan lebih banyak.
- Produk apa yang perlu dikeluarkan dari apotek → Jika stok tidak berputar cukup cepat, maka dapat menjadi indikator bahwa sudah waktunya untuk menjualnya sebelum stok tersebut menjadi stok mati/ tidak bergerak sama sekali.
- Apa yang harus dipesan terlebih dahulu → Dengan mengetahui berapa kali perputaran persediaan per periode, apotek akan dapat membuat perencanaan untuk memastikan bahwa apotek tidak mengalami kehabisan stok sebelum waktunya.

3. Menghemat pengeluaran

Jika apotek mengetahui berapa nilai *turnover ratio*, maka apotek dapat menghemat pengeluaran untuk melakukan pembelian sediaan. Menyimpan persediaan terlalu lama juga membutuhkan biaya. Namun, jika perputaran persediaan terlalu tinggi juga dapat merugikan apotek karena apotek akan kesulitan dalam memenuhi permintaan pasien.

Rumus untuk menghitung TOR yaitu:

$$\text{Turn Over Ratio (TOR)} = \frac{\text{Harga pokok penjualan (HPP)}}{\text{Rata-rata Nilai Persediaan}}$$

Nilai HPP (Harga Pokok Penjualan) = Jumlah Pemakaian x Harga dasar

Nilai Rata-rata Nilai Persediaan = $\frac{\{ \text{Persediaan Awal} + \text{Akhir} \} \times \text{Harga dasar}}{2}$

Dengan demikian TOR merupakan rasio perputaran persediaan yang berguna untuk mengukur atau menunjukkan seberapa cepat persediaan obat dibeli, dijual dan digantikan.

D. Pay Back Period

Pay Back Period merupakan suatu analisa untuk mengetahui berapa lama modal yang diinvestasikan akan kembali (balik modal). PBP merupakan rasio dari total investasi dibandingkan dengan laba bersih. *Pay Back Period* dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{PayBackPeriod(Thn)} = \frac{\text{TotalInvestasi}}{\text{LabaBersih}}$$

Semakin kecil waktu pengembalian modal maka semakin prospektif pendirian apotek yang menandakan semakin besar tingkat pengembalian modal dan keuntungan bersih rata-rata juga akan semakin besar. *Pay back period* tergantung dari jumlah investasi dan modal tetap yang dikeluarkan. Investasi juga berasal dari modal operasional dan modal cadangan

Contoh Perhitungan:

Berikut adalah contoh Neraca Apotek Farma per 31 Desember 2021

Aktiva	(Rp)	% dari
Kas/bank	Rp11,600,000	4.54
Piutang	Rp35,678,300	13.95
Persediaan obat	Rp152,650,000	59.69
Peralatan (inventaris apotek	Rp40,560,000	15.86
Inventaris kendaraan	Rp15,234,000	5.96
	<u>Rp255,722,300</u>	<u>100</u>
Kewajiban		
Utang (obat)	Rp95,643,000	35.70
Utang (Bank)	Rp54,567,000	20.37
Biaya yang masih harus dibayar	Rp15,237,800	5.69
	<u>Rp165,447,800</u>	<u>61.76</u>
Ekuitas		
Pemilik (PSA)	Rp60,000,000	22.40
Cadangan ekuitas	Rp42,445,000	15.84
	<u>Rp102,445,000</u>	<u>38.24</u>
Total Kewajiban + Ekuitas	<u>Rp267,892,800</u>	<u>100</u>

Berikut adalah contoh Perhitungan Laba Rugi Apotek Farma per 31 Desember 2021

Penjualan Bersih			
Penjualan (kontan)	Rp613,227,300		67.38
Penjualan kredit	<u>Rp296,881,500</u>		<u>32.62</u>
Total Penjualan		Rp910,108,800	100.00
Harga Pokok Penjualan			
Persediaan awal	Rp121,554,200		
Pembelian bersih	Rp653,476,150		
Persediaan akhir	<u>Rp142,465,770</u>		
HPP		Rp632,564,580	69.50
Laba Kotor dari Penjualan		Rp277,544,220	<u>30.50</u>
			100.00
Beban Usaha			
Gaji (APJ, AA, Admin)	Rp125,613,500		
Sewa bangunan	Rp20,000,000		
Biaya asuransi	Rp8,500,600		
Biaya pemakaian suplai apotek	Rp6,835,000		
Biaya bunga	Rp6,104,550		
Biaya pemeliharaan fasilitas	Rp8,755,900		
Biaya iklan	Rp4,000,000		
Biaya pemasaran	Rp16,150,000		
Biaya penyusutan	Rp8,250,655		
Biaya listrik, air dan internet	Rp3,111,800		
Biaya lain-lain	<u>Rp26,650,000</u>		
		Rp233,972,005	25.71
Laba Bersih		Rp43,572,215	4.79

Maka dari data-data di atas, dapat dihitung sebagai berikut:

1) *Return on Investment*

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total investasi (modal)}} \times 100\% \\
 &= \frac{Rp43,572,215}{Rp102,445,000} \times 100\% \\
 &= 42,53\%
 \end{aligned}$$

2) TOR

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata – rata nilai persediaan}} \\
 &= \frac{Rp632,564,580}{(Rp121,554,200 + Rp142,465,770)/2} \\
 &= \frac{Rp632,564,580}{Rp132,009,985} \\
 &= 4,79 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

3) PBP

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Laba bersih}} \\
 &= \frac{Rp102,445,000}{Rp43,572,215} \\
 &= 2,35 \text{ tahun}
 \end{aligned}$$

4) BEP

$$= \frac{1}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Volume penjualan}}} \times \text{Biaya tetap (fixed cost)} \quad \text{atau} \quad = \frac{\text{Biaya tetap (fixed cost)}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

Yang termasuk biaya tetap / *fixed cost* adalah gaji + biaya sewa bangunan + biaya asuransi + biaya bunga + biaya pemeliharaan fasilitas + biaya penyusutan

Sedangkan,

Yang termasuk biaya variabel adalah HPP + biaya pemakaian suplai apotek + biaya iklan + biaya pemasaran + biaya pemakaian air, listrik, internet + biaya lain-lain

Maka BEP =

$$= \frac{\text{Rp}177,225,205}{1 - \frac{\text{Rp}689,311,380}{\text{Rp}910,108,800}}$$

= Rp730,507,714.50/ tahun atau Rp60,875,642.88/ bulan

MATERI 2
Perpajakan di Apotek

Pajak adalah suatu kewajiban setiap warga negara untuk menyerahkan sebagian dari kekayaannya atau penghasilannya (hasil pendapatan) kepada Negara menurut peraturan/Undang-undang yang ditetapkan oleh pemerintah dan dipergunakan untuk kepentingan masyarakat. Masyarakat diberi kepercayaan menghitung dan membayar sendiri pajak yang terhutang (*self assessment*). Dalam pembayaran pajak berdasarkan system *self assessment*, wajib pajak mempunyai kewajiban yang perlu dilakukan, yaitu :

1. Mendaftarkan sebagai wajib pajak ke kantor pelayanan pajak dimana wajib pajak berkedudukan atau bertempat tinggal.
2. Penyetoran pajak dilakukan dengan menggunakan Surat Setoran Pajak (SSP) ke kantor pos atau bank yang ditunjuk selambat-lambatnya tanggal 15 setiap bulannya.
3. Wajib melaporkan sekalipun nihil dengan menggunakan SPT masa (Surat Pemberitahuan) ke kantor pelayanan pajak atau kantor penyuluhan setempat selambat-lambatnya tanggal 20 setiap bulannya.

Berdasarkan jenis, pajak dapat dibagi menjadi 2 (dua) yaitu pajak langsung dan pajak tak langsung. Pajak langsung adalah pajak yang harus dipikul sendiri oleh wajib pajak bersangkutan. Pajak tak langsung adalah pajak yang pada akhirnya dilimpahkan pada pihak lain, misalnya PPN dan materai. Dasar hukum ketentuan umum dan tata cara perpajakan apotek mengacu kepada UU RI No 6 tahun 1983 sebagaimana telah dirubah terakhir dengan UU RI Nomor 16 tahun 2000. Pada sebuah badan usaha apotek, perpajakan merupakan salah satu masalah yang penting dalam menjalankan suatu usaha. Hal ini dikarenakan adanya sanksi apabila tidak memenuhi kewajiban untuk membayar pajak. Nomor pokok wajib pajak (NPWP) mutlak diperlukan dalam pendirian apotek. Ketika seorang APA akan mencari NPWP, ia sebelumnya harus memperoleh izin tempat usaha terlebih dahulu. Setelah diperoleh izin tempat usaha, baru bisa memperoleh Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan NPWP. Setelah mendapatkannya maka perusahaan

wajib membayar pajak dan melapor tiap bulannya ke kantor pajak. Perbedaan antara apotek sebagai milik pribadi dan badan usaha adalah tarif Pajak Penghasilan (PPH). Macam-macam pajak di apotek, yaitu:

1. Pajak Daerah

Pajak daerah adalah pajak yang wewenang pemungutannya berada pada pemerintah daerah baik tingkat provinsi maupun kabupaten. Pajak daerah ditentukan oleh masing-masing daerah, dan macam pajak yang harus dibayar, yaitu pajak barang inventaris, reklame, pajak surat keterangan izin tempat usaha, dan surai izin usaha perdagangan

2. Pajak Pusat

Pajak pusat adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat, pajak pusat meliputi :

a. Pajak Tidak Langsung

Pajak tidak langsung adalah pajak yang pada akhirnya bisa dilimpahkan pada pihak lain.

5) Bea Materai, untuk kuitansi lebih dari Rp. 250.000,00 dikenakan biaya materai Rp. 3000,00.

6) Pajak Pertambahan Nilai (PPN), merupakan pajak tak langsung yang dikenakan pada setiap pembelian berapa pun jumlah rupiah yang dibelanjakan. Besarnya pajak yang harus dibayar sebesar 11% dari jumlah pembelian. Misalnya untuk setiap pembelian obat khususnya untuk PBF yang PKP (Pengusaha Kena Pajak) maka dikenai PPN sebesar 11%.

b. Pajak Langsung

Pajak langsung adalah pajak yang harus dipikul sendiri oleh wajib pajak yang bersangkutan. Pajak langsung meliputi :

1) Pajak Penghasilan (PPH)

Tarif PPh orang pribadi atau badan diatur dalam UU RI No. 36 tahun 2008, wajib pajak orang pribadi dalam negeri adalah sebagai berikut :

a) Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu. Pajak tersebut dikenai pajak penghasilan yang bersifat final. Besarnya tarif Pajak Penghasilan yang bersifat final adalah 0,5% dari omset khusus untuk Wajib Pajak orang pribadi atau Wajib Pajak badan tidak termasuk bentuk usaha tetap, menerima penghasilan dari usaha, tidak termasuk penghasilan dari jasa sehubungan dengan pekerjaan bebas, dengan peredaran bruto tidak melebihi Rp. 4.800.000.000,00 (empat miliar delapan ratus juta rupiah) dalam 1 (satu) Tahun Pajak.

b) PPh 21

Peraturan Menteri Keuangan No.252/PMK/2008, PPh 21 adalah pajak atas penghasilan berupa gaji, upah, honorarium, tunjangan, dan pembayaran lain dengan nama dan bentuk apapun sehubungan dengan pekerjaan atau jabatan, jasa dan kegiatan yang dilakukan oleh orang pribadi subjek pajak dalam negeri. Besarnya PTKP per tahun untuk perhitungan PPh Pasal 21 berdasarkan aturan terbaru Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan adalah sebagai berikut:

(1) PTKP TK/0

Rp 54.000.000,00 (Lima puluh empat juta rupiah) untuk Wajib Pajak orang pribadi yang belum kawin dan tidak memiliki tanggungan

- (2) PTKP K0
Rp 4.500.000,00 (Empat juta lima ratus ribu rupiah) tambahan dari PTKP TK/0 untuk Wajib Pajak yang kawin, sehingga totalnya menjadi 58.500.000 (Lima puluh delapan juta lima ratus ribu rupiah)
- (3) PTKP K1
Rp 4.500.000,00 (Empat juta lima ratus ribu rupiah) tambahan dari PTKP K0 untuk Wajib Pajak yang kawin dengan 1 orang tanggungan, sehingga totalnya menjadi 63.000.000 (Enam puluh tiga juta rupiah)
- (4) PTKP K2
Rp 4.500.000,00 (Empat juta lima ratus ribu rupiah) tambahan dari PTKP K1 untuk Wajib Pajak yang kawin dengan 2 orang tanggungan, sehingga totalnya menjadi 67.500.000 (Enam puluh tujuh juta lima ratus ribu rupiah)
- (5) PTKP K3
Rp 4.500.000,00 (Empat juta lima ratus ribu rupiah) tambahan dari PTKP K1 untuk Wajib Pajak yang kawin dengan 3 orang tanggungan, sehingga totalnya menjadi 72.000.000 (Tujuh puluh dua juta rupiah)

Tabel 1. Tarif Pajak PPh Pribadi/Perseorangan

LAPISAN PENGHASILAN KENA PAJAK	TARIF
Sampai dengan Rp50.000.000	5%
Di atas Rp50.000.000 sampai dengan Rp250.000.000	15%
Di atas Rp250.000.000 sampai dengan Rp500.000.000	25%
Di atas Rp500.000.000	30%

- c) PPh 23
Apabila apotek dimiliki suatu persero maka selain pajak diatas, dikenakan pula ketentuan PPh pasal 23 yang mengatur bahwa keuntungan bersih yang dibagikan kepada persero dikenai 15% dari saham yang dibagikan tersebut. PPh 23 merupakan pajak yang dikenakan pada badan usaha berdasarkan pembagian deviden.
- d) PPh 25
PPh 25 merupakan angsuran pajak penghasilan yang harus dibayar sendiri oleh wajib pajak untuk setiap bulan. Besarnya angsuran PPh 25 adalah pajak penghasilan tahun yang lalu dibagi 12 atau banyaknya bulan dalam bagian pajak. Apabila pajak penghasilan yang terhutang menurut SPT tahunan lebih kecil dari jumlah yang telah dibayar, maka wajib pajak mengajukan permohonan pengembalian kelebihan pembayaran pajak atau memperhitungkan dengan hutang pajak lain. Penyetoran dibayar selambat-lambatnya tanggal 15 bulan berikutnya. Dilaporkan ke kantor pelayanan dan penyuluhan pajak selambat-lambatnya tanggal 20 bulan berikutnya. PPh Badan dilakukan dengan pembukuan (membuat neraca rugi laba) sehingga akan di dapat laba bersih yang akan dikenakan pajak. Dalam PPh pasal 25 terdapa tiga klasifikasi tarif yang diberlakukan bagi suatu badan usaha. Klasifikasi tarif PPh pasal 25 tersebut didasarkan pada tingkat peredaran bruto yang dimiliki, yaitu:
 - (1) Jika penghasilan bruto dari wajib pajak badan bersangkutan kurang dari Rp4,8 Miliar, maka tarif pajak yang dikenakan adalah 1%. Tarif tersebut

kemudian dikalikan dengan penghasilan kotor atau peredaran bruto.

(2) Jika penghasilan yang diperoleh wajib pajak badan lebih dari Rp4,8 Miliar sampai dengan Rp50 Miliar, maka perhitungan tarifnya adalah 0,25. Yang kemudian dikalikan dengan penghasilan kena pajak (PKP).

(3) Jika penghasilan yang diperoleh lebih dari Rp50 Miliar, maka perhitungan tarifnya yaitu 25% dikalikan PKP.

e) PPh 28

Apabila pajak yang terhutang untuk satu tahun pajak ternyata lebih kecil dari jumlah kredit pajak (PPh 25) maka setelah dilakukan perhitungan, kelebihan pembayaran pajak dikembalikan setelah dilakukan pemeriksaan dengan hutang pajak berikut sanksisanksinya.

f) PPh 29

Apabila pajak yang terhutang untuk satu tahun pajak ternyata lebih besar dari jumlah kredit pajak yang sudah dilakukan perhitungan, maka kekurangan pajak yang terhutang harus dilunasi selambat-lambatnya tanggal 25 bulan ketiga setelah tahun pajak berakhir bagi Wajib Pajak sebelum surat pemberitahuan disampaikan.

2) Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Merupakan pajak yang dibayar dari 11% penjualan dikurangi pajak masukan. Pajak pertambahan nilai disetorkan paling lambat tanggal 15 bulan berikutnya setelah masa pajak berakhir.

3) Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)

Pajak atas tanah dan bangunan apotek, besarnya pajak ditentukan oleh luas tanah dan bangunan apotek. Tarif PBB Perdesaan dan Perkotaan ditetapkan paling tinggi 0,3%.

4) Pajak Reklame (pajak atas pemasangan papan nama)

Tarif Pajak Reklame ditetapkan paling tinggi sebesar 25% (dua puluh lima persen). Tarif Pajak Reklame ditetapkan dengan Peraturan Daerah yang dibayar tiap tahun.

Modul 1 Pengelolaan dan Pelayanan Sediaan Farmasi di Apotek

Kegiatan pembelajaran	<ul style="list-style-type: none">➤ Kuliah Pakar (General Lecture)➤ Tugas➤ Diskusi
Penilaian	<ul style="list-style-type: none">➤ Ujian (assesment 1) (4%)➤ LKM (4%)➤ Diskusi (4%)
Penilaian diri	bisa menyelesaikan dengan benar minimum 60% dari kasus yang diberikan
Tugas	
Tugas akan diberikan saat kuliah pakar.	

IV. PENILAIAN AKHIR			
a. Kisi-kisi penilaian			
Indicator sub CPMK	teknik penilaian	instrument penilaian	bobot (%)
Sub CPMK 1			
Ketepatan melakukan analisis keuangan prediktif dan perpajakan	1. Ujian (assesment 1) 2. LKM 3. Diskusi	Soal MCQ Rubrik Rubrik	12
b. Instrumen penilaian	Tugas 1. Rubrik penilaian diskusi 2. Rubrik penilaian lembar kerja Assesment 1 : Soal MCQ <i>Computer Based Test</i> (CBT)		
c. Kunci jawaban	Diberikan saat bertemu dosen		
d. Kriteria penilaian	Kontribusi nilai dari modul ini terhadap mata kuliah (16%)		
DAFTAR PUSTAKA ACUAN BELAJAR			
1. Anief, M., 2001, Manajemen Apotek, Gadjah Mada Press, Yogyakarta 2. Hartono, 2003, Manajemen Apotek, Cetakan III, Depot Informasi Obat, Jakarta 3. Martono, dan Harjito, 2008, Manajemen Keuangan, Ekoniasa, Yogyakarta 4. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan 5. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2000 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan 6. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan			

QUALITY ASSURANCE dari MODUL	
Tanggal disetujui	31 Agustus 2022
Tanggal revisi terakhir	-
Tanggal disetujui setelah direvisi	-
No. versi	1
Modul diganti atau tidak	-