

BAB 2

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Pharos Indonesia adalah perusahaan farmasi regional utama yang mengembangkan dan memasarkan produk-produk inovatif di Indonesia dan Negara lain di Asia Tenggara. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 30 September 1971 oleh Dr. Eddy Lembong, seorang pengusaha visioner yang ingin membangun perusahaan farmasi Indonesia yang modern, efisien, berkualitas tinggi yang setara dengan yang terbaik di dunia. Rencana Dr. Lembong direalisasikan lebih awal dan saat ini Pharos tetap menjadi salah satu perusahaan farmasi terkemuka di Indonesia.



Gambar 2.1. Logo Perusahaan PT. Pharos Indonesia

Pharos memiliki fasilitas manufaktur di Indonesia, Singapura dan Vietnam dan melalui kesepakatan lisensi juga memasarkan produk di Filipina, Malaysia, Kamboja dan Myanmar. Pada tanggal 30 Juni 1990 Pharos menjadi perusahaan Indonesia pertama yang menerima sertifikasi CPOB (Cara Pembuatan Obat yang Baik) dari BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan), yang menegaskan standar manufaktur 'tanpa kompromi' Pharos. Saat ini Pharos dan anak perusahaannya mempekerjakan lebih dari 5.000 orang berbakat dan Grup saat ini di bawah kepemimpinan Presiden Komisaris, Dr. Andre Lembong putra Dr. Eddy.

Sejak Pharos didirikan pada tahun 1971 Perusahaan telah memperluas portofolio bisnisnya, sehingga sekarang meliputi:

1. *Upstream Business Units*

Produsen bidang farmasi.

- PT. Pharos Indonesia
- PT. Laboratorium Prima Medika
- PT. Faratu
- PT. Apex Farmasi

2. *Downstream Business Units*

Jaringan apotek dan toko kecantikan yang mencakup segmen pasar atas dan bawah.

- Century Healthcare
- Apotek Generik
- Avecca Beauty

3. *Upstream Business Units*

Perusahaan di luar bidang farmasi, suplemen makanan dan kecantikan.

- PT. Inti Utama Solusindo (*Computer hardware solutions*)
- PT. Mitra Insan Sejahtera (*Recruitment and HR solutions*)
- PT. Pharindo Econolab (*Clinical and bio-equivalency test lab*)
- PT. Prima Tax Service (*Tax consultancy*)
- PT. Proresult Kreasi Utama (*Marketing agency*)
- PT. SGS Computer (*Software company*)

4. *Food Supplement and Nutraceutical Marketing Companies*

Produsen bidang suplemen makanan.

- PT. Nutrisains
- PT. Nutrindo Jaya Abadi

2.2. Visi dan Misi Perusahaan

2.2.1. Visi

Menjadi perusahaan farmasi dengan pertumbuhan tercepat di Indonesia yang berorientasi pada kepuasan pelanggan.

2.2.2. Misi

Memuaskan seluruh pihak yang berkepentingan dengan perusahaan melalui:

- Memperkuat portfolio produk di setiap spesialis yang dibutuhkan
- Inovasi produk dan desain serta perbaikan yang berkesinambungan
- Menyediakan produk bermutu dengan biaya rendah
- Pelayanan prima kepada seluruh dokter spesialis di Indonesia untuk produk *ethical* dan masyarakat umum untuk produk *non-ethical*
- Pengembangan sumber daya manusia dengan culture positif yang kuat berbasis kompetensi

2.3. Struktur Organisasi Perusahaan

PT. PHARINDO dipimpin oleh Bapak Arthur Lembong selaku Direktur Utama adalah jabatan paling tinggi pada perusahaan. Beliau bertugas mengelola dan memantau kinerja dari divisi lain dalam perusahaan pada umumnya, kebijakan, prosedur umum dan standar pada organisasi perusahaan ditentukan oleh Direktur Utama. Struktur organisasi perusahaan PT. Pharindo dapat dilihat pada Gambar 2.2. Adapun ruang lingkup usaha dari masing-masing divisi di PT. PHARINDO dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Divisi *Information Technology*

Divisi yang melakukan riset dan pengembangan teknologi telekomunikasi dan informasi untuk keperluan internal PT. PHARINDO, baik riset pengembangan produk baru, meningkatkan kinerja sistem IT dan mampu menangani seluruh permasalahan yang berkaitan dengan bidang teknologi informasi di

PT. PHARINDO. Bapak Steven sebagai IT *Manager* bertugas untuk memantau kinerja dari tim *back-end* dan *front-end*. Bapak Riko Tandil selaku supervisor tim *front-end* sekaligus pembimbing lapangan selama pelaksanaan kerja magang.

2. Divisi *Business Development*

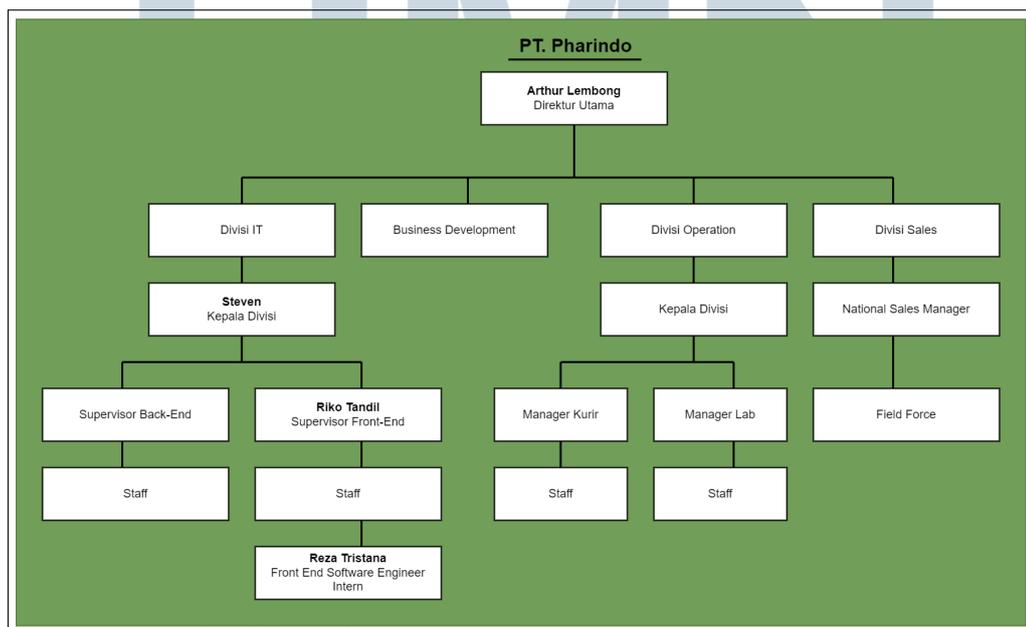
Divisi yang harus memikirkan strategi dan taktik dalam jangka panjang dan bertanggung jawab untuk mencari cara agar interaksi dari pelanggan, pasar dan relasi bisnis bisa menciptakan peluang bagi perusahaan untuk terus tumbuh.

3. Divisi *Operation*

Divisi yang bertugas untuk membantu agar bisnis tetap berjalan lancar dan mengendalikan kegiatan yang ada di perusahaan, khususnya mengatur alur kerja antara kurir dengan staff laboratorium.

4. Divisi *Sales*

Salah satu divisi penting dalam perusahaan, keberhasilan penjualan dan omzet perusahaan tidak dipisahkan dari peran divisi sales. Divisi ini menjadi media perantara pelanggan dan perusahaan sehingga produk bisa dipasarkan dan terdistribusi ke masyarakat.



Gambar 2.2. Struktur organisasi perusahaan PT Pharindo