

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan industri farmasi di Indonesia mengalami perubahan yang pesat akibat era globalisasi. Persaingan antar perusahaan semakin meningkat, kendala biaya menjadi faktor yang perlu diatasi, serta tuntutan efektivitas dan efisiensi semakin tinggi. Selain itu, regulasi yang ketat, rantai pasokan yang kompleks, dan proses produksi yang rumit menjadi tantangan bagi perusahaan farmasi. Dalam era yang berubah dengan cepat ini, perusahaan yang dapat beradaptasi akan tetap bertahan dan mencapai kesuksesan.

Dalam beberapa tahun terakhir, terjadi perubahan signifikan dalam permintaan produk farmasi, yang secara langsung mempengaruhi kondisi perusahaan farmasi di tahun 2020. Perusahaan farmasi mengalami fluktuasi permintaan yang meningkat dan menurun. Para manajer perusahaan farmasi harus berpikir kreatif untuk mempertahankan keberlangsungan perusahaan mereka. Upaya maksimal dilakukan untuk menyediakan produk farmasi secara efektif dan efisien.



Gambar 1.1 PDB Industri Kimia, Farmasi, dan Obat Tradisional

Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2022, sektor industri kimia, farmasi, dan obat tradisional mencatat Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga konstan (ADHK) sebesar Rp235,48 triliun. Angka tersebut menunjukkan pertumbuhan yang relatif stabil dengan kenaikan sebesar 0,69% dibandingkan tahun sebelumnya yang mencapai Rp233,87 triliun.

Namun demikian, pertumbuhan kinerja industri farmasi mengalami perlambatan yang signifikan dibandingkan dengan periode sebelumnya. Pada tahun 2020 dan 2021, industri farmasi berhasil mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi dengan angka masing-masing sebesar 8,48% dan 9,61%. Pertumbuhan yang melambat ini dapat dihubungkan dengan redanya dampak pandemi Covid-19 di dalam negeri. Situasi ini menyebabkan penurunan permintaan masyarakat terhadap produk-produk dari industri farmasi. Selain itu, industri farmasi juga menghadapi tantangan serius akibat kasus gagal ginjal akut yang misterius yang menimpa anak-anak. Kasus ini terkait dengan penggunaan bahan kimia etilen glikol (EG) dan dietilen glikol (DEG) oleh beberapa perusahaan farmasi melebihi batas aman yang ditetapkan. Dalam konteks ini, industri kimia, termasuk industri farmasi, memberikan kontribusi sebesar 9,83% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sektor industri pengolahan pada tahun 2022.

Namun, ada satu aspek yang tidak boleh diabaikan dalam perusahaan farmasi, yaitu kualitas produk farmasi. Produk obat yang diproduksi harus memenuhi standar kualitas yang tinggi dan tetap konsisten. Kualitas yang tinggi sangat penting untuk memastikan keamanan konsumsi obat bagi pasien serta untuk mencegah risiko yang dapat membahayakan kesehatan mereka. Jika perusahaan mengabaikan kualitas obat, hal ini dapat berdampak negatif terhadap kesehatan masyarakat. Dampaknya antara lain adalah kesembuhan penyakit yang terhambat karena mutu obat yang rendah, bahkan dapat menyebabkan efek samping yang berbahaya hingga kematian. Hal ini akan merugikan perusahaan dan merusak kepercayaan konsumen.

Karena itu, penting bagi perusahaan farmasi untuk mengikuti pedoman dan memastikan bahwa mutu obat yang didistribusi sesuai dengan standar kualitas yang

telah ditetapkan. Indonesia sendiri memiliki pedoman yang disebut CDOB. Pemerintah Indonesia mengatur distribusi obat yang baik (CDOB) melalui Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan (Badan POM) serta Petunjuk Pelaksanaan Pedoman Teknis Pedoman CDOB. Tujuan regulasi ini adalah memastikan distribusi obat memenuhi standar kualitas, keamanan, dan efektivitas yang ditetapkan. Petunjuk pelaksanaan tersebut memberikan panduan terperinci bagi produsen, importir, distributor, dan pihak terkait dalam hal penyimpanan, pengangkutan, dan distribusi obat. Persyaratan CDOB meliputi standar gudang penyimpanan, regulasi distribusi, pengangkutan yang aman, serta dokumentasi dan pelacakan obat. Pemerintah juga melakukan pengawasan dan inspeksi rutin untuk memastikan pemenuhan persyaratan CDOB dan keamanan obat bagi masyarakat.

Beberapa pihak yang terlibat secara utama dalam CDOB meliputi produsen obat, Pedagang Besar Farmasi (PBF), Instalasi Farmasi, Apotek, Rumah Sakit, Toko Obat, dan lain sebagainya. Namun, pihak yang terlibat tidak terbatas pada institusi yang disebutkan, tetapi juga mencakup pihak-pihak lain yang bekerja sama, seperti transporter dan sebagainya.

Pedagang Besar Farmasi (PBF) merupakan entitas hukum yang memiliki izin untuk melakukan pengadaan, penyimpanan, dan penyaluran obat dan/atau bahan obat dalam jumlah besar sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Instalasi Sediaan Farmasi adalah fasilitas yang digunakan untuk mendistribusikan atau menyalurkan Sediaan Farmasi yang dimiliki oleh pemerintah, pemerintah daerah provinsi, dan pemerintah daerah kabupaten/kota. Apotek adalah tempat khusus yang digunakan untuk melakukan kegiatan farmasi dan memberikan sediaan farmasi serta perbekalan kesehatan lainnya kepada masyarakat.

Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang farmasi yaitu PT Prima Fajar Mandiri. Perusahaan yang memiliki PBF yang telah memperoleh sertifikasi CODB sejak tahun 2019. PT Prima Fajar Mandiri tentu telah memenuhi semua persyaratan untuk memiliki izin melakukan pengadaan, penyimpanan, dan penyaluran obat

dan/atau bahan obat dalam jumlah besar sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. tentunya PT Prima Fajar Mandiri memiliki staff marketing untuk memasarkan produk yang dimilikinya.

Menurut Laksana (2019:1), pemasaran adalah titik konvergensi antara penjual dan pembeli yang terlibat dalam kegiatan pertukaran barang atau jasa, yang pada dasarnya dapat dianggap sebagai transaksi. Oleh karena itu, konsep pasar tidak lagi terbatas pada tempat fisik di mana transaksi dilakukan, melainkan melibatkan interaksi yang melibatkan penjual, pembeli, dan konsumen dalam upaya menawarkan suatu produk atau jasa.

Definisi yang dikemukakan oleh Tjiptono dan Diana (2020:3) menggambarkan pemasaran sebagai suatu proses yang meliputi penciptaan, distribusi, promosi, dan penetapan harga barang, jasa, dan gagasan. Tujuan dari proses ini adalah untuk memfasilitasi pertukaran yang memuaskan dengan pelanggan serta membangun dan mempertahankan hubungan positif dengan pemangku kepentingan perusahaan dalam konteks lingkungan bisnis yang dinamis.

Sunyoto (2019:19) menjelaskan bahwa pemasaran adalah kegiatan manusia yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan melalui proses pertukaran dengan berbagai pihak yang terlibat, termasuk perusahaan. Dalam konteks ini, pemasaran berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan penawaran produk atau jasa dengan konsumen.

Dalam rangkuman yang diperoleh, pemasaran dapat dikonseptualisasikan sebagai suatu proses yang melibatkan interaksi antara penjual dan pembeli dalam transaksi jual beli, serta sebagai platform yang digunakan untuk menawarkan beragam produk atau jasa kepada konsumen. Definisi ini memberikan pandangan bahwa pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan sebelumnya. Melalui pemasaran yang efektif, perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, membangun

hubungan yang positif dengan para pemangku kepentingan, dan menghadapi tantangan dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

PT Prima Fajar Mandiri, sebagai distributor terkemuka di industri farmasi, telah menjalin kemitraan yang kuat dengan PT Gratia Husada Farma (HUFA), salah satu produsen farmasi terbesar dan terpercaya di Indonesia. Sebagian besar produk yang dipasarkan dan didistribusikan oleh PT Prima Fajar Mandiri adalah produk PT Gratia Husada Farma.

PT Gratia Husada Farma, didirikan pada tanggal 30 Maret 1974, berkedudukan di Semarang, Jawa Tengah. Perusahaan ini telah memperoleh sertifikasi Cara Pembuatan Obat yang Baik (CPOB) pada tanggal 8 April 1994. Sertifikasi ini merupakan bukti komitmen PT Gratia Husada Farma dalam menjalankan Praktik produksi obat sehingga fasilitas produksi, proses produksi, dan infrastruktur perusahaan memenuhi standar kualitas dan keselamatan yang tinggi.

HUFA telah meraih pengakuan dan popularitas di pasar Indonesia berkat beragam produk unggulannya, termasuk merek-merek terkenal seperti Hufagripp, Hufabetamin, Hufamag, Hufagesic, Hufaded, dan lain-lain. Produk-produk ini terkenal karena kualitas yang konsisten tinggi dan keandalannya yang terpercaya. Melalui jaringan distribusi yang kuat dan manajemen rantai pasokan yang efisien, PT Prima Fajar Mandiri memastikan bahwa berbagai produk unggulan dari HUFA tersedia dengan mudah bagi penyedia layanan kesehatan, apotek, klinik Di Provinsi Sumatera Barat. Kolaborasi strategis antara PT Prima Fajar Mandiri dan PT Gratia Husada Farma ini memperkuat aksesibilitas dan ketersediaan produk-produk farmasi berkualitas tinggi, serta berkontribusi pada peningkatan layanan kesehatan.

Berdasarkan penjelasan diatas, Hal ini mendorong motivasi penulis untuk bergabung dengan PT Prima Fajar Mandiri untuk dapat menerapkan teori-teori dan konsep yang telah dipelajari selama melakukan perkuliahan di Universitas Multimedia Nusantara dalam dunia kerja profesional. Penulis dapat bergabung

dengan PT Prima Fajar Mandiri dalam divisi Marketing sebagai staff marketing dimana tanggung jawab dalam posisi tersebut memberi kesempatan bagi penulis untuk memperluas dan memperdalam pengetahuan dan pengalaman secara langsung terhadap dunia kerja Marketing.

1.2.Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Pelaksanaan praktik kerja magang ini dirancang dengan tujuan yang lebih luas, yang meliputi aspek akademik dan praktis. Tujuan akademik dari praktik kerja magang ini adalah untuk memenuhi kewajiban akademik yang mencakup mata kuliah seperti Professional Business Ethics, Industry Experience, Industry Model Validation, dan Evaluation and Reporting, dengan total bobot kredit sebesar 20 SKS. Selain itu, praktik kerja magang ini juga merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar sarjana Manajemen dari Universitas Multimedia Nusantara.

Selain tujuan akademik, penulis juga memiliki tujuan praktis yang penting dalam praktik kerja magang ini. Penulis berharap dapat memberikan kontribusi yang signifikan kepada PT. Prima Fajar Mandiri dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan. Dalam konteks ini, penulis berusaha untuk menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh selama masa perkuliahan, terutama dalam bidang entrepreneur dan marketing, untuk memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Penulis berharap dapat memanfaatkan praktik kerja magang ini sebagai kesempatan untuk belajar secara praktis, mengembangkan keterampilan, dan memperluas wawasan mengenai kondisi dan lingkungan kerja di perusahaan.

Dalam praktek kerja magang ini, penulis bertujuan untuk menerapkan konsep-konsep yang telah dipelajari selama perkuliahan dalam konteks dunia nyata. Penulis berharap dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi dan taktik yang diterapkan dalam pengembangan bisnis, pemasaran produk, serta berbagai aspek operasional di perusahaan. Tujuan ini bertujuan untuk memberikan penulis bekal yang memadai dan relevan untuk memasuki dunia kerja setelah lulus.

Dengan demikian, praktik kerja magang ini memiliki dua dimensi tujuan yang saling terkait, yaitu pemenuhan persyaratan akademik dan pengembangan keterampilan praktis serta pengalaman kerja. Penulis mengharapkan bahwa melalui praktik kerja magang ini, penulis dapat mengintegrasikan teori dengan praktek, mengembangkan kemampuan profesional, dan membangun jaringan serta hubungan yang berharga di industri.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kerja Magang

Penulis melaksanakan Praktik Kerja Magang di PT Prima Fajar Mandiri selama 800 jam. Dimulai dari bulan Maret 2023 sampai dengan bulan Juni 2023 dengan hari kerja selama 6 hari per minggunya. Berikut merupakan data pelaksanaan kerja magang yang dilakukan penulis:

- 1) Nama Perusahaan : PT. Prima Fajar Mandiri
- 2) Bidang Usaha : Pedagang Besar Farmasi
- 3) Waktu Pelaksanaan : 1 Maret 2023 – 30 Juni 2023
- 4) Waktu Kerja : Senin-Sabtu
- 5) Posisi Magang : Staff Marketing
- 6) Alamat Perusahaan : Jl Baru Solok Batuang RT 01 Kel. Sigando Padang Panjang

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Prosedur Praktik Kerja Magang menurut Universitas Multimedia Nusantara dan PT Prima Fajar Mandiri sebagai berikut:

1. Penulis mendatangi langsung lokasi PT Prima Fajar Mandiri dan menemui direktur untuk membicarakan terkait program kerja magang.
2. Penulis diterima, Direktur Perusahaan memberikan Job description kepada penulis.

3. Penulis melakukan pengajuan permohonan Praktik Kerja Magang melalui website merdeka.umn.ac.id untuk pembuatan surat pengantar yang diperlukan untuk Praktik Kerja Magang.
4. Penulis mengisi formulir complete registration pada website merdeka.umn.ac.id terkait Praktik Kerja Magang, Surat penerimaan magang, biodata supervisor, divisi, dan job description.
5. Penulis mengisi daily task yang dimulai dari tanggal 1 maret pada website merdeka.umn.ac.id yang berisikan kegiatan apa yang penulis kerjakan selama kegiatan magang
6. Penulis melakukan sesi bimbingan untuk program magang dengan dosen pembimbing, yaitu Ibu Angelina Theodora Ratna Primantina.
7. Penulis bekerja sama dengan dosen pembimbing untuk menyusun laporan magang. Dosen pembimbing memberikan arahan dan masukan untuk memperbaiki laporan.
8. Laporan praktik kerja magang yang telah disetujui pembimbing diserahkan dan menunggu persetujuan dari Kepala Program Studi Manajemen
9. Setelah disetujui Kepala Program Studi Manajemen, Penulis melakukan pengisian formulir Pendaftaran sidang magang pada website merdeka.umn.ac.id

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Magang

Struktur penulisan laporan kerja magang ini terdiri dari empat bab yang memiliki fungsi masing-masing dan saling terkait untuk menciptakan laporan yang jelas, lengkap, dan sistematis. Penulisan laporan mengikuti pedoman kerja magang yang telah ditetapkan oleh Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara. Berikut adalah struktur penulisan laporan kerja magang tersebut.

Bab I: Pendahuluan

Pada bab ini, penulis memberikan gambaran umum tentang fenomena yang terjadi secara umum dan di dalam perusahaan yang menjadi tempat magang. Bab ini juga menjelaskan latar belakang, maksud, dan tujuan dari program kerja magang yang dilakukan, serta menyebutkan waktu dan prosedur pelaksanaan magang.

Bab II: Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini, penulis memberikan gambaran tentang perusahaan tempat magang. Hal ini meliputi informasi mengenai logo perusahaan, profil perusahaan, produk yang dihasilkan, visi dan misi perusahaan, budaya dan nilai-nilai yang dianut oleh PT Prima Fajar Mandiri. Bab ini juga mencakup penjelasan mengenai struktur organisasi perusahaan serta pemahaman konsep dan dasar teori yang relevan dengan program kerja magang.

Bab III: Pelaksanaan Kerja Magang

Pada bab ini, penulis mendetailkan tugas-tugas yang dilakukan selama menjalani program kerja magang di PT Prima Fajar Mandiri . Penulis juga mengidentifikasi permasalahan atau tantangan yang dihadapi selama magang dan menjelaskan solusi yang ditempuh untuk mengatasi permasalahan tersebut. Bab ini memberikan gambaran lengkap tentang pelaksanaan magang, termasuk kegiatan yang dilakukan dan pengalaman yang diperoleh.

Bab IV: Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan yang diambil oleh penulis berdasarkan pengalaman selama menjalani program kerja magang di PT Prima Fajar Mandiri. Penulis juga memberikan saran sebagai evaluasi dan rekomendasi bagi PT Prima fajar mandiri untuk masa depan. Bab ini menggambarkan pemahaman dan penilaian penulis terhadap program magang serta memberikan wawasan tentang perbaikan yang dapat dilakukan.

Dengan struktur ini, laporan kerja magang menjadi sistematis dan memberikan informasi yang lengkap tentang pengalaman dan hasil yang diperoleh selama menjalani program kerja magang di Prima Fajar Mandiri.