



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## **BAB 2**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **2.1 Sejarah Singkat PT. Saka Farma Laboratories**

PT. Saka Farma awalnya didirikan oleh Bp. Sujono Hindarto, selaku Direktur dan penanggung jawab dengan dibantu dengan 6 orang karyawan pada bulan September 1956, yang awalnya beralamatkan di Jl. Plampitan No. 50, Semarang dengan nama PT. Sumber Sehat, dengan Ijin Menteri Kesehatan Republik Indonesia / Inspektur Farmasi No. 152/PH/b, tertanggal Jakarta 28 Juni 1956.

Sejarah berdirinya PT. Saka Farma sebenarnya telah dirintis sebelumnya dan memerlukan waktu yang cukup lama. Berawal dari PT. Sumber Sehat dengan modal yang berhasil dikumpulkan sedikit demi sedikit pada tahun 1960 telah didirikan Industri Farmasi PT. Sumber Sehat, yang belakangan dengan Peraturan Direktorat Jenderal Farmasi Pusat di Jakarta diubah menjadi Industri Farmasi SAKAFARMA SEHAT dan kemudian menjadi SAKAFARMA.

Disadari sepenuhnya bahwa PT. SAKAFARMA sebagai perusahaan swasta Nasional, tanpa fasilitas apapun, dalam bidang kefarmasian banyak terikat pada peraturan-peraturan yang harus ditaati, seperti peraturan masalah kode etik, distribusi obat keras tertentu, pendaftaran no registrasi obat jadi, pergudangan, syarat-syarat mutu obat yang harus dipenuhi, juga laporan-

laporan pada Kesehatan bidang POM, KANWIL, DIRJEN, peraturan perburuhan dan sebagainya.

Sekalipun menghadapi bermacam-macam cobaan dan tantangan yang datangnya silih berganti, kita tetap bersyukur bahwa PT. SAKA FARMA semenjak berdirinya senantiasa mendapatkan bimbingan dan pengarahan dari pihak jajaran Kesehatan Departemen Kesehatan RI Dirjen POM di Jakarta, dan juga dari Departemen Tenaga Kerja. Kesemuanya ini mendorong kami untuk bekerja dengan lebih bersemangat dan tekun untuk berusaha meningkatkan usaha kami untuk mencukupi penyaluran obat-obat sampai kedaerah terpencil.

Dengan perkembangan pemasaran produksi PT. SAKA FARMA, yang telah menjangkau keseluruhan pulau Jawa – Bali – Sumatera dan Kalimantan, maka untuk mempermudah distribusi obat-obatan PT. Saka Fama bekerjasama dengan beberapa distributor yang salah satunya adalah PT. Sumber Sehat.

Pada tahun 1998, 80% saham dari PT. SAKA FARMA dibeli oleh PT. DANKOS LABORATORIES, dan sisanya sebesar 20% tetap dimiliki oleh Bp. Sujono Hindarto yang juga selaku pemilik PT. Sumber Sehat. Dengan kekuatan hukum dalam AKTA NOTARIS No. 6 tanggal 05 Mei 1998. Dan pada tahun 2005 PT. Dankos Laboratories merger dengan PT. KALBE FARMA, dan karena itu secara otomatis 80% saham PT. SAKA FARMA menjadi milik PT. KALBE FARMA. Selanjutnya pada akhir Agustus 2009, PT Kalbe Farma Tbk (KLBF) akhirnya menguasai seluruh kepemilikan

PT Saka Farma Laboratories, dengan menyepakati pembelian 20% saham Saka Farma dengan harga Rp 15 miliar.

(sumber: [http://www.sakafarma.com/frame\\_companyprofile.html](http://www.sakafarma.com/frame_companyprofile.html))



Gambar 2.1 Logo PT. Saka Farma Laboratories

## 2.2 Struktur Organisasi PT. Saka Farma Laboratories



Gambar 2.2 Bagan Struktur Organisasi PT. Saka Farma Laboratories

### 1. Divisi *Business Development*

Manajer: Yuniar Leo

Mendapatkan usulan produk baru dan melakukan pengembangan produk baru perusahaan; memastikan produk baru ataupun produk peremajaan mencapai target COGS, serta ketersediaan segala dokumen registrasi semua produk perusahaan dan perijinan; serta berkoordinasi dengan BPOM untuk aktivitas promosi dan distribusi.

### 2. Divisi FAIT (*Finance Accounting & Information Technology*)

Manajer: Surya Dharma

Memastikan agar seluruh transaksi akunting tercatat dengan baik; memastikan dana perusahaan cukup untuk operasional perusahaan termasuk dana untuk operasional cabang serta mengkoordinasikan fungsi IT untuk menunjang aktivitas perusahaan.

### 3. Divisi *Brand Management*

Manajer: Bonny Anom

Mengkaji semua aspek secara menyeluruh dari sisi produk maupun *service* yang bertujuan memenuhi kepuasan pelanggan, yang akhirnya akan meningkatkan keuntungan jangka panjang bagi perusahaan; merencanakan, mengorganisir, mengaktualisasikan dan mengontrol *product and pricing strategy* untuk meningkatkan penjualan agar target yang telah ditetapkan dapat tercapai.

#### 4. Divisi *Purchasing*

Manajer: Dian Lianawati

Memastikan dapat menyediakan kebutuhan perusahaan dalam tanggung jawab & wewenangnya dan melakukan proses pembelian dengan *right price, right time, right quality, right quantity, right vendor, right payment dan right place.*

#### 5. Divisi *Sales*

Manajer: Kusnadi Alim

Mengimplementasikan strategi promosi dari *Brand Management* serta mengkoordinasi aktivitas promosi kepada *Sales Manager*; menyusun dan mengembangkan program penjualan yang sesuai dengan perkembangan pasar agar *volume* penjualan, *availability* produk dan *profit* yang optimal dapat tercapai.

#### 6. Divisi *HRGA (Human Resource & General Affair)*

Manajer: Ani Setiawati

Menyusun strategi yang efektif bagi kebutuhan organisasi dalam bidang SDM; menetapkan kebijakan yang berkaitan dengan kesejahteraan karyawan; meninjau sistem maupun kebijakan yang berlaku di lingkup HRD & GA; memastikan pelaksanaan fungsi-fungsi HR berjalan sesuai fungsinya; mengelola hubungan antara perusahaan dengan karyawan; serta

melaksanakan tugas-tugas non rutin yang dipercayakan oleh pihak *management*.

