BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Dalam era globalisasi sekarang ini, terutama di Indonesia, persaingan antar perusahaan semakin ketat, baik dalam bidang industri, jasa maupun perdagangan. Perusahaan diwajibkan untuk dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi yang kondusif dan mampu menggerakan roda pembangunan dan mempersiapkan diri menuju kemandirian. Untuk mewujudkan itu semua, perusahaan benar-benar harus mempersiapkan diri dan memperhatikan tingkat efektifitas dan efisiensi perusahaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menentukan sistem pemasaran yang tepat untuk produk yang dijual oleh perusahaan guna meningkatkan jumlah penjualan.

Karena semakin ketatnya persaingan antar perusahaan untuk memasarkan produknya, terdapat banyak cara yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualannya baik berupa penjualan tunai, kredit, angsuran, maupun konsinyasi.

Sekarang ini konsumen semakin kritis dalam mencari dan menggali informasi tentang produk yang akan digunakan. Informasi tentang produk dapat diperoleh melalui beberapa sumber, antara lain sumber personal (keluarga, teman, tetangga, kenalan), sumber komersial (iklan, tenaga penjual, dealer, kemasan, display), sumber publik (media massa, organisasi rating konsumen), dan sumber percobaan (meneliti, menggunakan produk). Dalam

kemasan terdapat informasi mengenai bentuk fisik produk, label dan sisipan (instruksi detail dan informasi keamanan untuk produk yang komplek atau berbahaya yang terkandung dalam obat atau mainan) yang dapat digunakan konsumen untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai suatu produk tertentu yang ingin digunakannya.

PT Phapros, merupakan anak perusahaan PT Rajawali Nusindo yang bergerak dalam memproduksi dan memasarkan obat-obatan. Dimana tingkat persaingan antara produsen yang menjual obat sangat tinggi.

Batasan dalam penelitian ini mencakup analisis strategi penjualan obat generik dengan volume penjualan pada bagian penjualan obat generik pada PT Phapros.

Dalam usaha mencapai tujuan perusahaan untuk mencapai laba yang maksimal, PT Phapros berusaha meningkatkan volume penjualannya dengan sistem penjualan yang beragam serta strategi penjualan yang telah diperhitungkan.

Berdasarkan pemikiran tersebut penulis tertarik untuk membuat laporan kerja praktek dengan judul "**Tinjauan Strategi Penjualan Obat Generik pada PT Phapros (Bandung)**".

1.2. Tujuan Kerja Praktek

1.2.1 Tujuan Kerja Praktek

Sedangkan tujuan dari penulisan laporan kerja praktek ini diantaranya :

1. Untuk mengetahui produk obat generik yang dijual oleh bagian penjualan obat generik pada PT Phapros.
2. Untuk mempelajari strategi penjualan yang dilakukan bagian penjualan obat generic pada PT Phapros.
3. Untuk mengetahui hambatan dalam pelaksanaan strategi penjualan obat generik.

1.3. Kegunaan Kerja Praktek

1.3.1 Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis

Kegiatan ini merupakan syarat untuk kelulusan mata kuliah kerja praktek pada program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Komputer Indonesia. Dengan harapan agar mahasiswa mampu mengenali dunia kerja dan dapat bersaing dikemudian hari.

b. Bagi Perusahaan

Merupakan Sumbangan pemikiran dalam melakukan proses analisis perbandingan tarif dengan metode yang tepat dan dapat digunakan sebagai

masukan terhadap perusahaan, yang diharapkan dapat berguna sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan perbandingan tarif tiap badan usaha lainnya.

Penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi PT Pos Indonesia agar lebih efisien dan dapat mencapai tujuan perusahaan tanpa mengeluarkan sumber daya yang lebih banyak.

1.3.2. Kegunaan Akademis

Kegunaan akademis dalam penelitian ini agar bermanfaat sebagai referensi ilmu manajemen bisnis terutama mengenai strategi penjualan obat generic pada PT. Phapros

1.4. Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

1.4.1. Lokasi Kerja praktek

Lokasi kerja praktek yang penulis lakukan di Bag Penjualan Obat Generik PT Phapros yang beralamat di Jl.Soekarno hatta no. 493 cijagra Bandung Telp.(62-22) 733 1444

1.4.2. Waktu Kerja Praktek

Kerja Praktek ini dilakukan mulai 1 Agustus 2016 sampai dengan 1 September 2016. Adapun jadwal kerja praktek penulis sebagai berikut :

NO	Aktifitas	Waktu Kegiatan														
		Juli			Agustus			September			Oktober			November		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1	Mengajukan Kerja Praktek															
2	Pelaksanaan Kerja Praktek															
3	Mulai Mencari Data															
4	Menyusun Laporan Kerja Praktek															
5	Bimbingan Kerja Praktek															
6	Ujian Kerja Praktek															