BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

PT. Bio Farma (Persero) Bandung adalah tempat dimana penulis melaksanakan kerja praktek. Penulis ditempatkan pada Sie Stok Barang Jadi bagian Distribusi Divisi Penunjang Pemasaran.

Dalam menjalankan Kerja Praktek diharapkan penulis dapat membantu dan mendukung dalam proses perusahaan terutama di Bagian Distribusi.

Bagian Distribusi ini mempunyai tugas membantu kelancaran distribusi produk sesuai dengan kebutuhan penjualan, menerima order pemesanan, menjaga kualitas produk barang jadi sebelum dipasarkan, pengecekan barang, pengeluaran dan pemasukan produk dalam coold room, membantu pengisian administrasi, membereskan administrasi pengiriman untuk distributor, pengepakan, pengiriman, dan pemusnaha produk yang sudah kadaluarsa.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan penulis selama melaksanakan Kerja Praktek di PT. Bio Farma (Persero) Bandung pada intinya adalah membantu kegiatan dari karyawan. Adapun kegiatan rutin yang dilakukan oleh penulis antara lain :

1. Mengisi batch record setiap produk vaksin yang telah di kirim.

2. Membantu pengisian administrasi seperti stok barang, pengisian produk, memasukan data pada program SIAP (Sistem Informasi Administrasi Pemasaran) dan PPIC (Product Planing Inventory Control), pengisian jumlah dan berat vaksin juga serum yang akan dikirim, mengisi PP (Perintah Pengiriman) dan SP (Surat Pengantar).
3. Mengarsipkan data pesanan vaksin ada serum.

   Alur arsip data :

   - Order barang dari fax, surat, atau telepone, dicatatkan pada buku khusus permintaan.
   - Data lalu diimput ke program SIAP (Sistem Informasi Administrasi Pemasaran) kemudian di masukkan ke dalam PP.
   - Mencetak PP dicetak 2 rangkap untuk di tandatangani oleh kepala bagian distribusi dan kepala seksi stok barang jadi.
   - Data di masukan ke dalam buku besar distributor pengeluaran vaksin dan serum (untuk interen administrasi).
   - Membuat SP untuk bukti barang sudah terjual.
   - Lalu kemudian diadakan pengepakan.

   Untuk laporan triwulan, data akan dimasukan pada program PPIC (Product Planing Inventory Control) yang tersambung ke seluruh pihak perusahaan.
4. Memfiling data pengiriman barang per bulan.
5. Mengecek kecocokan antara PP dan SP.
6. Konsultasi tentang sitem kerja pada bagian distribusi divisi barang jadi.

7. Membantu pengepakan, menempelan stiker, mencetak barcode pada kemasan vaksin.

Pada dasarnya semua tugas yang diberikan oleh pembimbing, oleh penulis dapat dilaksanakan dengan memperhatikan petunjuk dan cara pelaksanaan yang diberikan oleh pembimbing yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada unit organisasi dimana penulis melaksanakan kuliah kerja praktek.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Pelaksanaan Saluran Distribusi Produk Vaksin dan Serum pada PT. Bio Farma (Persero) Bandung

Saluran distribusi merupakan salah satu komponen penting dalam perusahaan untuk memasarkan produk yang dapat mempengaruhi sukses atau tidaknya suatu perusahaan. Maka dari itu pemilihan saluran distribusi harus tepat dan efisien agar arus penjualan barang dan jasa dari produsen ke konsumen berjalan lancar. Menurut Djaslim Saladin (2003 : 107) saluran distribusi adalah : " Seperangkat lembaga yang melakukan kegiatan (fungsi) yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikan dari produsen ke konsumen ".

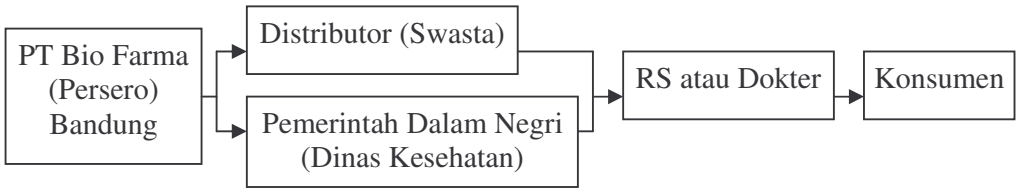
Saluran distribusi yang digunakan dalam suatu perusahaan sangat berpengaruh terhadap penjualan produk. Sebelum kita memilih saluran distribusi, kita sebaiknya terlebih dahulu mengetahui jenis dan produk yang dihasilkan. Hal ini perlu untuk menentukan saluran distribusi karena produsen harus berorientasi terhadap produk yang dihasilkan. Tipe saluran distribusi yang tepat bagi suatu pasar, belum tentu tepat bagi pasar lain. Karena saluran distribusi harus sesuai

dengan bidang usaha suatu pasar sehingga dapat meningkatkan hasil penjualan dan juga dapat memperluas daerah pemasaran.

Dalam hal melaksanakan saluran distribusi barangnya PT Bio Farma (Persero) Bandung mempunyai tujuan, yakni ingin meningkatkan penjualan produk vaksin dan serum. Dalam melakukan penyaluran barang kepada konsumen, PT Bio Farma (Persero) Bandung menggunakan saluran distribusi tidak langsung dengan Two Level Channel / saluran dua tingkat.

Distribusi tidak langsung atau saluran tidak langsung adalah pelaksanaan distribusi yang dilakukan oleh perusahaan dengan menggunakan jasa perantara-perantara seperti distributor atau perwakilan pabrik. Dimana pada PT Bio Farma (Persero) Bandung ini dilakukan dengan saluran dua tingkat yaitu penjualan yang mempunyai dua perantara penjualan sebelum produk sampai ke konsumen. Dibawah ini adalah gambar distribusinya :

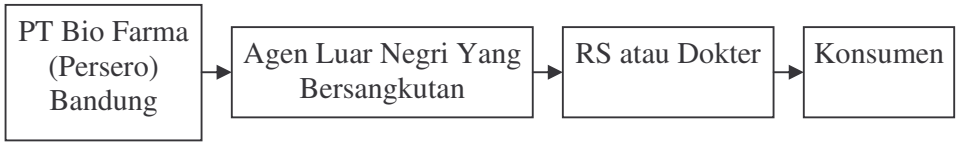
- Distribusi Dalam Negri



Gambar 3.1

Distribusi Dalam Negri

- Distribusi ke Luar Negri



Gambar 3.2

Distribusi ke Luar Negri

Saluran dua tingkat ini dilakukan karena berbagai pertimbangan. Yang pertama adalah pertimbangan jenis produk yang dihasilkan oleh perusahaan , yang kedua pertimbangan jarak yang harus ditempuh pada saat pengiriman barang dan yang ketiga persiapan distributor .

Produk yang dihasilkan oleh PT Bio Farma (Persero) Bandung adalah produk yang harus diperhatikan suhu udaranya karena vaksin dan serum itu adalah produk ethical yang perlakuannya tidak sama dengan produk lain seperti obat-obatan. Diperlukan suhu yang berbeda untuk setiap produk. Maka dari itu diperlukan cold room (gudang penyimpanan vaksin dan serum dengan ketinggian suhu yang telah diatur menurut keperluan) untuk menyimpan vaksin dan serum tersebut.

Sedangkan pertimbangan jarak yang harus di tempuh, ini juga berkaitan dengan produk vaksin dan serum pada saat akan dikirimkan, karena pada saat pengiriman pun harus diperhatikan suhu udaranya maka diperlukan pengepakan yang benar agar suhu vaksin dan serum yang akan dikirim tidak berubah selama perjalanan, box yang digunakan untuk pengepakan adalah box polyurethan yang fungsinya seperti termos yang dapat mempertahankan suhu, produk akan disusun didalamnya dibalut styrofoam, dimasukan water pack (water pack ada beberapa warna sesuai suhunya dan digunakan sesuai kebutuhan produk, fungsinya adalah untuk menjaga suhu di dalam box), dan digunakan pelastik gelembung untuk melindungi vaksin agar bila terguncang tidak akan pecah. Suhu mobil pengangkut selama perjalanan pun harus di sesuaikan.

Setelah produk sampai ke tangan distributor maka produk tidak langsung di kirimkan pada rumah sakit atau dokter yang telah memesannya, akan tetapi produk akan dimasukan ke cold room yang telah disediakan oleh distributor untuk tetap menjaga suhunya sebelum dipergunakan di rumah sakit atau oleh dokter.

Karena pelaksanaan saluran distribusi adalah salah satu langkah yang penting dan harus diperhatikan oleh sebuah perusahaan, agar tidak terjadi hambatan dalam proses penyaluran barang dari produsen ke konsumen. Maka sebelum memutuskan saluran distribusi apa yang akan di gunakan, perusahaan harus memperhatikan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pemilihan saluran distribusi tersebut. Sehingga dapat diperoleh saluran distribusi yang tepat sesuai dengan kemampuan dan kondisi perusahaan serta tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan.

3.3.2 Faktor-Faktor yang Dipertimbangkan Dalam Pelaksanaan Saluran Distribusi Produk Vaksin dan Serum pada PT. Bio Farma (Persero) Bandung

Beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam pelaksanaan saluran distribusi sebagai berikut :

- Pertimbangan Pasar

  Produk yang di produksi oleh PT. Bio Farma (Persero) Bandung adalah produk untuk pasar konsumen, setelah produk diambil oleh para disributor yang tersebar di seuruh indonesia dan dunia maka yang akan menjadi perngecernya adalah Rumah Sakit atau dokter-dokter.

- Pertimbangan Produk

  Produk yang dihasilkan oleh PT. Bio Farma (Persero) Bandung adalah produk yang harus diperhatikan suhu udaranya karena vaksin dan serum itu adalah produk ethical yang perlakuannya tidak sama dengan produk lain seperti obat-obatan. Diperlukan suhu yang berbeda untuk setiap produk. Bila tidak diperhatikan maka produk tersebut akan mudah rusak. Satu lagi adalah karena nilai atau harga produk ini relatif mahal maka saluran distribusinya pendek saja. Hal ini lah yang harus dipertimbangkan pihak perusahaan dalam pelaksanaan saluran distribusi

- Pertimbangan Perantara

  Karena pertimbangan produk yang mudah rusak seperti di jelaskan di atas, maka diperlukan distributor yang memiliki perlengkapan untuk menyimpan produk ini sebelum di salurkan lagi. Perlengkapannya adalah distributor harus memiliki cold room untuk menyimpan produk sebelum di salurkan kembali.

- Pertimbangan Perusahaan

PT. Bio Farma (Persero) Bandung adalah salah satu perusahaan besar dan satu-satunya peusahaan yang memproduksi vaksin dan serum di Indonesia bahkan Asia Tenggara, jadi sumber pembiayaan, pengalaman dan kemampuan manajemen, serta pengawasan saluran pun sudah matang , terlatih dan tersusun dengan rapih.

3.3.3 Hambatan-Hambatan yang Dihadapi Dalam Pelaksanaan Saluran Distribusi Produk Vaksin dan Serum pada PT. Bio Farma (Persero) Bandung

Dalam pelaksanaan saluran distribusi PT. Bio Farma (Persero) Bandung terdapat beberapa hambatan. Apabila hambatan – hambatan itu tidak cepat diatasi, maka dapat menghambat kegiatan dan kemajuan perusahaan. Di bawah ini beberapa hambatan yang dihadapi PT. Bio Farma (Persero) Bandung :

- Jadwal pendistribusian. Hal ini biasanya terjadi apabila perusahaan ekspedisi atau distributor yang akan mengangkut produk terlambat datang atau sampai ke gudang distribusi sehingga produk-produk yang sebelumnya telah dikemas menjadi terlantar. Akibatnya bagian distribusi harus mengatur ulang jadwal pengiriman barangnya dan masa aktif dari waksin dan serum pun akan berkurang.

- Cold room atau tempat penyimpanan vaksin dan serum di bagian distribusi yang biasanya terganggu entah karena rusak atau kelistrikan yang buruk.

- Pengisian pembukuan atau pengarsipan yang biasanya tidak seimbang karena kekurang telitian pada saat pengisiannya.