BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Salah satu faktor kunci dari keberhasilan suatu bisnis dan merupakan inti dari suatu akifitas bisnis adalah pemasaran. Pemasaran menurut Djaslim Saladin (2003:1) adalah suatu system total dari kegiatan yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi, dan mendistribusikan barang – barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai target pasar sasaran serta tujuan perusahaan.

Basu Swastha menedinisikan bauran pemasaran sebagai kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni : produk, harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi.

Cold Chain System pada perusahaan memegang peranan yang sangat penting. Karena menyangkut mutu produk atau serum yang telah di produksi. Bila cold chain system tidak berjalan dengan baik, bisa dipastikan kualitas serum bisa menurun bahkan rusak. Serum yang telah rusak tidak dapat digunakan lagi dan sebaiknya segera dimusnahkan. Agar tidak disalahgunakan oleh beberapa pihak yang tidak bertanggung jawab.

Serum yang diproduksi PT. Bio Farma sangat sensitif terhadap suhu luar. Oleh karena ini penangannya juga harus ekstra hati-hati. Serum tidaklah sama dengan produk obat-obatan lainnya. Serum tidak bisa menerima paparan sinar matahari secara langsung.

Maka dari itu diperlukan tempat penyimpanan khusus yang sering disebut Cold Room. Setiap cold room memiliki suhu yang berbeda tergantung serum yang akan disimpan di dalamnya.

Cold room yang digunakan perusahaan adalah jenis yang telah tervalidasi yang memiliki alat sensor dan alat pemantau suhu yang rutin di kalibrasi dan terpasang di tiap sudut cold room. Maksud pelaksanaan kalibrasi adalah mencegah terjadinya perubahan suhu secara mendadak karena tidak sempurnanya kerja dari alat sensor dan alat pemantau suhu sehingga menyebabkan bunga es dalam cold room yang dapat menyebabkan kerusakan pada produk.

Cold room terbagi menjadi dua, yaitu yang bersuhu 2° C – 8° C dan yang bersuhu -20° C. Tabel di bawah ini akan membantu kita dalam memisahkan serum atau vaksin yang akan disimpan di dalam cold room.

Tabel 3.1

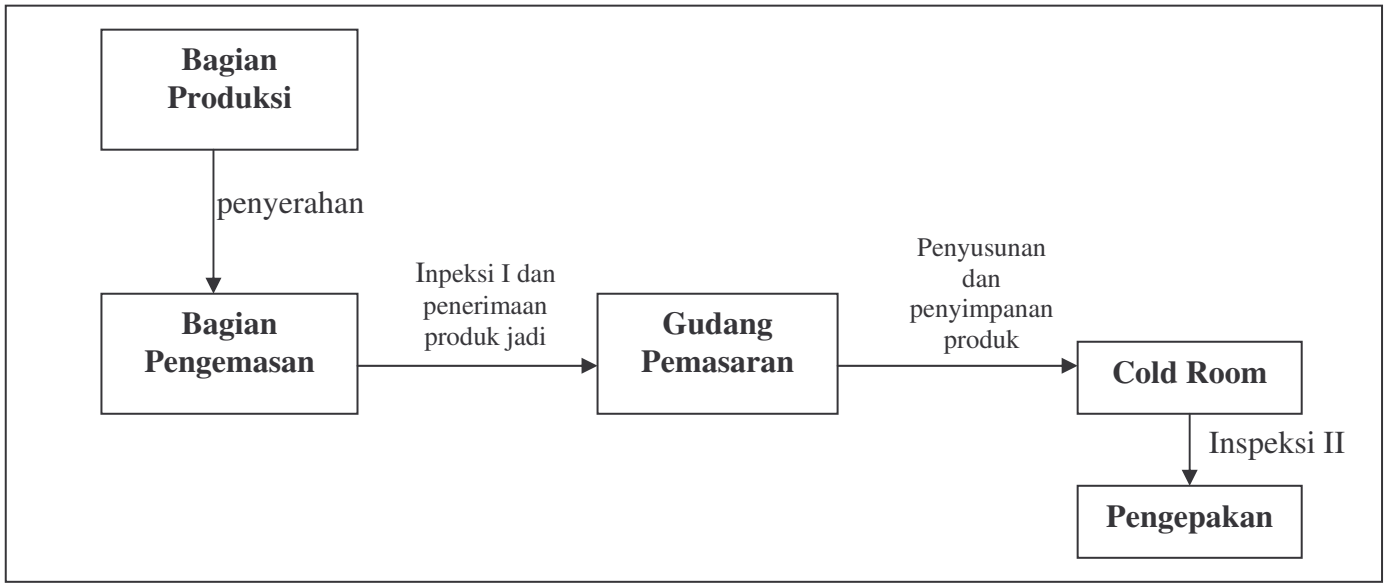
Penyimpanan Serum Berdasarkan Suhu

Cold Room	
2° C – 8° C	**-20° C**
Campak BCG DT HB DTP DTP-HB	Polio

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 disesuaikan.

3.1.1 Prosedur Penggudangan Pada Cold Room

Prosedur penggudangan pada Cold Room yang ditetapkan oleh PT. Bio Farma (persero) Bandung di tampilkan pada gambar 3.1 :



Gambar 3.1 : Prosedur Penggudangan Pada Cold Room
Sumber : Direktorat Pemasaran PT. Bio Farma (persero) Bandung (2009)

Langkah-langkah dalam prosedur penggudangan adalah sebagai berikut :

1. Bagian gudang menerima produk jadi dari bagian produksi yang sebelumnya telah dikemas terlebih dahulu dalam keranjang-keranjang khusus dalam 3 ukuran.

2. Kepala seksi stok barang jadi melakukan inspeksi atas produksi jadi yang diterima untuk memastikan kondisi fisik produk dan kesesuaian jumlah sebelum dimasukkan ke gudang pemasaran.

3. Staf di gudang pemasaran menyimpan dan menyusun produk ke dalam cold room.

Aturan-aturan dasar dalam aktifitas penggudangan pada cold room yang ditetapkan oleh PT. Bio Farma (persero) Bandung adalah sebagai berikut :

1. Pemantauan suhu dalam cold room 2x sehari

   Hal ini mencegah terjadinya defrost pada produk yang ada di dalam cold room yang dapat menyebabkan kerusakan permanen pada produk.

2. Pemeriksaan kesiapan dan kondisi fisik produk

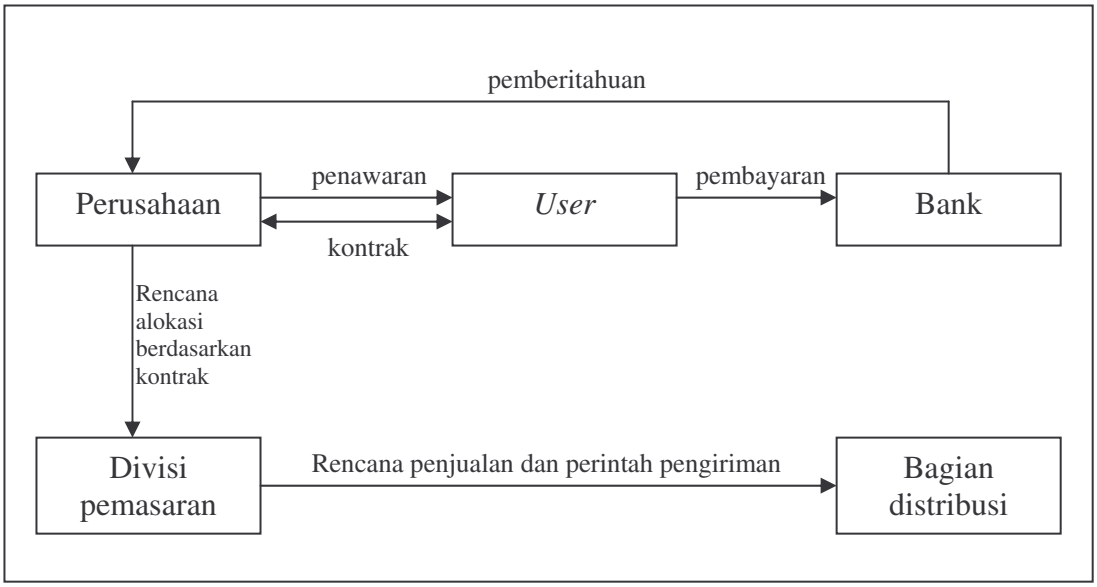
   Hal ini dimaksudkan agar produk-produk yang akan dikirimkan ada dalam keadaan normal.

3. Perawatan Cold room

   Dilakukan untuk menjaga kesterilan cold room dan memastikan bahwa alat sensor suhu dan pemantau suhu yang ada di dalam cold room masih bekerja dengan baik.

Prosedur Pemrosesan Pemesanan

Prosedur dari kegiatan pemrosesan pesanan yang ditetapkan oleh PT. Bio Faram (persero) Bandung ditampikan pada gambar 3.2 :



Gambar 3.2 : Prosedur Pemrosesan Pesanan
Sumber : Direktorat Pemasaran PT. Bio Farma (persero) Bandung (2009)

Langah-langkah dalam prosedur pemrosesan pesanan adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan melaukan penawaran produk kepada user. User yang dimaksudkan disini adalah user baru dan belum menjadi rekanan bagi perusahaan, sedangkan bagi user yang sudah menjadi rekanan bagi perusahaan dapat langsung melakukan pemesanan barang.

2. Perusahaan melakukan penandatanganan kontrak dengan user sebagai tanda kesepakatan. Di dalam isi kontrak tertera jumlah dan jenis

produkyang dipesan beserta jumlah pembayaran yang harus dipenuhi oleh user.

3. User diminta untuk membayar ke bank yang telah ditunjuk oleh perusahaan sesuai dengan jumlah yang tertera dalam isi kontrak.
4. Bank memberitahu ke perusahaan bahwa user telah melunasi kewajibannya disertai dengan bukti pembayaran.
5. Perusahaan dan divisi pemasaran melakukan rapat untuk merencanakan alokasi atas produk-produk yang telah dipesan oleh user.

Kepala bagian distribusi menerima hasil rapat berupa rencana penjualan dan perintah pengiriman untuk selanjutnya ditindaklanjuti.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Dikarenakan dengan spesialisasi yang penulis pelajari di bangku perkuliahan yaitu manajemen pemasaran, maka bidang pelaksanaan kerja praktek ini pun dilaksanakannya di bagian distribusi divisi penunjang pemasaran PT Bio Farma (Persero) Bandung. Tepatnya pada bagian gudang barang jadi. Membantu pelaksanaan Cold Chain System.

Selama kerja praktek di PT. Bio Farma (Persero) Bandung, Penulis ditempatkan dibagian pemasaran khususnya bagian distribusi divisi penunjang pemasaran.

Teknis pelaksanaan kerja praktek dilaksanakan mulai pukul 07.00 pagi sampai dengan pukul 16.00 WIB. Dilaksanakan setiap hari kerja (senin $^{s}/_{d}$ jum'at)

Sebelum melaksanakan kerja praktek dilaksanakan, penulis diberi pengarahan tentang tata tertib yang ada di PT. Bio Farma (Persero) dari bagian Sekertariat. Selanjutnya penulis ditempatkan pada bagian gudang barang jadi, dan diperkenalkan pada pembimbing perusahaan yang menjadi pembimbing penulis selama kerja praktek di perusahaan tersebut.

Pada waktu kerja praktek penulis mendapat pengarahan dari pembimbing yang berhubungan dengan distribusi pada divisi penunjang pemasaran. Ini diupayakan supaya penulis bisa memahami pelaksanaan kerja praktek.

Dalam pelaksanaan kerja praktek, penulis memiliki kegiatan yang diantaranya :

1. Membantu pengecekan produk sebelum masuk ke dalam cold room (ruang pendinginan).
2. Memisahkan produk yang mana harus masuk ke cold room bersuhu 2° C – 8° C atau -20° C.
3. Membantu pemeriksaan suhu minimum cold room.
4. Membantu maintance cold room.
5. Mengecek expired produk yang telah lama berada di dalam cold room.
6. Membantu pengambilan produk dari bagian produksi.
7. Mengarsipkan data pesanan vaksin ada serum.
8. membantu pemusnahan serum yang telah kadaluarsa.

9. Membantu pengepakan, menempelan stiker, mencetak barcode pada kemasan vaksin.
10. Membantu pengiriman produk ke dinas kesehatan Kota Bandung.

Semua tugas yang penulis laksanakan tidak lepas dari pengarahan pembimbing perusahaan. Dengan mengikuti semua peraturan yang telah menjadi standar perusahaan. Semua itu dimaksudkan agar menjaga kualitas produk/serum yang ada.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Pelaksanaan Kerja Praktek

Dari hasil pelaksanaan kerja praktek yang dilaksanakan, penulis mendapati beberapa kegiatan yang tidak sesuai prosedur. Terutama pada bagian penggudangan barang jadi bagian distribusi.

Kegiatan yang keluar alur dari prosedur antara lain :

Staf terkadang kurang berhati-hati dalam meletakkan serum dan vaksin

1. Terkadang pemantauan cold room hanya 1x dalam sehari.

   Seharusnya Pengecekan atau pemantauan cold room dilaksanakan 2x dalam sehari sesuai dengan prosedur yang ada. Dimaksudkan untuk tetap menjaga cold room berfungsi dengan baik.

2. Terlalu memaksakan dalam menyimpan produk dalam cold room.

   Padatnya keadaan ruangan di dalam cold room akan berpengaruh pada sirkulasi. Sirkulasi yang buruk akan menggangu pemerataan suhu di dalam ruangan cold room. Sehingga ada beberapa produk yang tidak mendapatkan suhu yang dianjurkan untuk penyimpanan.

3. Staf terkadang terlalu lama membiarkan produk diluar cold room.

   Produk yang terlalu lama diluar cold room akan terkena paparan sinar matahari. Walaupun paparan matahari tersebut tidak mengenai secara langsung, tetap akan menggangu kualitas produk bahkan merusaknya.

Selain kegiatan diatas, penulis tidak menemukan kejanggalan. Semua kegiatan berjalan sesuai prosedur. Baik pada saat penyimpanan atau pengiriman barang kepada konsumen. Walaupun kegiatan itu tidak terlalu berpengaruh pada perusahaan.

Faktor-Faktor Pertimbangan Penggunaan Cold Chain System Pada Pemasaran

Perusahaan juga harus mengetahui faktor apa saja yang menjadi pertimbangan cold chain system, yaitu 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/Distibutor

  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.

Hambatan-Hambatan Pada Pelaksanaan Cold Chain System

Dalam pelaksanaan cold chain system 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.

- Suplai listrik yang buruk dapat memperpendek usia cold room. Seringnya pemadaman listrik juga dapat menurunkan suhu di dalam cold room. Secara

tidak langsung juga mempengaruhi serum atau vaksin yang disimpan di dalamnya.

- Pengarsipan serum atau vaksin yang berlebihan dalam satu ruangan. Hal ini akan menggangu kualitas produk.
- Kesiapan end user dalam menyiapkan tempat penyimpanan. Terkadang end user tidak memiliki ruanganan yang cukup dan layak untuk menyimpan produk. Karena produk ini tidak bisa di simpan di ruangan biasa. Produk harus menerima suhu yang stabil.
- Kurangnya pengalaman perusahaan ekspedisi dalam menangani produk yang memiliki cold chain system. Terkadang proses cold chain system terputus pada saat pengiriman atau ekspedisi. Terputusnya cold chain system menyebabkan keruskan pada produk.