

Praktik Kerja di Kimia Farma Trading & Distributor Cabang Bogor  
Periode 20 April - 28 April 2022 "Alur Penjualan Produk di Kimia  
Farma Trading & Distributor Bogor Periode 20 April-28 April 2022 =  
Practical work at Kimia Farma Trading & Distributor Bogor Branch in  
the 20 April - 28 April 2022 Period "Product Sales Flow at Kimia  
Farma Trading & Distributor Bogor 20 April-28 April 2022 Period

Metanoia Simarmata, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920527037&lokasi=lokal>

---

Abstrak

Praktek Kerja Profesi Apoteker di PBF Kimia Farma Trading and Distribution Bogor bertujuan untuk memahami peran dan tugas apoteker penanggung jawab di PBF Kimia Farma Trading and Distribution Bogor dan memahami penerapan aspek manajemen pengelolaan sediaan farmasi. Tugas khusus yang diberikan yaitu mengenai manajemen pengelolaan farmasi dengan cakupan penjualan sediaan. Proses penyedia jasa penyaluran obat yang diselenggarakan oleh PBF tidak lepas dari peran bagian penjualan. Bagian penjualan memiliki peran sangat penting untuk meningkatkan perkembangan dari suatu penyediaan layanan tersebut. Peran manajemen penjualan yang paling utama adalah untuk mencari serta meningkatkan omset dari suatu perusahaan, memiliki perencanaan penyediaan layanan berdasarkan analisa kebutuhan pasar, menjalin kerjasama dengan pengguna jasa layanan, serta koordinasi dengan bagian yang berhubungan langsung dengan bagian penjualan. Sistem pengelolaan penjualan yang kurang baik akan mempengaruhi perkembangan perusahaan yang dapat berimbas pada laba yang diperoleh.

.....The Pharmacist Professional Work Practice at PBF Kimia Farma Trading and Distribution Bogor aims to understand the roles and duties of the responsible pharmacist at PBF Kimia Farma Trading and Distribution Bogor and understand the application of management aspects of managing pharmaceutical preparations. The specific task given is to handle pharmaceutical management with the scope of sales of preparations. The process of providing drug distribution services organized by PBF cannot be separated from the role of the sales department. The sales department has a very important role to improve the development of a service provider. The most important role of sales management is to find and increase the turnover of a company, have a plan for providing services based on an analysis of market needs, establish cooperation with service users, and coordinate with departments that are directly related to the sales department. A sales management system that is not good will affect the company's development which can have an impact on the profit earned.