

Alur Penjualan Pedagang Besar Farmasi di PT Kimia Farma Trading and Distribution Kantor Cabang Bogor = Pharmaceutical Wholesalers Sales Flow at PT Kimia Farma Trading and Distribution Bogor's Branch Office

Andreas, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920529463&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Latar belakang/ Tujuan Pedagang Besar Farmasi sebagai penyimpan dan penyalur sediaan farmasi adalah layaknya sebuah perusahaan yang wajib memiliki tenaga penjualan dengan kemampuan dan sumber daya yang unggul sehingga performa perusahaan dapat berjalan dengan baik dalam menghadapi persaingan ketat dan dinamika pasar. Efisiensi dan efektivitas dari proses penjualan yang terorganisir dapat membantu meningkatkan kepuasan pelanggan dan efisiensi operasional dalam rantai pasok produk sediaan farmasi. Dalam rangka menjalankan kegiatan usahanya, sebuah pedagang besar farmasi juga harus menerapkan Cara Distribusi Obat yang Baik (CDOB). Metoda Penelusuran berbagai literatur dari berbagai jurnal, website, dan Prosedur Operasional Standar (SOP) perusahaan, serta wawancara dengan beberapa staf divisi penjualan KFTD Bogor. Hasil Proses usaha di KFTD Bogor ditopang oleh 3 pilar, yaitu: penjualan, logistik, dan keuangan; yang mana divisi penjualan di KFTD Bogor dibagi menjadi divisi penjualan institusi dan reguler. Kesimpulan Divisi penjualan di KFTD Bogor dengan struktur organisasi yang jelas telah memenuhi standar CDOB serta dapat bekerja secara efektif dan efisien.

ABSTRACT

Background/ Aims Pharmaceutical Wholesalers, as the custodians and distributors of pharmaceutical products, operate much like a company that must have a proficient sales force with exceptional abilities and resources to ensure the company's performance thrives in the face of intense competition and market dynamics. The efficiency and effectiveness of an organized sales process can contribute to increased customer satisfaction and operational efficiency in the pharmaceutical supply chain. To carry out their business activities, a pharmaceutical wholesaler must also adhere to Good Distribution Practice (GDP) guidelines Methods The research methodology involved exploring various literature from journals, websites, and the company's Standard Operating Procedures (SOPs), as well as conducting interviews with several staff members from the sales division of KFTD Bogor. Results The business process at KFTD Bogor is supported by three pillars: sales, logistics, and finance. The sales division of KFTD Bogor is further divided into institutional and regular sales divisions. Conclusion The sales division at KFTD Bogor, with a clear organizational structure, has met GDP standards and can operate effectively and efficiently.