



SISTEM DISTRIBUSI OBAT DAN ALAT KESEHATAN

PADA PT. PARIT PADANG GLOBAL

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam

***Memperoleh Gelar Ahli Madya Program Studi Diploma III Manajemen
Perusahaan***

Oleh :

THALITA NOVI SALSABILLA

19020017

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS DHARMA ANDALAS

PADANG

2022

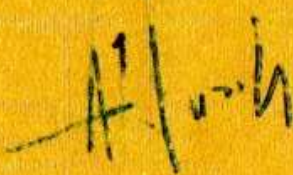
HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : SISTEM DISTRIBUSI OBAT DAN ALAT KESEHATAN PADA PT.
PARIT PADAN GLOBAL
Nama Mahasiswa : THALITA NOVI SALSABILLA
Nomor Buku Pokok : 19020017

Tugas Akhir ini telah diuji dan di pertahankan di depan sidang Ujian Komprehensif Pada Program Studi Diploma Tiga Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas, dan telah dinyatakan lulus pada tanggal 06 Agustus 2022.

Disetujui,

Pembimbing Tugas Akhir,



Yusnaena, S.Sos
NIDN : 0001066708

KA. Prodi D3 Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB)
Universitas Dharma Andalas




Syahril, SE, MM
NIDN : 0015036703

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB)
Universitas Dharma Andalas




Dr. Emrizal, S.E., M.M., C.R.P.
NIP : 197106081998021001

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Thalita Novi Salsabilla

No.Bp : 19020017

Jurusan : D3 Manajemen Perusahaan

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas

Menyatakan bahwa tugas akhir dengan judul. **“SISTEM DISTRIBUSI OBAT DAN ALAT KESEHATAN PADA PT. PARIT PADANG GLOBAL “** benar-benar hasil karya sendiri, bukan merupakan penjiilakan dari karya orang lain. Jika terdapat pendapat atau temuan orang lain dalam tugas akhir ini itupun telah saya kutip dan saya rujuk serta dinyatakan dengan benar berdasarkan kode etik ilmiah dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan tugas akhir ini hasil plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademikyng saya peroleh terkait skripsi ini.

Padang, 25 Oktober 2022



Thalita Novi Salsabilla

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Saya Mahasiswa /Dosen/Tenaga Kependidikan *Universitas Dharma Andalas yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lngkap : Thalita Novi Salsabilla
No.BP/NIM/NIDN : 19080007
Program Studi : D3 Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Tugas Akhir : TA
D3/Skripsi/..... Tugas Akhir **

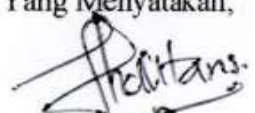
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Dharma Andalas ha katas publikasi Tugas Akhir Saya yang berjudul :

Sistem Distribusi Obat dan Alat Kesehatan Pada
PT. Parit Padang Global.



Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) Universitas Dharma Andalas jga berhak untuk menyimpan , mengalihkan media/formatkan, mengelola, merawat, dan mempublikasikan karya saya tersebut diatas selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Padang
Pada Tanggal... 1 Maret 2022
Yang Menyatakan,


Thalita Novi Salsabilla

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah swt yang telah melimpahkan Rahmat dan Kurnia-Nya. Penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini tepat pada waktunya dengan judul “SISTEM DISTRIBUSI OBAT DAN ALAT KESEHATAN PADA PT. PARIT PADANG GLOBAL”.

Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Tugas Program Diploma III Jurusan Manajemen Perusahaan di Universitas Dharma Andalas Padang.

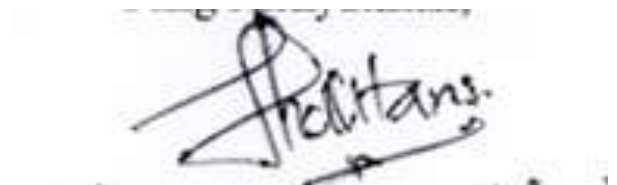
Selama mengikuti pendidikan DIII Manajemen Perusahaan sampai dengan proses penyelesaian tugas akhir, berbagai pihak telah memberikan fasilitas, membantu, membina, dan membimbing penulis untuk itu khususnya kepada :

1. Prof. Dr. Deddi Prima Putra, Apt selaku Rektor Universitas Dharma Andalas.
2. Dr. Emrizal, SE, MM selaku Dekan Universitas Dharma Andalas.
3. Syahril, SE, MM selaku Koordinator Prodi D-III Manajemen Perusahaan dan Bisnis, Fakultas Ekonomi Universitas Dharma Andalas.
4. Yusnaena, S.Sos, MM selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing penulis selama penyusunan tugas akhir ini.
5. Kedua orang tua penulis yang tidak ada henti-hentinya mendukung dan mendoakan penulis.

6. Bapak/Ibu Dosen khususnya Jurusan Manajemen di Universitas Dharma Andalas yang telah membekali penulis dengan beberapa disiplin ilmu yang berguna.
7. Teman-teman seperjuangan Mahasiswa Jurusan Manajemen Universitas Dharma Andalas angkatan 2019, yang telah banyak berdiskusi dan bekerjasama dengan penulis selama masa pendidikan.

Penulis menyadari, Tugas Akhir ini masih banyak kelemahan dan kekurangannya. Karena itu kritik dan saran yang membangun akan diterima dengan senang hati, mudah-mudahan keberadaan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan.

Padang, 1 Maret 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Thalita Novi Salsabilla', is written over a light gray rectangular background.

Thalita Novi Salsabilla

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	I
KATA PENGANTAR.....	II
DAFTAR ISI	IV
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Metode Penelitian	7
1.6 Sistematika Penulisan Laporan	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
2.1 Pengertian Distribusi	9
2.2 Fungsi atau Tugas Pokok Distribusi.....	11
2.3 Asas-Asas Dalam Distribusi	12
2.4 Manajemen Distribusi	14
2.5 Alternatif Saluran Distribusi	15
2.6 Faktor-Faktor Distribusi	18
2.7 Dasar Hukum Distribusi	20
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN	26
3.1 Sejarah PT. Parit Padang Global	26
3.2 Struktur Organisasi PT. Parit Padang Global.....	28

3.3 Logo Perusahaan/Industri/Instansi	33
3.4 Visi dan Misi PT. Parit Padang Global.....	34
3.4 Pembahasan.....	36
BAB IV PENUTUP	44
4.1 Kesimpulan	44
4.2 Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	47

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kesehatan merupakan salah satu komponen utama selain pendidikan dan pendapatan. Kesehatan adalah keadaan sejahtera dari badan, jiwa dan social yang memungkinkan setiap orang hidup produktif secara sosial dan ekonomi. Berkaitan dengan perspektif tersebut, pembangunan kesehatan berbanding lurus dengan pembangunan ekonomi. Untuk itu, pembangunan kesehatan harus dipandang sebagai suatu investasi untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia. Obat merupakan komoditi utama yang digunakan manusia untuk menunjang kesehatannya.

Pada Era globalisasi yang serba modern ini, dimana semua pendistribusian semakin meningkat pesat seiring dengan berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi terutama dalam bidang farmasi menuntut seorang apoteker dapat menjalankan pekerjaan kefarmasian dalam hal penyaluran obat sehingga dapat tersebar merata untuk dapat memenuhi kebutuhan obat dan alat kesehatan, maka sangat diperlukan suatu sarana yang dapat menyalurkan obat dan alat kesehatan.

Menurut Peraturan Menteri Kesehatan RI 34 Tahun 2014 atas Perubahan Peraturan No.1148/ MENKES/PER/VI/2011 tentang Pedagang Besar Farmasi (PBF), PBF adalah perusahaan berbentuk badan hukum yang memiliki izin

untuk pengadaan, penyimpanan, penyaluran sediaan farmasi dalam jumlah besar sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan. Pedagang Besar Farmasi (PBF) sebagai merupakan salah satu unit terpenting dalam kegiatan penyaluran sediaan farmasi ke fasilitas pelayanan kesehatan seperti apotek, instalasi farmasi rumah sakit, puskesmas, klinik dan took obat agar dapat sampai ke tangan masyarakat. Apoteker sebagai penanggung jawab di PBF harus mampu melakukan kegiatan pengelolaan sediaan farmasi di PBF dimulai dari pengadaan, penyimpanan hingga pendistribusian sediaan farmasi ke sarana pelayanan kesehatan (Depkes RI, 2011).

Gudang pada suatu perusahaan saat ini memiliki peranan penting untuk kelancaran operasi suatu barang. Aktivitas di gudang cukup banyak yaitu menerima dan menyimpan serta menyalurkan produk yang tersedia. Gudang merupakan tempat untuk penyimpanan produk sampai permintaan (*demand*) cukup besar guna melaksanakan distribusinya (*Bowersox, 1978*). Sistem penyimpanan gudang sangat diperlukan guna kelancaran aliran produk. Banyak sistem yang dapat diperbaiki di Gudang diantaranya tata letak gudang, Rak gudang, persediaan, dan lain-lain.

sistem pergudangan yang dikelola secara efektif dan efisien dapat menghasilkan hasil yang optimum. Gudang dapat digambarkan sebagai suatu sistem logistik sebuah perusahaan yang memiliki peranan penting menyimpan produk dan perlengkapan produksi lainnya serta menyediakan produk yang dialirkan ke tahapan berikutnya.

salah satu hal yang dapat dikelola dalam sistem pergudangan adalah tata letak gudang. Tata letak pergudangan yang efektif dan efisien berguna meminimasi kehancuran serta kerusakan bahan baku, jarak pemindahan yang minimum akan memperkecil waktu pengambilan dan pengiriman produk berjalan dengan optimal (Suhada, n.d.).

Salah satu subyek dalam tugas akhir ini adalah PT. Parit Padang Global . Kantor PT. Parit Padang Global mendistribusikan obat dan alat kesehatan . Produk-produk tersebut diletakkan di Gudang. Namun, beberapa masalah yang timbul ialah kurangnya sistem tata letak yang ada di gudang ini. Gudang juga tidak memiliki pengaturan system untuk meletakkan barang dengan baik. Barang-barang datang yang akan ditempatkan di Gudang diletakkan berdasarkan space atau tempat yang kosong.

PT. Parit Padan Global memiliki variasi produk yang cukup banyak dan produk- produk tersebut disimpan di dalam Gudang. Tetapi, Perusahaan tidak memiliki pengaturan mengenai tata letak produk untuk mengatur letak penyimpanan dan penyusunan produk-produk tersebut, sehingga produk-produk tersebut diletakkan sesuai acak bergantung pada posisi tempat yang kosong. Hal ini menyebabkan proses pencarian barang terkadang menjadi rumit sehingga produk sulit ditemukan

Sehingga tahap penyimpanan merupakan bagian dari pengelolaan obat menjadi sangat penting dalam memelihara mutu obat-obatan, menghindari

penggunaan yang tidak bertanggung jawab, menjaga kelangsungan persediaan, memudahkan pencarian dan pengawasan, mengoptimalkan persediaan, memberikan informasi kebutuhan obat yang akan datang, serta mengurangi resiko kerusakan dan kehilangan (Aditama, 2003). Penyimpanan yang salah atau tidak efisien membuat obat kadaluwarsa tidak terdeteksi dapat membuat rugi rumah sakit. Oleh karena itu dalam pemilihan sistem penyimpanan harus dipilih dan disesuaikan dengan kondisi yang ada sehingga pelayanan obat dapat dilaksanakan secara tepat guna dan hasil guna. Porsi dari beban kerja apoteker dan asisten apoteker digunakan untuk penyimpanan obat. Pada rumah sakit, apoteker dalam praktek klinik penyimpanan obat mempunyai porsi se besar 55% (Credes, 2000). Mengingat begitu besarnya dampak dari pengelolaan penyimpanan obat dan belum banyak penelitian khusus tentang pengelolaan penyimpanan obat.

Begitu banyak obat-obatan yang dari masa kemasa selalu berkembang sehingga begitu banyak varian atau jenis obat yang tersedia. Sehingga obat tradisional mulai menurun baik itu dari segi masyarakat untuk mengonsumsinya maupun, mempercayai obat tradisional.

Terkait permasalahan di atas, maka dalam penelitian ini penulis tertarik untuk memilih judul untuk tugas akhir dengan judul : **“SISTEM DISTRIBUSI OBAT DAN ALAT KESEHATAN PADA PT. PARIT PADANG GLOBAL ”.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana Distribusi Obat dan Alat Kesehatan pada PT. Parit Padang Global ?
- b. Kendala-kendala apa yang di hadapi dalam pelaksanaan distribusi pada PT. Parit Padang Global ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan judul penelitian yang penulis angkat yaitu “Sistem Distribusi Obat dan Alat Kesehatan Pada PT. Parit Padang Global” maka tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem distribusi obat dan alat kesehatan pada PT. Parit Padang Global.
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang di hadapi dalam pelaksanaan distribusi pada PT. Parit Padang Global.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian di PT.Parit Padang Global adalah :

- A. Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan yang dapat digunakan sebagai acuan pada penelitian yang sejenis, serta memberikan informasi dan masukan pengembangan ilmu terutama yang berkaitan dengan distribusi.

B. Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Untuk menambah, mengembangkan pengetahuan dalam bidang Distribusi serta untuk mengetahui lebih jelas mengenai kegiatan distribusi yang sebenarnya.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipakai sebagai bahan masukan dan informasi untuk dijadikan acuan dalam rangka meningkatkan distribusi dan sebagai bahan pertimbangan dalam kebijakan bidang distribusi.

3. Bagi Akademik

Untuk menambah informasi, data bagi Fakultas khususnya Distribusi sebagai referensi mahasiswa/i yang memerlukan dan bahan kajian dalam penelitian selanjutnya.

1.5 Metode Penumpulan Data

1. Studi Pustaka

Merupakan metode dalam mengumpulkan informasi atau data-data melalui literatur, bahan baku, atau jurnal yang berhubungan erat dengan pembahasan masalah yang dibahas.

2. Observasi Lapangan

Merupakan pengamatan yang di lakukan secara langsung pada PT. Parit Padang Global agar mudah mendapatkan data-data fakta-fakta yang di pertanggung jawabkan.

3. Wawancara

Metode ini dilakukan dengan cara turun langsung ke palangan untuk melakukan wawancara dengan staf atau kepala cabang PT. Parit Padang Global.

4. Lokasi dan Objek Penulisan Tugas Akhir

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis memilih PT. Parit Padang Global Jl. Padang Bypass km.9 Taratak Paneh RT. 02/ RW. 06 Kelurahan Korong Gadang Kecamatan Kuranji kota Padang , Sumatera Barat sebagai objek Observasi dalam rangka penyusunan tugas akhir ini.

1.6 Sistematika Penulisan

Susunan penulisan Tugs Akhir ini di tulis dengan sistematika Sebagai Berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini Berisikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode pengumpulan data, dan sistematika Penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan teori-teori yang menjai landasan dan penjelasan untuk menjawab rumusan masalah.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan tentang Gambaran Umum PT. Parir Padang Global dan pembahasan sesuai dengan rumusan masalah mengenai Distribusi

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini berisikan kesimpulan berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian yang dilakukan di PT. Parit Padang Global dan beberapa saran-saran yang bermanfaat bagi pahak perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

1.1 Pengertian Distribusi

Distribusi berakar dari bahasa Inggris *distribution* yang berarti penyaluran. Sedangkan kata dasarnya *to distribute*, berdasarkan Kamus Inggris Indonesia John M. Echols dan Hassan Shadilly dalam *Damsar (2009:93)* bermakna membagikan, menyalurkan, menyebarkan, mendistribusikan, dan mengageni. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, distribusi dimaksudkan sebagai penyalur (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau beberapa tempat. Jadi berdasarkan rujukan di atas, distribusi dapat dimengerti sebagai proses penyaluran barang atau jasa kepada pihak lain. Dalam kegiatan distribusi diperlukan adanya sarana dan tujuan sehingga kegiatan distribusi dapat berjalan dan terlaksana dengan baik (Ii & Pustaka, 2009).

Kegiatan distribusi merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dilakukan dalam pemasaran yaitu untuk mengembangkan dan memperluas arus barang atau jasa mulai dari produsen sampai ketangan konsumen sesuai dengan jumlah dan waktu yang telah ditentukan.

Pemilihan proses distribusi merupakan suatu masalah yang sangat penting sebab kesalahan dalam pemilihan proses distribusi dapat memperlambat proses penyaluran barang atau jasa sampai ketangan

konsumen atau pemakai. Untuk mengetahui lebih jelas mengenai pengertian distribusi, berikut ini dikemukakan pendapat dari beberapa ahli antara lain:

Menurut *Gugup Kismono (2001:364)*, distribusi adalah perpindahan barang dan jasa dari produsen ke pemakai industri dan konsumen.

Menurut *Sofyan Assauri (2004:83)*, distribusi merupakan suatu lembaga yang memasarkan produk, yang berupa barang atau jasa dari produsen ke konsumen.

C. Glenn Walters dalam Angipora (2002:295), distribusi adalah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara pemindahan fisik dan nama dari satu produk untuk menciptakan penggunaan pasar tertentu.

Distribusi adalah kegiatan yang terlibat dalam pengadaan dan penggunaan semua bahan yang dipergunakan untuk memproduksi barang jadi, kegiatan ini meliputi pengendalian produksi dan penanganan bahan dan penerimaan. (*Charles A. Taff, 1998 : 87*)

Menurut *Keegan (2003:136)*, distribusi adalah sistem yang menghubungkan manufaktur kepada pelanggan, saluran konsumen dirancang untuk menempatkan produk tersebut ditangan orang-orang untuk digunakan sendiri, sedangkan saluran barang industri menyampaikan produk ke manufaktur atau organisasi yang menggunakan produk tersebut dalam proses produksi atau dalam operasi sehari-hari.

Sedangkan menurut *Fandi Tjiptono (2002:73)*, distribusi diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen atau pemakai. Ditinjau dari bagian-bagiannya, distribusi merupakan suatu sub system yang saling bekerja sama untuk membentuk suatu sistem yang sesuai dengan tujuan tertentu. Sistem ini harus diawasi agar dapat berjalan sebagaimana mestinya. Secara sederhana sistem ini juga merupakan seperangkat elemen yang saling bekerja sama untuk suatu tujuan tertentu

Pendistribusian yang optimal bergantung pada kemudahan transportasi produk yaitu semakin mudah ditransportasikan, semakin besar kemungkinan digunakannya perantara. Pendistribusian juga bergantung pada tingkat standardisasi produk yaitu semakin terstandarisasi produk, semakin besar kemungkinan digunakannya perantara.

2.2 Standar Pelayanan Distribusi

Standar Pelayanan Distribusi Standar pelayanan merupakan tujuan yang spesifik dan harus dapat diukur, yang ditetapkan perusahaan berkaitan dengan kegiatan distribusi fisik mereka. Distribusi fisik diawali oleh suatu pertimbangan yaitu pemenuhan kebutuhan konsumen. (*Gugup Kismono, 2001 : 364*) Menurut *Moenir (2000 : 16)*, Pelayanan adalah proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain secara langsung.

Kertajaya (2000 : 421), Pelayanan merupakan salah satu komponen nilai yang akan diberikan pemerintah kepada masyarakat. Sebab pada dasarnya hanya akan melakukan transaksi dengan perusahaan yang akan memberikan nilai terbaik baginya.

Dalam setiap transaksi distribusi, banyak produsen maupun konsumen selalu menghendaki adanya ketentuan kualitas dan jenis barang yang akan diperjualbelikan sehingga diperlukan pembakuan standar barang agar barang yang akan disalurkan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam hal ini standar pelayanan distribusi berisikan dasar hukum, persyaratan, prosedur pelayanan, waktu penyelesaian, biaya pelayanan, produk pelayanan, sarana dan prasarana, kompetensi petugas dalam memberi pelayanan, pengawasan intern, penanganan pengaduan serta jaminan pelayanan distribusi.

1.2 Fungsi atau Tugas Pokok Distribusi

Tujuan distribusi adalah Tujuan distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, membantu meratakan persebaran barang dan jasa, membantu produsen menjual produk yang dihasilkan, dan memudahkan konsumen mendapatkan produk yang diperlukan. Terdapat fungsi atau tugas pokok distribusi sebagai berikut:

- 1) ***Pengangkutan (Transportasi)***: Seiring bertambahnya jumlah penduduk maka akan semakin bertambah pula kebutuhan atas suatu produk. Dari adanya pernyataan tersebut, menyebabkan produk barang harus dapat disalurkan ke

berbagai tempat, sehingga pasti lah membutuhkan alat transportasi untuk mengangkut produk-produk tersebut supaya sampai ke tangan konsumen.

2) **Penjualan (Selling):** Dalam bidang pemasaran barang, kegiatan menjual suatu produk oleh produsen akan selalu ada. Pengalihan hak dari tangan produsen kepada pihak konsumen dapat dilakukan dengan cara penjualan. Dari proses penjualan tersebut maka produk dapat sampai ke tangan konsumen dan menggunakannya sesuai kebutuhan.

3) **Pembelian (Buying):** Setiap aktivitas penjualan, pasti diiringi dengan adanya aktivitas pembelian atau biasa kita sebut dengan transaksi jual-beli. Jika penjualan dilakukan oleh produsen, maka proses pembelian ini dilakukan oleh konsumen yang membutuhkan produk tersebut.

4) **Penyimpanan (Storing):** Sebelum produk disalurkan ke tangan konsumen, biasanya produk-produk tersebut akan disimpan lebih dahulu dalam suatu gudang. Hal tersebut dilakukan supaya produk tetap aman dan utuh hingga diterima oleh konsumen.

5) **Pembakuan Standar Kualitas:** Barang Konsumen mana pun pasti selalu menginginkan produk yang hendak dibelinya mempunyai ketentuan mutu akan jenis dan ukuran produknya. Oleh sebab itu, diperlukan adanya pembakuan standar baik dalam jenis, ukuran, maupun kualitas barang yang akan diperjualbelikan tersebut. Pembakuan atau standarisasi suatu produk dilakukan supaya produk yang akan didistribusikan sesuai dengan harapan konsumen.

6) Penanggung Risiko: Terkadang, terdapat produk distribusi yang mengalami jatuh atau pecah sehingga produk tersebut dapat rusak. Hal tersebut akan menjadi risiko yang harus ditanggung oleh seorang distributor. Namun, pada zaman sekarang sudah terdapat lembaga atau perusahaan asuransi yang dapat menanggung risiko tersebut.

2.3 Asas-Asas dalam Distribusi

Suatu distribusi dapat berjalan secara efektif apabila memenuhi asas-asas yang ada. Menurut Nurbaiti (2015) asas-asas dalam distribusi adalah sebagai berikut :

- a) Asas ketepatan:** asas ketepatan disini yang dimaksud yaitu ketepatan jenis, spesifikasi barang yang disalurkan dan ketepatan jumlah barang yang disalurkan.
- b) Asas Kecepatan:** yakni asas ini sangat memperhatikan perhitungan waktu yang digunakan untuk mendistribusikan barang. Jika barang yang disampaikan terlambat datang maka akan berakibat pada terhambatnya aktivitas.
- c) Asas Keamanan:** Dalam hal ini yang diperhatikan adalah keamanan penyaluran barang kepada pemakai yang membutuhkan. Dalam penyaluran barang sebaiknya menggunakan alat tertentu, seperti troli, agar memudahkan bagian penyaluran serta menjaga agar barang tidak rusak.
- d) Asas Ekonomis:** Asas ini sangat memperhatikan ketepatan pemakaian barang-barang persediaan. Asas ini berhubungan dengan frekuensi

pembagian atau penyaluran barang. Agar pemakai dimasing-masing unit tidak memakai barang tersebut dengan sembarangan serta sesuai dengan kebutuhan dan tujuan pemakaian.

2.4 Manajemen Distribusi

Manajemen distribusi di dalam sebuah perusahaan merupakan upaya pengaturan yang menyangkut perencanaan aspek ketersediaan dan penyaluran barang kepada konsumen. Manajemen distribusi juga merupakan kegiatan yang sangat penting untuk membantu proses pemasaran yang dijalankan oleh sebuah perusahaan. Tanpa adanya manajemen distribusi yang baik, tentunya proses marketing dan penjualan akan terhambat.

Di dalam menjalankan proses distribusi, manajemen distribusi memperhatikan berbagai aspek penting diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Fasilitas: Aspek fasilitas menjadi faktor yang dipertimbangkan dalam sebuah proses distribusi. Kelengkapan dari fasilitas yang dibutuhkan untuk sebuah proses distribusi tentunya akan mendukung upaya distribusi secara lebih maksimal.
2. Transportasi: Transportasi juga tak kalah pentingnya diperhatikan dalam manajemen distribusi. Pertimbangan ketersediaan sarana transportasi akan mempengaruhi kebijakan distribusi yang diambil, semakin bagus ketersediaan transportasi, maka akan semakin mempermudah proses distribusi.

3. Ketersediaan: Ketersediaan menyangkut barang jadi, bahan baku, bahan setengah jadi dan sebagainya. proses distribusi juga sangat mempertimbangkan ketersediaan dari produk dan bahan dasar produk.
4. Modal yang ditanam pada perusahaan: Jumlah modal yang ada pada perusahaan akan mempengaruhi luas tidaknya proses distribusi yang dijalankan. Semakin besar modal tentunya akan memberi peluang perluasan upaya distribusi ke area pasar yang lebih luas.

Keterbatasan modal akan menghambat proses distribusi terutama nantinya pada saat pemasaran dilakukan.
5. Tingkat kehilangan penjualan: Di dalam menjalankan proses distribusi untuk strategi manajemen distribusi adalah penting untuk memperhatikan frekuensi atau tingkat kehilangan penjualan. Semakin tinggi tingkat kehilangan penjualan, maka akan semakin membuat sulit proses distribusi, angka distribusi harus diturunkan untuk mengurangi kerugian yang lebih besar.
6. Komunikasi: Di dalam sebuah proses distribusi, menjalin komunikasi dengan pihak-pihak yang bersangkutan sangat dibutuhkan karena akan memperlancar proses distribusi itu sendiri, memperjelas dan membantu Anda untuk mendapatkan angka yang pasti apakah angka distribusi perlu ditambah atau tidak.

Secara umum manajemen distribusi meliputi beberapa hal yang harus menjadi pertimbangan, yakni:

1. Perencanaan kebutuhan distribusi: Perencanaan kebutuhan distribusi di dalam sebuah manajemen distribusi meliputi segenap rangkaian kegiatan dalam rangka memenuhi pelanggan serta kegiatan menerima dan menyimpan barang dengan jumlah biaya diusahakan serendah mungkin. Jumlah biaya yang dikeluarkan pada proses distribusi terhitung sebagai biaya yang harus ditutupi pada harga jual yang diberikan kepada pelanggan. Proses pengiriman, peletakan dan sebagainya dari barang-barang produksi merupakan hal yang menjadi pertimbangan dalam manajemen distribusi yang baik.
2. Perencanaan sumber daya distribusi: Perencanaan sumber daya distribusi merupakan kelanjutan dari upaya perencanaan terhadap kebutuhan distribusi. Di dalam manajemen distribusi penting diperhatikan sumber daya manusia yang mengerjakannya, ruang gudang, jumlah biaya angkutan dan sebagainya. Perencanaan yang dilakukan harus matang agar tidak mubazir dan berefek pada kerugian modal perusahaan.
3. Persediaan distribusi: Persediaan distribusi dalam hal ini merupakan persediaan yang menyangkut semua kebutuhan di dalam proses distribusi. Baik dari segi barang produksi, SDM, fasilitas, transportasi, modal dan sebagainya. Ketersediaan tersebut sangat penting untuk menjamin kelancaran proses distribusi yang terjadi. Demikianlah proses manajemen

distribusi tersebut dijalankan dengan memperhatikan berbagai pertimbangan, perencanaan dan hal-hal yang penting untuk disediakan di dalam proses distribusi. Tanpa adanya manajemen distribusi yang baik, maka penyebaran produk di pasaran tidak akan merata dan terhambat. Hal tersebut akan berefek pada kerugian perusahaan yang Anda kelola.

2.5 Alternatif Saluran Distribusi

Beberapa alternatif saluran distribusi yang ada didasarkan pada jenis barang dan segmentasi pasarnya, yaitu :

1) Saluran distribusi barang konsumen

Saluran distribusi adalah sebuah penyaluran, pembagian, atau pengiriman barang ke beberapa orang dan beberapa tempat. Selain itu dalam jenis saluran distribusinya merupakan objek yang berbentuk barang.

Sehingga arti dari kata penyaluran tersebut merupakan saluran pemasaran barang, yang ditentukan oleh produsen kepada konsumen. Saluran ini juga akan berhubungan dengan pengecer, grosir, distributor dan sebagainya.

Adapun beberapa saluran Distribusi sebagai berikut:

a. Produsen – Konsumen

Bentuk saluran distribusi ini merupakan yang paling pendek

dan sederhana karena tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya melalui pos atau langsung mendatangi rumah konsumen (dari rumah ke rumah), Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung.

b. Produsen – Pengecer – Konsumen

Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.

c. Produsen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen

Saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan saluran distribusi tradisional. Di sini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.

d. Produsen – Agen – Pengecer – Konsumen

Di sini, produsen memilih agen sebagai penyalurnya. Ia menjalankan kegiatan perdagangan besar dalam saluran distribusi yang ada. Sasaran penjualannya terutama ditujukan kepada para pengecer besar.

e. Produsen – Agen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen

Dalam saluran distribusi, produsen sering menggunakan agen

sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil. Agen yang terlihat dalam saluran distribusi ini terutama agen penjualan.

2) Saluran distribusi untuk barang industri

- a. Produsen – pemakai industri
- b. Produsen – distribusi – pemakai industri
- c. Produsen – agen – pemakai industri
- d. Produsen – agen – distributor industri – pemakai industri

3) Saluran distribusi untuk jasa

- a. Produsen jasa – konsumen atau pemakai industri
- b. Penyedia jasa – agen – konsumen atau pemakai industri
- c. Penyedia jasa – perantara yang lain – konsumen atau pemakai industri.

2.6 Faktor yang Mempengaruhi Distribusi

Produsen harus memperhatikan berbagai macam faktor yang sangat berpengaruh dalam pemilihan distribusi. Menurut Basu Swastha DH (2009) faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi :

1) Pertimbangan Pasar

Saluran distribusi sangat dipengaruhi oleh pola pembelian konsumen, maka keadaan pasar sasaran merupakan faktor penentu dalam pemilihan saluran distribusi. Beberapa faktor pasar yang harus diperhatikan :

- a. Konsumen atau pasar industri
- b. Jumlah pembeli potensial
- c. Konsentrasi pasar secara geografis
- d. Jumlah pesanan
- e. Kebiasaan dalam pembelian

2) Pertimbangan Barang

Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dari segi produk antara lain :

- a. Nilai Unit
- b. Besar dan berat barang
- c. Mudah rusaknya barang
- d. Sifat teknis
- e. Barang standard dan pesanan
- f. Luasnya product line

3) Pertimbangan Perusahaan

Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dari segi perusahaan antara lain :

- a. Sumber pembelanjaan
- b. Pengalaman dan kemampuan manajemen
- c. Pengawasan saluran
- d. Pelayanan yang diberikan oleh penjual

4) Pertimbangan Perantara

Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan antara lain :

- a. Pelayanan yang diberikan oleh perantara

- b. Kegunaan perantara
- c. Sikap perantara terhadap kebijaksanaan produsen
- d. Volume penjualan
- e. Biaya

2.7 Kendala Dalam Distribusi

1) Faktor geografi wilayah

Wilayah yang luas dan didominasi oleh lautan menyebabkan tingkat kesulitan yang tinggi dalam hal pendistribusian barang karena memakan lebih banyak biaya transportasi dan Sumber Daya Manusia (SDM).

2) Faktor demografi masyarakat

Jumlah penduduk dan ragam usia merupakan tantangan bagi Pemerintah. Sebaran lokasi tempat tinggal yang berbeda beda menjadi sebuah pekerjaan besar bagi pemerintah dalam hal meningkatkan pendidikan SDM demi kemajuan perekonomian masyarakat.

3) Faktor infrastruktur

Tantangan infrastruktur yang paling utama adalah transportasi, baik untuk darat, laut, maupun udara. Pemerintah juga telah melakukan banyak upaya dalam pembangunan sektor infrastruktur transportasi.

4) Faktor keamanan

Keadaan infrastruktur yang kurang layak berdampak terhadap keamanan sistem pendistribusian barang, khususnya ketika barang diangkut oleh truk besar yang melintasi pulau dan melalui tempat yang cenderung sepi.

5) Faktor manajemen transformasi

Masalah manajemen transportasi baik darat, laut, maupun udara juga menjadi faktor penyebab masalah distribusi. Contoh sederhananya adalah keterlambatan dalam hal pengangkutan barang karena kelalaian staf atau manajemen perusahaan. Keadaan ini tentu akan menghambat laju distribusi, karena akan membuat barang terlambat sampai di tujuan.

Selain itu, masalah juga bisa dialami oleh kapal laut, meskipun saat ini mayoritas pemberangkatan sudah terjadwal dan jarang terjadi delay. Namun, masalahnya adalah ketika kapal laut akan bersandar pada suatu pelabuhan.

6) Faktor sistem pendistribusian belum Terarah

Secara umum, ada dua jenis kegiatan untuk mengurangi risiko pendistribusian, yaitu *single distribution* dan *multi-distribution*.

Kedua sistem ini memiliki kelebihan dan kelemahan masing-masing. Kelebihan *multi distribution* adalah penyebaran produk akan lebih cepat dilakukan sebab ada

oleh banyak pihak yang mendistribusikan. Kelemahannya adalah semakin banyak pula kompetitor yang berkompetisi di satu jalur distribusi.

Sementara, *single distribution* memiliki keuntungan memudahkan pengawasan dalam pendistribusian, tetapi memiliki kelemahan dalam pemerataan pendistribusian karena pihak yang berada di jalur distribusi terbatas jumlahnya.

Di Indonesia, kedua sistem pendistribusian tersebut belum diatur secara tegas, sehingga dalam proses yang berjalan dapat memberikan kejutan-kejutan bagi setiap perusahaan pendistribusian barang yang dapat merugikan perusahaan.

Berbeda dengan negara seperti Jepang yang juga merupakan sebuah negara kepulauan, Jepang menggunakan sistem distribusi yang dianggap cukup kompleks di dunia. Perusahaan-perusahaan di Jepang umumnya menggunakan jaringan distribusi dengan beberapa lapisan agen, penjual grosir, dan retailer. Pemerintah Jepang juga telah mengatur sistem distribusi dengan jelas bagi setiap perusahaan, baik yang menggunakan proses *single distribution* maupun *multi distribution*.

2.8 Dasar Hukum Distribusi

Sehubungan dengan hal itu, distribusi di Indonesia memiliki dasar hukum yang jelas, sehingga distribusi yang dilakukan perusahaan dapat dilakukan sesuai dengan hukum atau ketentuan yang berlaku di Indonesia. Secara kronologis, perkembangan dan perubahan perundang-undangan atau peraturan yang terkait dengan distribusi adalah sebagai berikut: Pada saat Peraturan

Menteri ini mulai berlaku, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 327), dicabut dan dinyatakan tidak berlaku.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN

3.1 Sejarah PT. Parit Padang Global

PT. Parit Padang Global merupakan perusahaan pendistribusi pertama yang bergerak di bidang farmasi dan Healthcare yang menggunakan system computer on line, perusahaan ini didirikan oleh Mr. Tan Tjhoen pada tahun 1956, nama perusahaan ini diambil dari sebuah nama desa kecil di Bangka, yang merupakan kampung halaman beliau. Bisnis distribusi dan logistik SOHO Global Health dijalankan melalui unit bisnisnya yang bernama PT Parit Padang Global (PPG). PPG mengoperasikan cakupan distribusi yang luas untuk produk perawatan kesehatan di Indonesia.

Dibawah kepemimpinan yang kuat dari Mr. Tan Tjhoen, PT. Parit Padang Global menjadi sebuah perusahaan yang giat dan memiliki dinamika yang bertujuan untuk menjadi sebuah perusahaan yang memimpin di Indonesia dengan mewujudkan visi dari perusahaan. Dalam kurun waktu 50 tahun, PT. Parit Padang Global secara terus menerus dan konsisten mendistribusikan berbagai produk farmasi sama baiknya dengan beberapa perusahaan yang sudah mendunia antara lain AstraZeneca , Pfizer, Kimberly Clark, untuk membantu proses pendistribusiannya PT. Parit Padang Global juga bekerja sama dengan PT. Soho Industri Pharmasi dan PT Ethica Industri Pharmasi.

Untuk membantu menjadikan perusahaan yang beroperasi pada tingkat nasional dan untuk menopang PT. Parit Padang Global menjadi perusahaan yang kompetitif, PT. Parit Padang Global selalu memperbaharui sistem perkomputerannya untuk menjadi perusahaan pendistribusi produk farmasi yang menggunakan sistem komputer yang dapat diakses secara online dan offline.

PT. Parit Padang Global sudah memiliki cabang yang terletak di 25 kota yang tersebar di seluruh Indonesia. Sehingga untuk dapat mendistribusikan produk diperlukan rantai SCM yang baik sehingga dapat meminimalisir terjadinya berbagai hambatan didalam mendistribusikan produk baik dalam kota atau luar kota . Berbagai produk telah didistribusikan oleh PT. Parit Padang Global antara lain produk yang berupa makanan, alat kosmetik, obat-obatan, produk yang merupakan kebutuhan sehari-hari dan rumah tangga, sabun kesehatan, dan produk-produk farmasi. Produk ini kemudian akan didistribusikan ke outlet-outlet.

Selain produk dengan merek Imboost, beberapa merek lain yang menjadi andalan SOHO adalah hepatoprotektor seperti Curcuma FCT, obat anti diare dan pencahar seperti Diapet dan Laxing, serta merek multivitamin anak seperti Curcuma Plus dan Fitkom.SOHO cenderung lebih memprioritaskan keselamatan sumber daya manusia yang dimilikinya. Di samping itu, memastikan kelangsungan bisnis di seluruh rantai pasokan internasional, maupun di berbagai lokasi dari seluruh divisi tetap terjaga.Hal

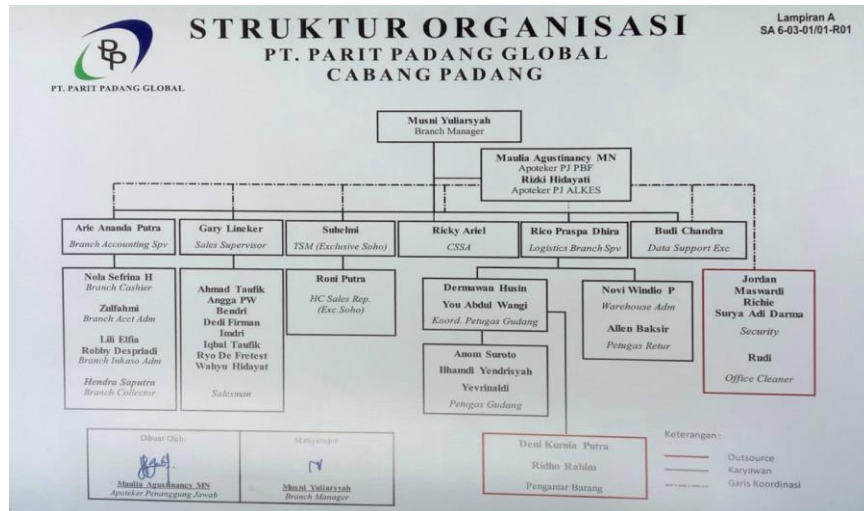
ini didorong oleh upaya SOHO untuk tetap meningkatkan pemasaran dan investasi di bidang komunikasi dibalik merek-merek yang memiliki potensi di tengah Covid-19, misalnya Imboost. Terlebih, mendorong saluran *online* yang menjadi alternatif penjualan, khususnya bagi pelanggan yang enggan mengunjungi gerai maupun rumah sakit.

Berikut cabang PT. Parit Padang Global :Lampung, Jambi, Banjarmasin, Batam, Bogor, Cirebon, Jakarta I, Jakarta II, Jakarta III, Jember, Makassar, Malang, Manado, Medan, Padang, Pekanbaru, Palembang, Pontianak, Semarang, Surabaya I, Surabaya II, Tangerang, Jogjakarta, Solo, Denpasar.

3.2 Struktur Organisasi PT. Parit Padang Global

Struktur organisasi mempunyai peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Pembagian pekerjaan sebagai penjabaran tugas yang tergambar dari struktur organisasi memberikan tanggung jawab kepada setiap orang untuk melakukan tugas sesuai posisinya dan melalui struktur organisasi ini kita dapat mengetahui harus pertanggung jawabkan semua kegiatan dan usaha yang dilakukan dengan batas wewenang yang telah ditetapkan. Berikut sturktur organisasi dari PT. Parit Padang Global.

STRUKTUR ORGANISASI PT. PARIT PADANG GLOBAL



GAMBAR 1.3

STRUKTUR ORGANISASI

Pada gambar 1.3 dijelaskan sebagai berikut:

❖ Branch Manajer

Branch Manajer mempunyai tugas melakukan Mengawasi serta melakukan koordinasi dari kegiatan operasional Manager kantor cabang harus melakukan koordinasi untuk pengawasan segala aktivitas yang dilakukan oleh para staff perusahaan di kantor cabang, .Memimpin kegiatan pemasaran dalam kantor cabang pemasaran kantor cabang harus dilakukan, tujuannya adalah untuk memaksimalkan pendapatan kantor cabang. Seorang manager perusahaan harus bisa memimpin segala kegiatan pemasaran produk-produk perusahaan, dan Memantau prosedur operasional manajemen risiko Sebagai seorang manager cabang, tugasnya bukan hanya sekedar untuk mengawasi kegiatan

operasional kantor cabang, namun seorang manager juga harus memantau prosedur operasional dalam hal manajemen resiko tersebut.

❖ **Apoteker PJ PBF**

Peran Apoteker saat ini sudah semakin meluas di dunia kefarmasian, salah satunya di dunia distribusi obat yang dikenal dengan nama Pedagang Besar Farmasi (PBF). Peran Apoteker di PBF yaitu sebagai penganggung jawab berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 1148/MENKES/PER/VI/2011 tentang Pedagang Besar Farmasi. Fungsi seorang Apoteker di PBF adalah bertanggung jawab terhadap pelaksanaan ketentuan pengadaan, penyimpanan dan penyaluran obat atau bahan obat sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku. Pendistribusian obat dari PBF hanya dapat dilakukan melalui sarana pelayanan kefarmasian yang memiliki ijin seperti Apotek, Rumah Sakit, PBF lainnya, Puskesmas, Klinik, dan Toko obat, mengkoordinasikan dan melakukan dengan segera setiap kegiatan penarikan obat, Melakukan kualifikasi dan persetujuan terhadap pemasok dan pelanggan, dan Meluluskan obat dan/atau bahan obat kembalian untuk dikembalikan ke dalam stok obat dan/atau bahan obat yang memenuhi syarat jual.

❖ **Apoteker PJ ALKES**

Apoteker penanggung jawab alat kesehatan pada PT. Parit Padang Global. Berfungsi mempersiapkan dokumen administratif yang diperlukan untuk pendirian sarana penyalur alkes, Membantu proses administrasi gudang,

penyiapan dokumen barang, filling arsip keluar masuk, inventarisasi kebutuhan gudang, Sebagai Penanggung Jawab Teknisi Produk alat kesehatan, harus memiliki pengetahuan mengenai UU dan peraturan tentang Distribusi AlKes dan penerapannya, memastikan proses penerimaan, penyimpanan, dan distribusi alat kesehatan sesuai dengan prosedur, dan Melakukan pelaporan dokumen ke KEMENKES tepat waktu.

❖ **Branch Accounting Spv**

Memeriksa dan memverifikasi semua pencatatan transaksi keuangan yang menjadi kewenangannya, Mengontrol jalannya proses accounting secara keseluruhan (memastikan laporan transaksi keuangan yang masuk ke dalam sistem accounting tidak ada kesalahan), dan Mensupervisi pekerjaan accounting staf.

❖ **Sales Supervisor**

Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target, membantu tim sales dan memberikan pelatihan dalam mencari dan melayani konsumen, membantu mengatasi permasalahan tim sales dan ikut melakukan atau mendampingi presentasi tim sales jika diperlukan, membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim sales, Memberikan laporan penjualan tim sales baik itu mingguan, bulanan atau tahunan, dan memonitoring aktivitas tim sales.

❖ **LOGISTIC BRANCH SPV**

Memastikan tidak terjadi selisih produk secara fisik dengan kartu stock dan system dikomputer, Mengelola dan memastikan barang digudang dalam keadaan layak jual (tidak kadaluarsa, tidak cacat) dan pengembalian barang rusak sesuai dengan prosedur yang berlaku, memonitor dan memastikan semua produk yang dikirim kepelanggan diterima tepat waktu dalam kondisi baik dan lengkap, dan melaksanakan sistem dan prosedur sesuai dengan standar ISO.

❖ **DATA SUPPORT EXC**

Memasukkan data ke perangkat lunak berbasis data dan memeriksanya untuk memastikan keakuratan data yang telah dimasukkan, menguji sistem *database* baru dan pembaruan perangkat lunak , menanggapi permintaan informasi dari anggota yang berwenang, mempersiapkan dan menyortir dokumen untuk *entry data*, membuat cadangan data sebagai bagian dari rencana kontingensi, menyelesaikan perbedaan dalam informasi dan mendapatkan informasi lebih lanjut untuk dokumen yang tidak lengkap.

3.3 Logo Perusahaan/ Instansi/ Industri



Gambar 3.1

Logo Perusahaan/Industri/Instansi

Sumber: SohoGlobalHealth.go.id

Dilihat dari gambar 3.1 di atas memiliki beberapa arti sebagai berikut:

A. ARTI BENTUK

SOHO adalah societas honorabilis (bahasa latin), yang artinya masyarakat/ perkumpulan/ paguyuban orang-orang yang terhormat kerana perilaku hidupnya yang terpuji.

B. ARTI GAMBAR

Segitiga sama sisi dan dua bentuk setengah lingkaran yang simetris mencerminkan kesamaan kedudukan dan adil untuk semua pihak. Bentuk segitiga mencerminkan tiga perusahaan inti yang

mengawali pergerakan usaha, membentuk satu kesatuan yang kokoh, saling menjaga kerja sama dan bersinergi.

C. ARTI WARNA

Warna hijau mengandung arti alamiah, segar, harmonis, serasi, sehat, dan damai. Warna bisa bermakna selalu berkembang dan sejarah.

3.4 Visi dan Misi PT. Parit Padang Gobal

2.4.1 MISI

Menjunjung kepedulian terhadap kehidupan manusia sebagai prioritas kami yang tinggi.

2.4.2 VISI

Menjadi pemimpin di bidang layanan kesehatan dan penyedia terkemuka untuk produk-produk farmasi berbahan alami yang inovatif. Kami adalah perusahaan yang menghargai kesejahteraan masyarakat dan memperkenalkan gaya hidup yang sehat dengan cara yang bertanggung jawab secara sosial.

- Nilai-nilai Utama
- Integritas Mutlak
- Saling Menghormati
- Semangat untuk Berinovasi

- Budaya Disiplin

3.5 PEMBAHASAN

3.5.1 Distribusi Obat dan Alat Kesehatan Pada PT. Parit Padang Global

Mendapatkan hasil penelitian yang baik sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, maka diperlukan persiapan untuk mendapatkan data yang akurat. Persiapan yang dilakukan antara lain dengan mengadakan pengamatan untuk mengidentifikasi masalah yang ada. Tentang sistem tatadistribusi obat dan alat kesehatan pada PT.Parit Padang Global (Metode et al., 2020). Distribusi digunakan untuk proses penyaluran barang atau jasa kepada pihak lain. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pegawai yang mengelola sistem distribusi kepada PT.Parit Padang Global yang mendistribusikan alat ke :

1. Rumah sakit atau toko obat

Memiliki instalasi farmasi yang menerima pasokan obat dan alat kesehatan dari PT.Parit Padang Global dapat dilakukan evaluasi terhadap pemasok obat dan alat kesehatan. Berdasarkan Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 56 Tahun 2014 Tentang Klasifikasi dan Perizinan Rumah Sakit Penyelenggaraan Pasal 3 ayat 1 menjelaskan bahwa rumah sakit yang didirikan dan diselenggarakan oleh pemerintah merupakan unit pelaksana teknis

dari instansi pemerintah yang tugas pokok dan fungsinya di bidang kesehatan ataupun instansi pemerintah lainnya.

Berdasarkan Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 56 Tahun 2014 Tentang Klasifikasi dan Perizinan Rumah Sakit, terdiri atas rumah,sakit umum dan rumah sakit khusus. Rumah sakit umum diklasifikasikan menjadi rumah sakit umum kelas A, kelas B, kelas C, dan kelas D. Rumah sakit umum kelas D diklasifikasikan menjadi rumah sakit umum kelas D dan kelas D pratama. Sedangkan rumah sakit khusus diklasifikasikan menjadi rumah sakit khusus kelas A, kelas B, dan kelas C. Penetapan klasifikasi tersebut berdasarkan pelayanan, sumber daya manusia, peralatan, bangunan dan prasarana.

2. Melalui Salesman

Mengenal produk dan barang yang akan dijual secara baik serta melayani konsumen dengan permintaan obat resep maupun non resep. Setiap sales memiliki aplikasi otomatis untuk pemesanan obat kepada konsumen. Sales terlebih dahulu ketempat rumah sakit atau toko obat dan menanyakan obat dan alat kesehatan mana yang akan dibutuhkan oleh rumah sakit atau toko obat tersebut dengan begitu selas akan mengimputkan data atau pesanan yang di pesan oleh konsumen.

3.CSSA

Proses ini bermula dari sebuah kebutuhan pelanggan. yaitu data TO DO(delivery order) pada bagian gudang yang dikirim ke admin gudang untuk dicetak. Setelah permintaan proposal atau permintaan penawaran disetujui, produk akan dikirimkan. Pada proses inilah, pihak penjual akan menyisipkan surat jalan sebagai bukti ada barang yang akan dikeluarkan dari dalam gudang sehingga laporan stok nantinya akan secara otomatis berkurang.

4.Gudang

Setelah ccsa mengirimkan data maka adm gudang akan mengeluarkan surat yang telah diterima dan mencetaknya untuk pengabilan obat dan alat kesehatan yang di pesan oleh konsumen dengan bantuan alat rf (radio frekuensi). dan mencetak fatur yang sudah diberi stempel perusahaan.

5. Serah terima koordinator I

Dimana pengambilan barang sudah sesuai dengan apa yang di ambil dengan rf (radio frekuensi) maka koordinator I akan memeriksa kembali barang yang telah di ambil oleh karyawan gudang dengan mengecek di kertas atau surat DO (delivey Order), memasukan kedalam

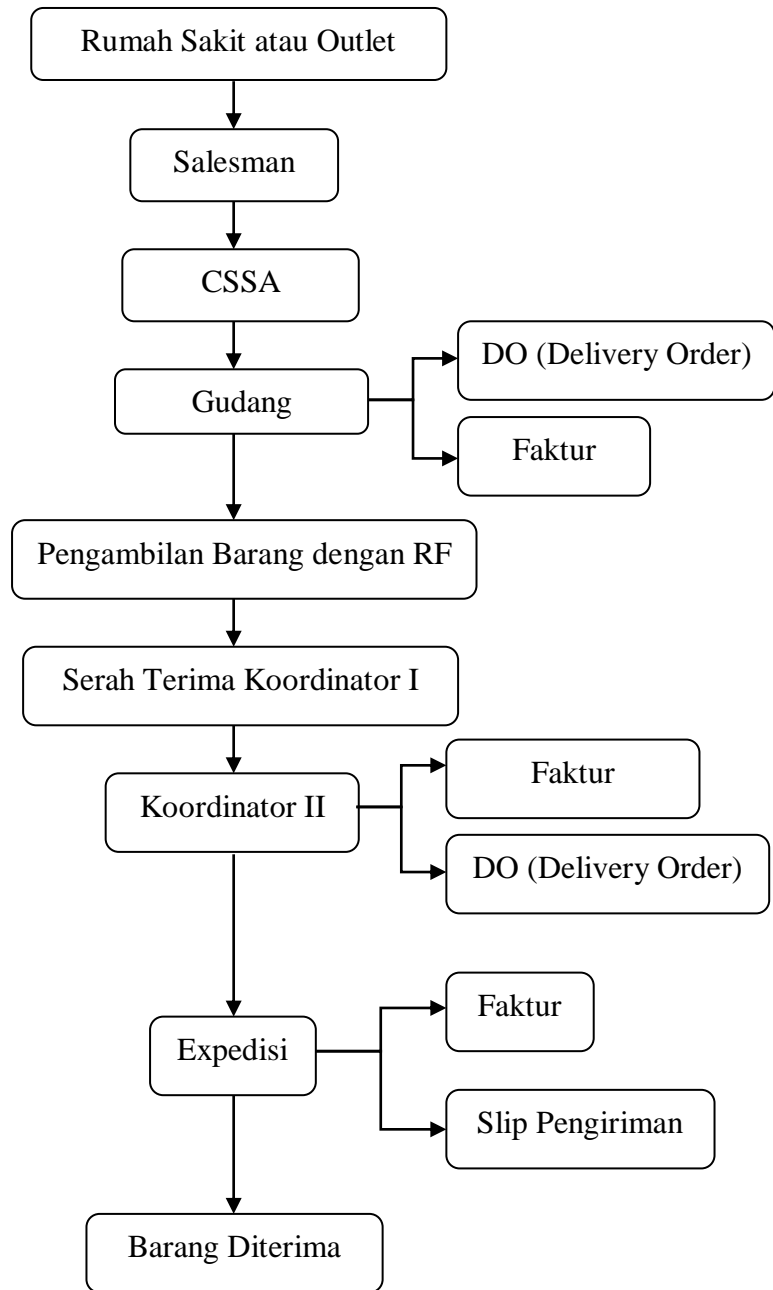
dus dan mempacking barang tersebut dan siap antar kebagian Koordinator II

6. Koordinator II

Melakukan pengecekan kembali agar tidak terjadi kesalahan, melakukan pengeleman dengan lakban, menuliskan nama pembeli, kode faktur, alamat, dan jumlah dus untuk setiap pembeli.

7. Expedisi (jasa pengirim barang)

Sesuai dengan diagram alir dibawah ini :



Gambar 3.3

FlowChart Sistem Distribusi PT.Parit
Padang Global

3.5.2 Kendala-Kendala Dalam Sistem Distribusi PT.Parit Padang Global.

Adapun kendala-kendala dalam Sistem Distribusi PT. Parit Padang Global sebagai berikut:

1. Fasilitas Tata Letak Barang Perusahaan

Tata letak pabrik yang baik dapat diklasifikasikan sebagai perencanaan dan penggabungan lintasan aliran dari suatu komponen produksi untuk mendapatkan aliran dari komponen yang paling efektif dan ekonomis antar pekerja, peralatan dan bahan-bahan. Mulai dari saat penerimaan bahan masuk ke perusahaan hingga produk dikirim kembali ke konsumen. Berikut kendala dalam sistem distribusi obat dan alat kesehatan pada PT. Parit padang Global :

- a. Tempat penyimpanan barang kurang memadai, sehingga barang yang ditempatkan berlokasi sempit dan bertumpukan. Jalan lintas, material yang menumpuk, jarak antara barang satu dengan yang lainnya yang berlebihan terlalu dekat dan sempit.
- b. fasilitas jalur saat perpindahan barang yang siap dikirim saat Distribusi didalam PT.Parit Padang Global kurang memadai sehingga proses distribusi lambat dan terhalang dengan barang yang terletak di jalur distribusi.

3.5.3 Cara Mengatasi Kendala-kendala Dalam Sistem Distribusi pada PT. Parit Padang Global.

Menurut Francis (1992), ada empat metode yang dapat digunakan untuk mengatur lokasi penyimpanan suatu barang, yaitu:

1. Metode dedicated storage

Metode ini sering disebut sebagai penyimpanan yang sudah tertentu dan tetap karena lokasi untuk tiap barang sudah ditentukan tempatnya. Jumlah lokasi penyimpanan untuk suatu produk harus dapat mencukupi kebutuhan ruang penyimpanan yang paling maksimal dari produk tersebut. Ruang penyimpanan yang diperlukan adalah kumulatif dari kebutuhan penyimpanan maksimal dari tiap jenis produknya jika produk yang akan disimpan lebih dari satu jenis.

2. Metode randomized storage

Metode ini sering disebut dengan floating lot storage, yaitu penyimpanan yang memungkinkan produk yang disimpan berpindah lokasi penyimpanannya setiap waktu. Penempatan barang hanya memperhatikan jarak terdekat menuju suatu tempat penyimpanan dengan perputaran penyimpanannya menggunakan sistem FIFO (*First In First Out*). Faktor-faktor lain seperti jenis barang yang disimpan, dimensi, dan jaminan keamanan barang kurang diperhatikan. Hal ini membuat penyimpanan barang menjadi kurang teratur.

3. Metode class-based dedicated storage

Metode ini adalah kompromi dari metode randomized storage dan dedicated storage. Metode ini menjadikan produk-produk yang ada dibagi ke dalam tiga, empat, atau lima kelas didasarkan pada perbandingan throughput (T) dan ratio storage (S). Metode ini membuat pengaturan tempat dirancang lebih fleksibel yaitu dengan cara membagi tempat penyimpanan menjadi beberapa bagian. Tiap tempat tersebut dapat diisi secara acak oleh beberapa jenis barang yang telah diklasifikasikan berdasarkan jenis maupun ukuran dari barang tersebut

4. Metode shared storage

Para manajer gudang menggunakan variasi dari metode dedicated storage sebagai jalan keluar untuk mengurangi kebutuhan ruang penyimpanan dengan penentuan produk secara lebih hati-hati terhadap ruang yang dipakai. Produk-produk yang berbeda menggunakan slot penyimpanan yang sama, walaupun hanya satu produk menempati satu slot ketika slot tersebut terisi. Model penyimpanan seperti ini yang dinamakan shared storage. Kebutuhan ruang yang diperlukan untuk metode shared storage berkisar antara kebutuhan ruang untuk metode randomized storage dan dedicated storage tergantung dari banyaknya informasi yang tersedia mengenai level persediaan selama kurun waktu tertentu. Metode shared storage dan randomized storage memiliki perbedaan. Metode randomized storage berkenaan dengan spesifikasi total lokasi penyimpanan dari produk.

Metode shared storage berkenaan dengan lokasi yang bergantung pada munculnya tempat kosong dalam gudang. Metode shared storage lebih cocok digunakan jika produk yang disimpan bermacam-macam jenisnya dengan permintaan yang relatif konstan.

- a. Memberikan jalur atau lintasan yang tidak boleh untuk tempat penempatan barang agar proses pengiriman barang berjalan dengan lancar sehingga tidak ada keterlambatan maupun waktu yang digunakan akan lebih efektif dan efisien pada saat distribusi berlangsung.

1.5.1 Solusi dalam mengatasi sistem distribusi PT.Parit Padang Global.

Adapun solusi dalam mengatasi sistem distribusi PT. Parit Padang Global adalah dengan melakukan pemilihan terhadap peralatan yang tidak diperlukan agar dapat disimpan untuk memperoleh keadaan ruangan dan jalur distribusi untuk lebih leluasa.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penilaian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Rumah sakit atau toko obat

Memiliki instalasi farmasi yang menerima pasokan obat dan alat kesehatan dari PT.Parit Padang Global dapat dilakukan evaluasi terhadap pemasok obat dan alat kesehatan.

2. Melalui Salesman

Mengenal produk dan barang yang akan dijual secara baik serta melayani konsumen dengan permintaan obat resep maupun non resep.

3. CSSA

Proses ini bermula dari sebuah kebutuhan pelanggan. yaitu data TO DO(delivery order) pada bagian gudang yang dikirim ke admin gudang untuk dicetak.

4. Gudang

Setelah ccsa mengirimkan data maka adm gudang akan mengeluarkan surat yang telah diterima dan mencetaknya untuk pengambilan obat dan alat kesehatan yang di pesan oleh konsumen.

5. Serah terima koordinator I

Dimana pengambilan barang sudah sesuai dengan apa yang di ambil dengan rf (radio frekuensi) maka koordinator I akan memeriksa kembali barang yang telah di ambil oleh karyawan gudang dengan mengecek di kertas atau surat DO (delivey Order).

6. Koordinator II

Melakukan pengecekan kembali agar tidak terjadi kesalahan.

7. Expedisi (jasa pengirim barang)

4.2 Saran

Pada kesempatan kali ini penulis juga ingin menyampaikan saran mengenai sistem distribusi pada PT. Parit Padang Global, yaitu :

1. Metode dedicated storage

Metode ini sering disebut sebagai penyimpanan yang sudah tertentu dan tetap karena lokasi untuk tiap barang sudah ditentukan tempatnya. Jumlah lokasi penyimpanan untuk suatu produk harus dapat mencukupi kebutuhan

ruang penyimpanan yang paling maksimal dari produk tersebut. Metode randomized storage (Arianto & Karel, n.d.).

2. Metode lot storage, yaitu penyimpanan yang memungkinkan produk yang disimpan berpindah lokasi penyimpanannya setiap waktu.

3. Metode class-based dedicated storage

Metode ini adalah kompromi dari metode randomized storage dan dedicated storage. Metode ini menjadikan produk-produk yang ada dibagi ke dalam tiga, empat, atau lima kelas didasarkan pada perbandingan throughput dan ratio storage (Puspita & Hidayat, 2012).

4. Metode shared storage

Para manajer gudang menggunakan variasi dari metode dedicated storage sebagai jalan keluar untuk mengurangi kebutuhan ruang penyimpanan dengan penentuan produk secara lebih hati-hati terhadap ruang yang dipakai (Zaenuri, 2015).

Memberikan jalur atau lintasan yang tidak boleh untuk tempat penempatan barang agar proses pengiriman barang berjalan dengan lancar sehingga tidak ada keterlambatan maupun waktu yang digunakan akan lebih efektif dan efisien pada saat distribusi berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Arianto, B., & Karel, D. A. N. (n.d.). *PERANCANGAN TATA LETAK GUDANG PRODUK JADI CAT DENGAN METODE DEDICATED STORAGE DI PT . AKZONOBEL CAR REFINISHES INDONESIA .*
- Ii, B. A. B., & Pustaka, T. (2009). *No Title*. 11–30.
- Metode, P., Colony, A. N. T., & Dengan, O. (2020). *GENETIC ALGORITHM DISTRIBUSI OBAT PADA PT PARIT PADANG GLOBAL ” Kata Kunci : Distribusi , Ant Colony Optimization , Genetic Algorithm. 34415276, 34415276.*
- Puspita, N., & Hidayat, A. (2012). *Perancangan Tata Letak Gudang dengan Metoda Class-Based Storage Studi Kasus CV. SG Bandung. 1(3), 105–115.*
- Suhada, K. (n.d.). *Usulan Perancangan Tata Letak Gudang dengan Menggunakan Metode Class-Based Storage (Studi Kasus di PT Heksatex Indah , Cimahi Selatan) Recommendation For Designing New Storage Layout Using Class-Based Storage Method (Case Study at PT Heksatex Indah , Cimahi Selatan). 52–71.*
- Zaenuri, M. (2015). *EVALUASI PERANCANGAN TATA LETAK GUDANG MENGGUNAKAN METODE SHARED STORAGE DI PT . INTERNATIONAL PREMIUM PRATAMA SURABAYA. XV(2), 21–36.*