

AB II

Gambaran Umum Perusahaan

2.1 Profile Perusahaan

PT Dipa Pharmalab Intersains adalah sebuah perusahaan yang didirikan pada tahun 1960 dan awal mulanya bergerak dibidang industri farmasi. Secara bertahap PT Dipa mulai berkembang dan memulai bisnis di bidang distributor obat-obatan dan alat kesehatan. PT Dipa mempunyai target pasar dalam penyediaan obat dan alat kesehatan untuk rumah sakit rekanan. PT Dipa juga memiliki beberapa obat yang sering digunakan oleh penderita diantaranya seperti insulin (untuk penderita penyakit gula), Plasbumin (untuk penderita kekurangan darah), Koate (Untuk penderita hemofilia), dan lain lain.

Visi :

Menjadi perusahaan kesehatan terkemuka yang berkembang pesat dengan standar kelas dunia

Misi :

1. Menjaga hubungan sinergis dengan mitra bisnis
2. Menyediakan produk dan layanan kesehatan berkualitas tinggi untuk memastikan kepuasan dan loyalitas pelanggan
3. Meningkatkan kemampuan dan kapasitas sumber daya manusia untuk mendorong pertumbuhan menguntungkan yang berkelanjutan
4. Mewujudkan potensi penuh bisnis untuk memaksimalkan nilai pemegang saham dan kesejahteraan karyawan dan pemangku kepentingan lainnya
5. Menerapkan praktik dan sistem manajemen kelas dunia untuk terus meningkatkan kinerja dan daya saing
6. Perlakukan masyarakat dan lingkungan sebagai elemen penting untuk kelangsungan bisnis

2.2 Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan PT Dipa Phamalab Intersains pusat berada pada Jakarta, namun untuk cabang di Malang berlokasi di Jl. Tenaga Baru 1 No 18,

Blimbing, Jawa Timur, Kota Malang. Kantor cabang malang hanya kantor untuk divisi distributor dan marketing saja. Area jangkauan kantor malang mencakupi Malang, Blitar dan Jember.



Gambar 2.1. Lokasi PKL



Gambar 2.2. Lokasi PKL di google maps



Gambar 2.3. Foto Bersama Area Sales Manager Saat Magang

2.3 Struktur Organisasi



Gambar 2.3. Struktur Organisasi

2.4 Job Description

Pada PT Dipa Pharmalab cabang Malang terdapat 3 bagian pekerjaan yang masing-masing memiliki tugas yang berbeda, rincian tugas sebagai berikut:

1. Area Sales Manager = Area Sales Manager akan mengawasi setiap Supervisor setiap area dan memastikan bahwa setiap area berjalan sesuai SOP yang sudah ditentukan. Area Sales Manager akan memberikan strategi marketing di hari pertama pada setiap minggunya.
2. Supervisor Area = Supervisor area akan ikut kelapangan bersama MR (Medical Representative) secara bergantian. Supervisor juga wajib melaporkan segala kendala yang terjadi dilapangan kepada Area Sales Manager agar dapat diatasi bersama tim terkait.
3. Medical Representative = Medical Representative mempunyai tugas untuk memperkenalkan kepada calon pembeli agar tertarik. Medical Representative harus mempunyai Product Knowledge yang kuat. Selain bersinggungan dengan calon pembeli Medical Representative juga mempunyai ikatan dengan pengguna demi kelancaran product yang dibawa.