

## B A B I

## PENDAHULUAN

Dalam pendahuluan ini, kami akan memberikan sedikit penjelasan dan pertanggung-jawab mengenai pemilihan judul skripsi kami, masalah-masalah lainnya yang akan kami uraikan dan tentang survey yang telah kami lakukan.

1. Penjelasan judul dan alasan pemilihan judul.

Masalah judul daripada skripsi kami "Usaha Meningkatkan Penjualan Produk Sakafarma di Jatim", akan membahas seluruh - komponen daripada promotion mix, walaupun kami akan membatasi dengan menekankan pada persoalan sales promotion untuk produk-produk yang didetail kepada para dokter terutama obat-obat keras (daftar G).

Promotion telah berkembang dengan pesat didalam lapangan industri farmasi Indonesia. Perkembangan promotion dibidang pharmaceuticals disebabkan oleh persaingan yang disebabkan oleh terlalu banyaknya perusahaan dan item-item dari satu jenis obat yang beredar dalam pasar yang bersaing untuk mendapatkan volume penjualan dengan mempergunakan cara-cara non price competition yang ditekankan pada differensiasi produk melalui promotion. Persaingan sangat banyak terdapat tidak saja pada produk produk yang tergolong pada obat-obat bebas dan obat bebas terbatas, tetapi bahkan banyak pula pada produk-produk yang tergolong dalam daftar obat-obat keras (daftar G).

Istilah daripada obat-obat bebas dan obat-obat bebas ter

batas berarti bahwa obat-obatan tersebut dijual tanpa memerlukan penulisan resep oleh dokter dan karenanya boleh dijual melalui toko-toko obat maupun apotik. Sedangkan obat-obat keras (daftar G) merupakan obat-obatan yang memerlukan penulisan resep oleh dokter, sebelum obat-obatan tersebut dapat dibeli oleh para pemakainya, maka hanya boleh dijual melalui apotik saja. Didalam bidang marketing perbedaan yang utama antara obat-obat keras dan obat-obat bebas dan obat-obat bebas terbatas terletak pada bidang promotion dan distribusinya. Persaingan untuk memperebutkan volume penjualan diantara industri farmasi, dapat dibayangkan dari banyaknya pabrik farmasi di Jatim, dimana menurut daftar anggota G.P. Farmasi Cabang Jawa-Timur Seksi Pabrik Farmasi didalam kota Surabaya tercatat sebanyak 28 pabrik farmasi, sedangkan diluar kota Surabaya sebanyak 5 pabrik farmasi ditambah lagi dengan pabrik-pabrik yang berasal dari lain daerah dan obat-obat import yang disalurkan melalui pedagang besar farmasi di Surabaya sebanyak 92 buah dan di Malang 2 buah.

Berhubung dengan adanya persaingan untuk mendapatkan volume penjualan obat-obatan inilah, maka kami tertarik untuk membahas persoalan promotion secara ilmiah dan menerapkannya kedalam praktek yaitu didalam praktek daripada P.T. Sumber Sehat Cabang Surabaya. Perlu kiranya diketahui bahwa P.T. Sumber Sehat berpusat di Semarang dan bergerak dalam bidang industri farmasi dengan nama SAKAFARMA, sedangkan bidang distribusinya mempergunakan nama P.T. SumberSehat.

P.T. Sumber Sehat Cabang Surabaya berfungsi sebagai distributor produk Sakafarma serta melaksanakan segala aktivitas promotionnya di Jatim yang ditentukan oleh promotion manager di kantor pusat. Berdasarkan atas apa yang telah dikemukakan di atas bahwa kami akan membatasi dengan menekankan pada persoalan sales promotion untuk produk-produk yang didetail kepada para dokter terutama obat-obat keras (daftar G), maka dalam hal ini sasaran daripada sales promotionnya akan ditujukan kepada dokter-dokter yang berfungsi sebagai decider atas pemakaian obat. Dalam penyusunan skripsi ini kami menyadari akan keterbatasan kemampuan kami, maka dengan segala kerendahan hati kami berusaha menyusun skripsi ini.

## 2. Permasalahan.

Terutama mengenai makna dan tujuan detailing serta faktor-faktor yang mempengaruhi tercapainya tujuan daripada detailing.

## 3. Tujuan penyusunan skripsi.

Adapun yang menjadi tujuan daripada skripsi ini ialah:

- a. Untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Perusahaan dari Fakultas Ekonomi Airlangga.
- b. Untuk memberikan analisa mengenai cara-cara guna meningkatkan penjualan obat-obatan yang cukup kompleks ini agar didapatkan gambaran yang lebih jelas dan sis -

tematik yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan yang bersangkutan.

4. Hypotesa kerja.

Usaha meningkatkan penjualan yang berhasil akan memperbaiki posisi perusahaan dalam bidang persaingan serta meningkatkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan marketing opportunities.

5. Scope analisa.

Mengingat bahwa aspek-aspek yang tercakup dalam kegiatan usaha meningkatkan penjualan itu luas sekali, maka dalam skripsi ini kami membatasi diri dengan membahas beberapa kebijaksanaan dibidang sales promotion yang ditentukan dan dilaksanakan oleh P.T. Sumber Sehat, khususnya mengenai kebijaksanaan detailing.

6. Metodologi.

a. Metode penelitian masalah.

Dalam mengemukakan masalah yang terdapat dalam isi daripada judul skripsi ini, kami membahasnya melalui cara deskriptif analistis yaitu dengan cara membandingkan fakta yang terdapat pada perusahaan yang kami selidiki dengan pengetahuan teoritis yang erat hubungannya dengan fakta tersebut yang kami peroleh dari literature Untuk tujuan tersebut kami mengumpulkan data-data dengan cara-cara sebagai berikut:

### 1. Survey pendahuluan.

Dengan tujuan agar supaya mengetahui permasalahannya secara menyeluruh.

### 2. Data collecting.

Dalam penyusunan skripsi ini data-data kami kumpulkan dengan cara:

- Data primer, data ini kami peroleh dengan ikut mobil kanvas P.T. Sumber Sehat Cabang Surabaya yang melayani seluruh daerah Jatim untuk mendapatkan keterangan melalui survey dan observasi (pengamatan)
- Data sekunder, data yang kami peroleh dari P.T. Sumber Sehat Cabang Surabaya dan lain-lain perusahaan, literature serta laporan statistik dan sebagainya.

### b. Data processing.

Data yang kami peroleh, kami olah sesuai dengan kebutuhan skripsi kami.

### c. Analisa dan kesimpulan.

Data yang kami peroleh dan yang telah diolah, kami analisa sebagai bahan untuk membandingkan teori dan praktek, kemudian kami menarik kesimpulan yang kami gunakan sebagai landasan untuk memberikan saran-saran.