



Penelitian untuk tesis ini dilakukan pada PT. Anugerah Pharmindo Lestari (APL), sebuah perusahaan distributor produk farmasi. Tesis ini ditulis untuk melakukan evaluasi apakah strategi *supply chain* yang sedang diterapkan oleh APL itu merupakan strategi yang tepat. Selain itu, pada tesis ini juga akan diberikan usulan perubahan atau perbaikan untuk meningkatkan kinerja *supply chain* perusahaan.

Evaluasi dilakukan dengan melakukan analisa lingkungan secara eksternal dan internal terlebih dahulu. Analisa lingkungan eksternal dilakukan dengan cara melakukan evaluasi pada industri dan pesaing dimana APL berada. Analisa external juga dilakukan menggunakan analisa *5 forces* dari Porter. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kesempatan dan ancaman yang ada serta *key success factor* yang diperlukan oleh suatu perusahaan distributor. Sedangkan analisa lingkungan internal dilakukan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan, serta *core competencies* yang dimilikinya. Pada analisa internal digunakan cara analisa *value chain*, analisa VRIO, dan analisa kinerja APL sebelum maupun sesudah strategi *supply chain* diterapkan dengan menggunakan cara *metric*.

Berdasarkan hasil analisa diatas, maka strategi yang diperlukan oleh suatu distributor adalah pengolahan kegiatan penyediaan produk farmasi dengan menggunakan dukungan teknologi namun tetap mempertimbangkan efisiensi biaya operasional. Strategi *supply chain* yang diterapkan oleh APL ternyata sejalan dengan *key success factor* dan *core capabilities* yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan distributor. Dengan penerapan strategi *supply chain*, didapat efisiensi dari segi operasional maupun biaya. Meskipun ada perbaikan yang perlu dilakukan, penerapan strategi *supply chain* dapat menjadi *sustainable competitive advantage* bagi APL.

Kata Kunci: distributor farmasi, strategi supply chain



ABSTRACT

This thesis is written in PT. Anugerah Pharmindo Lestari (APL), a pharmaceutical distributor company. The purpose of writing this thesis is to evaluate supply chain strategy that has been implemented in the company. This thesis will also give suggestion to improve the performance of supply chain in the company.

At first, evaluation is done by doing external and internal analysis. External analysis is done by doing evaluation for APL's industry and competitors. External analysis is also done by using Porter's 5 forces analysis. From the external analysis, we can get opportunities, threats and also key success factors that is needed by a distributor company. Then internal analysis is done to get result for strengths, weaknesses and core competencies for the company. The analysis is done by using value chain analysis, VRIO analysis and metric analysis for company's performance. The internal analysis focus on performance of company before and after the supply chain strategy is being implemented.

Based on the analysis above, the strategy needed by a distributor company is supply management of pharmaceutical product by using appropriate technology and still considering operational cost efficiency. The supply chain strategy that has been implemented in APL is suitable with the key success factor and core capabilities that is needed by a distributor company. By implementing supply chain strategy, the company can achieve operational and cost efficiency. Eventhough some adjustment still needed, the implementation of supply chain strategy can give a sustainable competitive advantage for APL.

Keywords: pharmaceutical distributor, supply chain strategy