

**LAPORAN TUGAS AKHIR  
PRAKTIK BISNIS**

**STRATEGI LIMA DIMENSI PERTUMBUHAN  
PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA  
PERUSAHAAN MANUFAKTUR  
PERALATAN GAS MEDIS RUMAH SAKIT INDONESIA**



Diajukan oleh:

**Hasyim Abdulloh**

**19911019**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
YOGYAKARTA**

**2022**

**HALAMAN PENGESAHAN**



Yogyakarta, \_\_\_\_\_

Telah diterima dan disetujui dengan baik oleh :

Dosen Pembimbing I,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Zaenal Arifin', written over a horizontal line.

Dr. Zaenal Arifin, M.Si.

Dosen Pembimbing II,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Dessy Isfianadewi', written over a horizontal line.

Dr. Dessy Isfianadewi, MM

**BERITA ACARA UJIAN  
TUGAS AKHIR PRAKTIK BISNIS**

Pada hari Senin tanggal 4 April 2022, Program Studi Magister Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia telah mengadakan ujian tugas akhir yang disusun oleh :

**HASYIM ABDULLOH**

No. MHS. : 19911019

Konsentrasi : Manajemen Strategik

Dengan Judul:

**STRATEGI LIMA DIMENSI PERTUMBUHAN PT. PUTRA MEDIKALTEK  
INDONESIA PERUSAHAAN MANUFAKTUR PERALATAN GAS MEDIS  
RUMAH SAKIT INDONESIA**

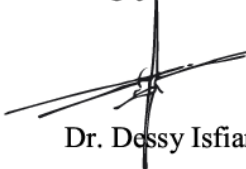
Berdasarkan penilaian yang diberikan oleh Tim Penguji,  
maka tugas akhir tersebut dinyatakan **LULUS**

Penguji I,



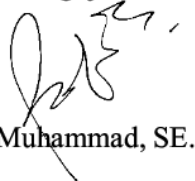
Dr. Zaenal Arifin, M.Si.

Penguji II,



Dr. Dessy Isfianadewi, MM

Penguji III,



Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., SAS., Ph.D.

Mengetahui

Ketua Program Studi

Magister Manajemen,



  
Dr. Drs. Albari, M.Si

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hasyim Abdulloh

NIM : 19911019

Jurusan : Magister Manajemen

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam penulisan laporan praktik bisnis yang berjudul:

### **STRATEGI LIMA DIMENSI PERTUMBUHAN PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA PERUSAHAAN MANUFAKTUR PERALATAN GAS MEDIS RUMAH SAKIT INDONESIA**

Adalah karya saya sendiri dan dalam penulisan laporan praktik bisnis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 28 Januari 2022



(Hasyim Abdulloh)



## HALAMAN PERSEMBAHAN

TUGAS AKHIR INI SAYA PERSEMBAHKAN UNTUK PARA PEJUANG  
REZEKI YANG INGIN BERBEKAL ILMU PENGETAHUAN, BAIK SECARA  
TEORI MAUPUN PRAKTIK



## MOTO

***“Sesungguhnya Beserta Kesulitan Itu Ada Kemudahan”.***

***(QS Al-Insyirah:6)***

***“Sesungguhnya Allah Tidak Akan Mengubah Keadaan Suatu Kaum  
Sebelum Mereka Mengubah Keadaan Diri Mereka Sendiri”.***

***(QS Ar-Rad:11)***

**Bismillah Berkah, InsyaAllah Ada Jalan**

**-Hasyim Abdulloh, 2014-**

المعهد الإسلامي  
الاستدرا الأندلسي

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Puji syukur kepada kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir praktik bisnis yang berjudul **“Strategi Lima Dimensi Pertumbuhan PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA, Perusahaan Manufaktur Perlatan Gas Medis Rumah Sakit Indonesia”**. Shalawat serta salam senantiasa penulis haturkan kepada junjungan besar Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing umat dari zaman kegelapan menuju zaman penuh cahaya yang dirahmati Allah SWT.

Pada saat pembuatan tugas akhir ini tentunya tidak lepas dari segala kekurangan dan kesalahan, sehingga diharapkan pada tugas akhir selanjutnya akan adanya perbaikan demi kesempurnaan pada hasil selanjutnya. Adapun tak lupa dari penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang amat mendalam atas dukungan baik secara lahir maupun batin kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan kelancaran dan mempermudah segala urusan baik pada saat pengerjaan tugas akhir ini berlangsung maupun setelah tugas akhir ini selesai. Sehingga tak henti-hentinya penulis bersyukur dan berterimakasih atas segala nikmat yang telah diberikan.
2. Kedua orantua tersayang (Bapak Wahyu Sumarno dan Mak Partiyah) yang selalu memberikan doa, nasihat, bimbingan, dan bantuan finansial yang tak pernah Hasyim lupakan seumur hidup. Terimakasih juga kepada adikku, Khuswatun Khasanah, yang aku sayangi dan aku banggakan.
3. Bapak Prof. Dr. Jaka Sriyana, M.Si selaku dekan fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia
4. Bapak Dr. Dwipraptono Agus Harjito, M.Si. selaku Ketua program Studi Manajemen Program Magister Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

5. Bapak Dr. Zainal Arifin, M.Si. dan Ibu Dr. Dessy Isfianadewi, MM. yang telah membimbing dan membantu penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir praktik bisnis ini dengan lancar dan baik. Terimakasih atas segala saran dan pengetahuan yang telah diberikan, semoga semua jasa yang telah bapak dan ibu berikan dapat bermanfaat baik saat ini maupun kedepannya dan semoga menjadi amal jariyah bagi bapak dan ibu . Amin Ya Rabbal A'lam.
6. Seluruh dosen Magister Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan dan suri taulanan.
7. Saudari Indriyani Yalika Liem, Fitri Nur Khotimah, M Iqbal Sabit yang telah membantu ilmu serta bimbingan dalam penulisan proposal dan laporan tugas akhir praktik bisnis ini.
8. Mas Aldo, Mas Gilang, dan Pak Bakir selaku rekan *founder* dan pemilik saham PT. Putra Medikaltek Indonesia.
9. Seluruh karyawan PT. Putra Medikaltek Indonesia yang selalu berjuang bersama dalam mencari rezeki demi sesuap nasi.
10. Pak Arif dan Ibu Dila, beserta seluruh jajaran Inkubasi Bisnis dan Inovasi Bersama Universitas Islam Indonesia.
11. Ibu Retno, Ibu Mayang, dan Mas Andi, dan seluruh jajaran Dirjen Inovasi Kementerian Riset dan Teknologi / Badan Riset dan Inovasi Nasional.
12. Teman sejawat MM UII 53B dalam menempuh studi S2, terutama Elin, Jannah, Ningrum, Mba Ayu, Rizal, dan Fauzi. Semangat gaes, keluarga menunggu di rumah.
13. Saudara/i Rofi, Andiman, dan Ulfa yang sangat membantu dalam penulisan tugas akhir.
14. Rombongan Koncho Kenthel (Brado, Akhid, Mayong, dan Rajiv) yang suka ghibahin temen sendiri, tapi itu yang jadi bikin seru.
15. Temen *support system* (Alfan, Adit, Syafira, dan Rilis) yang selalu memberikan dukungan dan semangat dalam terselesainya tugas akhir praktik bisnis.
16. Saudari Choiri Nur Aulia Rahmi, yang telah menunggu terkait selesainya tugas akhir ini.

17. Dan untuk semua pihak, teman-teman yang tidak dapat penulis sampaikan satu persatu terimakasih banyak atas dukungan, doa dan bantuannya. Penulis sangat menghargai itu semua.

Saya menyadari bahwa dalam pelaksanaan tugas akhir praktik bisnis ini masih banyak kekeliruan dan kekurangan, maka dari itu penulis memohon maaf sebesar-besarnya dan semoga hasil dari tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan di masa yang akan datang, Aamin.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Yogyakarta, 28 Januari 2022

(Hasyim Abdulloh)

19911019

الجامعة الإسلامية  
الاستدراكية

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>BERITA ACARA UJIAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>MOTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Tugas Akhir.....	5
1.4 Manfaat Tugas Akhir.....	5
1.5 Sistematika Laporan.....	6
<b>BAB II. PELAKSANAAN BISNIS</b> .....	<b>8</b>
2.1 Profil Bisnis.....	8
2.1.1 Bidang Usaha.....	8
2.1.2 Lokasi Usaha.....	8
2.1.3 Sejarah Perusahaan.....	8
2.1.4 Arti Logo dan Tagline.....	9
2.1.5 Visi dan Misi.....	10
2.1.6 Business Model Canvas (BMC) PT. Putra Medikaltek Indonesia.....	10
2.2 Kinerja Perusahaan PT. Putra Medikaltek Indonesia di Awal Pendirian.....	12
2.2.1 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia/Organisasi.....	12
2.2.2 Tinjauan Aspek Produksi / Operasi.....	25
2.2.3 Tinjauan Aspek Pemasaran.....	50
2.2.4 Tinjauan Aspek Keuangan.....	68
2.2.5 Tinjauan Aspek Strategi.....	74

<b>BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....</b>	<b>82</b>
3.1    Identifikasi Masalah .....	82
3.1.1    Permasalahan Saat Perencanaan Bisnis .....	82
3.1.2    Permasalahan Saat Proses Bisnis .....	83
3.2    Pemecahan Masalah/Strategi .....	84
3.2.1    Meningkatkan Kepercayaan Konsumen Pada Produk Buatan Dalam Negeri dengan Membuat Citra Kualitas Baik Produk .....	84
3.2.2    Perluasan Jejaring Distributor Di Seluruh Wilayah Indonesia Untuk Mengurangi Dominasi Produk Impor .....	85
3.2.3    Menjalin Kerjasama dengan Pihak Terkait dalam Mengatasi Terbatasnya Dana dalam Pengembangan Produk .....	87
3.2.4    Menjalin Kesepakatan dalam Pembangunan <i>Workshop</i> Baru dalam Mengatasi Terbatasnya Dana Dalam Pembangunan <i>Workshop</i> dan Fasilitas Kerja ...	88
3.2.5    Meningkatkan Ketegasan dalam Penerapan Aturan Perusahaan Untuk Meningkatkan Kedisiplinan Waktu Kerja Internal Perusahaan .....	88
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....</b>	<b>90</b>
4.1    Kesimpulan.....	90
4.2    Rekomendasi.....	90
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>92</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>95</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Persebaran Waktu Rekrutmen PT. PMI.....	15
Tabel 2. 2 Persebaran Waktu Rekrutmen PT. PMI.....	21
Tabel 2. 3 Besaran Kompensasi Karyawan Awal PT. Putra Medikaltek Indonesia	23
Tabel 2. 4 Kapasitas Produksi PT. Putra Medikaltek Indonesia.....	31
Tabel 2. 5 Contoh Perhitungan Harga Pokok Produksi Bedhead .....	32
Tabel 2. 6 Fasilitas Produksi PT. Putra Medikaltek Indonesia .....	32
Tabel 2. 7 Bahan Baku Produksi Alarm Gas Medis Digital .....	39
Tabel 2. 8 Vendor PT. Putra Medikaltek Indonesia.....	47
Tabel 2. 11 Rekap Omzet Penjualan PT. Putra Medikaltek Indonesia .....	59
Tabel 2. 12 Daftar Rumah Sakit yang Terpasang .....	60
Tabel 2. 13 Rekap Penjualan Produk PT. PMI Tahun 2021 .....	62
Tabel 2. 14 Rekap Penjualan Produk PT. PMI Tahun 2021 .....	64
Tabel 2. 15 Daftar Rumah Sakit yang Terpasang .....	66
Tabel 2. 16 Kebutuhan Investasi Awal .....	68
Tabel 2. 17 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi Penjualan Tahun 2020 (Bulan September – Desember) .....	69
Tabel 2. 18 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi Biaya Produksi Tahun 2020 (Bulan September – Desember) .....	70
Tabel 2. 19 Perbandingan Proyeksi dan Realisasi Lab Rugi Tahun 2021 (Bulan September – Desember) .....	71
Tabel 2. 20 Perbandingan Proyeksi dan Realisasi <i>Cashflow</i> Tahun 2021 (Bulan September – Desember) .....	72
Tabel 2. 21 Perhitungan Keuntungan Perusahaan Tahun 2021 .....	73

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Perbandingan pertumbuhan rumah sakit di Indonesia .....	2
Gambar 1. 2 Ruang rawat pasien yang belum menerapkan gas medik sentral .....	3
Gambar 1. 3 Skema instalasi gas medik dan vakum medik rumah sakit .....	4
Gambar 2. 1 Google maps kantor PT. PMI.....	8
Gambar 2. 2 Logo perusahaan Ulil Albab Startup Center .....	9
Gambar 2. 3 Logo perusahaan PT. Mekar Abadi Pratama .....	9
Gambar 2. 4 Logo dan <i>tagline</i> PT. PMI.....	9
Gambar 2. 5 Struktur organisasi PT. PMI.....	12
Gambar 2. 6 Karyawan PT. PMI Tahun 2020 .....	15
Gambar 2. 7 Alur Proses Seleksi.....	17
Gambar 2. 8 Karyawan PT. PMI Tahun 2021 .....	21
Gambar 2. 9 Slip Gaji Karyawan Tahun 2020.....	24
Gambar 2. 10 Slip Gaji Karyawan Tahun 2021 .....	24
Gambar 2. 11 Lokasi Usaha PT. Putra Medikaltek Indonesia .....	26
Gambar 2. 12 Alarm Gas Medis Konvensional .....	26
Gambar 2. 13 Alarm Gas Medis Digital .....	27
Gambar 2. 14 Alarm Gas Medis IoT.....	28
Gambar 2. 15 Bedhead Tipe Oval-Oval.....	28
Gambar 2. 16 Bedhead Tipe Oval-Prisma .....	29
Gambar 2. 17 Outlet Gas Medis.....	29
Gambar 2. 18 Shut off Valve .....	30
Gambar 2. 19 Mesin Vakum Medis .....	30
Gambar 2. 20 Mesin Compressed Air Medis.....	31
Gambar 2. 21 Denah Kantor dan Tempat Produksi .....	36
Gambar 2. 22 Alur Pelaksanaan.....	37
Gambar 2. 23 Proses Pendesainan Produk ALGIST.....	38
Gambar 2. 24 Desain Awal Produk ALGIST .....	38
Gambar 2. 25 Alur produksi alarm gas medis digital .....	41
Gambar 2. 26 Pemasangan komponen .....	42
Gambar 2. 27 Kalibrasi dan validasi .....	42
Gambar 2. 28 Proses <i>Running Test</i> .....	43
Gambar 2. 29 Proses Pengemasan Produk.....	44
Gambar 2. 30 Pengaturan Inventaris dan Bahan Baku .....	45
Gambar 2. 31 Pendataan Inventaris dan Bahan Baku .....	46
Gambar 2. 32 Proses pengecekan produk yang berkendala di lapangan .....	49
Gambar 2. 33 Alur proses distribusi produk .....	53
Gambar 2. 34 Produk Alarm Gas Medis dan SoV Beacon Medaes.....	55
Gambar 2. 35 Logo PT. Aneka Gas Industri Tbk. ....	55

Gambar 2. 36 Produk PT. Fres.....	56
Gambar 2. 37 Jumlah Rumah Sakit di Indonesia.....	57
Gambar 2. 38 dimensi Pertumbuhan.....	74
Gambar 2. 39 Rencana <i>Workshop</i> PT. PMI.....	79
Gambar 2. 40 Perbandingan Omzet Traget & Realisasi 2020-2021.....	81
Gambar 3. 1 Rapat antara PT. PMI dan PT. KAS dalam tender untuk RS JIH Purwokerto di Kantor PT. PMI dengan kondisi yang seadanya .....	83
Gambar 3. 2 Logo Perusahaan yang Bekerjasama dengan PT. PMI .....	86
Gambar 3. 3 Rakernas AIGMI 2021 .....	86
Gambar 3. 4 Musyawarah Nasional II ASPAKI 2021 .....	86
Gambar 3. 5 Kerjasama PT. PMI dengan UII terkait pengembangan Alarm Gas Medis Digital.....	87



**STRATEGI LIMA DIMENSI PERTUMBUHAN  
PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA**

Hasyim Abdulloh

Program Pascasarjana Magister Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta

**ABSTRAK**

Ketika bisnis sudah berjalan, seorang pengusaha dituntut untuk mempertahankan serta membuat usaha yang dirintisnya untuk tumbuh dan berkembang. Kondisi di lapangan terkadang dapat berbeda jauh dari apa yang direncanakan. Terlebih adanya daya saing dari kompetitor membuat pengusaha harus berfikir inovatif agar bisa bertahan dalam persaingan pasar yang ada. PT. Putra Medikaltek Indonesia yang merupakan perusahaan baru dalam industri gas medis tentu harus berhati-hati dalam melangkah. Persaingan yang begitu ketat, terlebih dengan perusahaan yang sudah berjalan sebelumnya membuat PT. Putra Medikaltek Indonesia harus mempunyai strategi khusus agar bisa bertumbuh. Cohan dalam bukunya "*Disciplined Growth Strategies*" memperlihatkan adanya lima strategi pertumbuhan perusahaan yang bisa menjadi rujukan. Dengan menerapkan strategi pertumbuhan melalui konsumen, geografi, produk, kapabilitas, dan budaya, yang dikombinasikan dengan perencanaan perusahaan umum seperti aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan keuangan, diharapkan PT. Putra Medikaltek Indonesia bisa tumbuh dan berkembang.

Kata kunci : pertumbuhan, perusahaan, strategi

## BAB I PENDAHULUAN

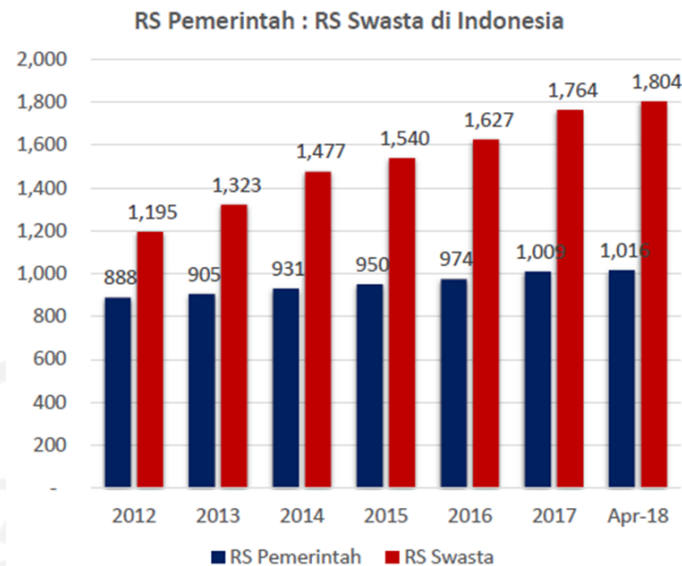
### 1.1 Latar Belakang

Kesehatan merupakan suatu hal yang mendasar bagi kehidupan manusia. Sebagian besar manusia rela mengorbankan harta benda dan mencari berbagai cara untuk mendapatkan nikmat kesehatan. Salah satu pepatah Romawi yang paling terkenal menjadi prinsip kesehatan adalah ungkapan Decimus Lunius Juvenalis “*Mens Sana in Corpore Sano*”, yang berarti “Dalam tubuh yang sehat terdapat jiwa yang kuat”. Hal ini menunjukkan seberapa pentingnya kesehatan bagi seseorang.

Disisi lain, sehat menurut UU nomor 36 tahun 2009 tentang kesehatan menyebutkan bahwa kesehatan adalah keadaan sehat, baik secara fisik, mental, spiritual maupun sosial yang memungkinkan setiap orang untuk hidup produktif secara sosial dan ekonomis. Berdasarkan pemaparan tersebut dapat diketahui bahwa setiap orang berhak mendapatkan pelayanan kesehatan demi mewujudkan kesejahteraan dan meningkatkan kualitas hidup. Dalam penyelenggaraan pelayanan kesehatan, pemerintah memiliki tanggung jawab kepada masyarakat yang diwujudkan melalui 3 pilar utama, yakni penerapan paradigma sehat, penguatan pelayanan kesehatan, dan pelaksanaan jaminan kesehatan nasional (JKN) (kemenkes.go.id, 2017).

Dalam perkembangannya peningkatan penyelenggaraan pelayanan kesehatan semakin gencar dilakukan. Hal ini salah satunya ditandai dengan meningkatnya pembangunan fasilitas pelayanan kesehatan (fasyankes), seperti puskesmas, klinik, dan rumah sakit.

Seiring bertambahnya jumlah rumah sakit dapat menjadi salah satu indikator pada peningkatan kebutuhan peralatan rumah sakit atau alat kesehatan di Indonesia. Kementerian Investasi / Badan Koordinasi Penanaman Modal menyebutkan bahwa pemerintah telah memasukkan sektor perangkat medis dan farmasi sebagai bagian dari sektor prioritas dalam upaya merealisasikan program Making Indonesia 4.0. Hal ini dapat dipahami bahwa sektor industri kesehatan sangat potensial dan menjanjikan.



Gambar 1. 1 Perbandingan pertumbuhan rumah sakit di Indonesia

Melihat tingginya permintaan pengadaan dan instalasi peralatan kesehatan serta segala aktivitas operasional rumah sakit dapat menjadi sebuah sektor bisnis tersendiri pada lingkup industri kesehatan. Hal tersebut akan tampak terlihat, terlebih pada fasyankes swasta yang usahanya berorientasi pada laba (*profit-oriented*). Lebih lanjut, adanya rumah sakit milik pemerintah dan rumah sakit swasta tentu menjadi penilaian tersendiri bagi masyarakat. Beberapa dari mereka memilih rumah sakit milik pemerintah karena menyediakan program kesehatan secara gratis dan di sisi lainnya memilih rumah sakit swasta karena memiliki pelayanan yang lebih memuaskan.

Di Indonesia, peran regulator terkait rumah sakit baik milik pemerintah maupun swasta berada di bawah naungan Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (Kemenkes RI). Regulasi dibentuk untuk menjadi batas standar minimal dalam melakukan kegiatan ataupun dalam rangka penyediaan sarana fasilitas kesehatan.

Salah satu faktor pendukung kesehatan pasien di rumah sakit diantaranya adalah ketersediaan fasilitas gas medik dan vakum medik. Pada tahun 2016, Kemenkes mengeluarkan sebuah regulasi yang tertuang pada Permenkes no 4 tahun 2016, tentang penggunaan gas medik dan vakum medik pada fasilitas pelayanan kesehatan. Adanya peraturan ini, mengharuskan seluruh fasyankes terutama rumah sakit menggunakan sistem instalasi gas medik dan vakum medik tersentral.

Gas medik adalah gas dengan spesifikasi khusus yang dipergunakan untuk pelayanan medis pada fasilitas pelayanan kesehatan, contoh gas medik murni adalah oksigen ([hukor.kemendes.go.id](http://hukor.kemendes.go.id)). Pentingnya sebuah rumah sakit menggunakan sistem sentral gas medik adalah agar suplai kebutuhan aliran gas medik seperti oksigen dapat terdistribusi dengan lebih mudah dan aman. Ini tentunya juga dapat meningkatkan mutu kualitas rumah sakit menjadi lebih baik karena tabung gas medik seperti oksigen tidak lagi berada di samping tempat tidur pasien. Namun, dengan melalui suatu sistem yang menempatkan tabung-tabung tersebut di dalam suatu ruang khusus untuk memudahkan pemantauan penggunaan isi gas medik.



Gambar 1. 2 Ruang rawat pasien yang belum menerapkan gas medik sentral

Adanya Permenkes, satu sisi dapat meningkatkan kualitas rumah sakit yang lebih baik. Namun pada sisi yang lain, pihak rumah sakit harus melakukan sebuah proses pengadaan ataupun tender lelang proyek demi memilih vendor yang terbaik untuk pengadaan sistem gas medik sentral. Bagi perusahaan penyedia gas medik sentral, hal ini merupakan sebuah peluang dan kesempatan untuk menawarkan produk serta jasanya dalam proses pengadaan atau tender lelang kepada rumah sakit. Namun sangat disayangkan, sebagian besar produk gas medik yang beredar di Indonesia masih didominasi oleh produsen luar negeri atau impor (contoh: Komatsu dari Jepang dan Beacon Medaes dari Amerika). Hal tersebut menunjukkan kebutuhan dan potensi pasar gas medis lokal untuk dapat bersaing mengingat banyaknya fasilitas pelayanan kesehatan serta meningkatnya kebutuhan berobat



masyarakat. Ini juga menjadi salah satu upaya yang ditekankan Bapak Presiden Ir. Joko Widodo dan Menteri Erick Thohir untuk melakukan penguatan produk lokal dan pengurangan produk impor.



Gambar 1. 3 Skema instalasi gas medik dan vakum medik rumah sakit

Sebagai salah satu perusahaan penyedia peralatan gas medik rumah sakit, PT. Putra Medikaltek Indonesia berupaya mendukung produk dalam negeri untuk tumbuh dan berkembang, dengan kualitas dan fitur yang lebih baik dan harga yang lebih kompetitif. Melihat berbagai peluang maupun persaingan yang ada maka perlu dilakukan analisis dari berbagai aspek, yaitu aspek sumber daya manusia, aspek produksi / operasi, aspek pemasaran, aspek keuangan, dan aspek strategi agar dapat diketahui apakah usaha ini dapat bersaing di pasar.

## 1.2 Rumusan Masalah

Dalam pembuatan sebuah perusahaan yang kiranya akan mengganggu dominasi pasar, tentunya akan ada permasalahan yang muncul kedepannya. Terlebih bisnis kesehatan mempunyai penghalang yang sulit untuk bisa masuk, terlebih untuk tumbuh dan berkembang. Maka dari hal tersebut dapat dirumuskan masalah yang kemudian akan dijadikan bahan penelitian tugas akhir ini sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja PT. Putra Medikaltek Indonesia di awal pendirian ?
2. Bagaimana perbandingan antara rencana bisnis dengan realisasi yang dijalankan ?
3. Bagaimana penerapan strategi pertumbuhan PT. Putra Medikaltek Indonesia jika dilihat dari konsep lima dimensi pertumbuhan perusahaan ?
4. Apakah strategi lima dimensi yang dimiliki PT. Putra Medikaltek Indonesia cukup efektif?

### **1.3 Tujuan Tugas Akhir**

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan dari tugas akhir penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kinerja PT. Putra Medikaltek Indonesia di awal pendirian.
2. Untuk mengetahui perbandingan antara rencana dan realisasi bisnis yang telah dijalankan.
3. Untuk mengetahui penerapan strategi pertumbuhan PT. Putra Medikaltek Indonesia jika dilihat dari konsep lima dimensi pertumbuhan perusahaan.
4. Untuk mengetahui efektifitas strategi lima dimensi pertumbuhan PT. Putra Medikaltek Indonesia

### **1.4 Manfaat Tugas Akhir**

Manfaat yang didapat dari pendirian PT. Putra Medikaltek Indonesia serta tugas akhir ini adalah:

#### **a) Bagi Perusahaan**

Memberikan nilai tambah perusahaan, baik dari segi kenaikan omset, penambahan produk, adanya sumber daya manusia yang bermutu, pemikiran strategi demi pertumbuhan perusahaan dan pendapatan bagi pemilik maupun karyawan perusahaan untuk keberlangsungan hidup baik pribadi maupun keluarga. Membantu negara dalam membuka lapangan kerja, serta menjadi perusahaan yang mampu menghasilkan produk substitusi impor. Sehingga Bangsa Indonesia bisa berdikari dan tidak lagi tergantung dengan produk impor, terutama pada bidang gas medis rumah sakit.

b) Bagi Praktisi atau Pembaca

Menjadi sarana ilmu terkait sebuah praktik bisnis yang dipadukan dengan teori, sehingga dapat menjadi referensi tersendiri dalam menjalankan bisnis atau sekedar mencari ilmu baru serta sebagai sarana pengembangan produk yang mempunyai nilai paten atau HKI.

### **1.5 Sistematika Laporan**

Tugas akhir praktik bisnis ini terdiri dari empat bab yang saling berhubungan antara satu bab dengan bab yang lainnya. Tugas akhir praktik bisnis ini disusun secara terperinci untuk memberikan wawasan dan gambaran yang sistematis untuk mempermudah pembahasan. Susunan penulisan dari keempat bab tersebut adalah sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas mengenai latar belakang munculnya ide bisnis yang dijalankan dengan meliputi beberapa aspek masalah yang dihadapi serta tujuan dibuatnya bisnis hingga penulisan tugas akhir ini.

#### **BAB II LAPORAN UMUM PELAKSANAAN KEGIATAN**

Bab ini membahas terkait pelaksanaan kegiatan secara umum dengan bahasan terkait profil bisnis yang meliputi; bidang usaha, lokasi, waktu pendirian, serta perkembangan bisnis secara umum. Penjelasan pelaksanaan bisnis dengan meliputi lima aspek utama yaitu: sumber daya manusia / organisasi, produksi / operasi, pemasaran, keuangan, dan strategi.

#### **BAB III. IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH**

Bab ini memuat identifikasi dan pemecahan masalah yang ada sesuai bidang konsentrasi penulis yaitu pada aspek strategi perusahaan. Menjelaskan pula terkait tinjauan teoritis yang digunakan dalam pemecahan masalah serta cara penyelesaian secara nyata di lapangan.

#### **BAB IV. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Bab ini membahas secara singkat mengenai simpulan yang diambil dalam tugas akhir praktik bisnis ini terutama aspek pelaksanaan dan penyelesaian masalah yang dihadapi serta pemberian saran dan masukan kepada calon wirausahawan yang akan berkecimpun di bidang usaha yang sama dengan yang dijalankan.



## BAB II. PELAKSANAAN BISNIS

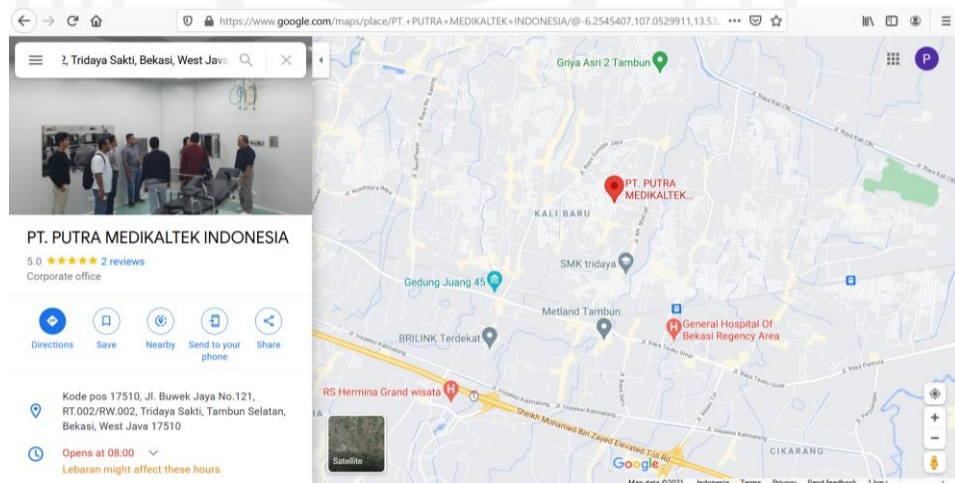
### 2.1 Profil Bisnis

#### 2.1.1 Bidang Usaha

Fokus bidang usaha PT. Putra Medikaltek Indonesia (PMI) adalah manufaktur produk atau peralatan yang berhubungan dengan instalasi gas dan vakum medik rumah sakit atau secara umum adalah pada bidang pembuatan peralatan alat kesehatan.

#### 2.1.2 Lokasi Usaha

PT. PMI mempunyai kantor serta tempat produksi yang beralamatkan pada Kp. Buwek Jaya No. 121 RT 002, RW 002, Kel. Tridaya Sakti, Kec. Tambun Selatan, Kab. Bekasi, Jawa Barat (17510).



Gambar 2. 1 Google maps kantor PT. PMI

#### 2.1.3 Sejarah Perusahaan

PT. Putra Medikaltek Indonesia (PMI) merupakan perusahaan bentukan atau *joint venture* antara PT. Mekar Abadi Pratama (MAP) selaku distributor dan kontraktor instalasi gas medis rumah sakit dan CV. Ulil Albab (UASC) selaku perusahaan rintisan (*startup*) yang memproduksi salah satu produk instalasi gas medis rumah sakit. PT. PMI secara legal berdiri pada tanggal 23 Agustus 2019 dan berdomisili di Bekasi, Jawa Barat.



PT. MEKAR ABADI PRATAMA

Gambar 2. 2 Logo perusahaan Ulil Albab Startup Center

Gambar 2. 3 Logo perusahaan PT. Mekar Abadi Pratama

#### 2.1.4 Arti Logo dan Tagline

Gambar 2. 4 Logo dan *tagline* PT. PMI

PT. Putra Medikaltek Indonesia memiliki logo yang terdiri dari gambar lingkaran dengan warna merah serta tulisan Putra Medikaltek Indonesia. Gambar lingkaran lebih diartikan sebagai bola dunia, karena PT. PMI mempunyai komitmen untuk membuat produk dengan kualitas yang bisa bersaing dengan produk luar negeri, serta mempunyai tujuan untuk bisa ekspor produk kedepannya. Warna merah pada bola dunia menunjukkan semangat yang membara. Kata Putra memiliki arti putra atau putri bangsa yang akan mengharumkan nama negaranya. Kata Medikaltek sebenarnya gabungan dari kata “medikal” dan “teknologi” yang berarti perusahaan ini bergerak pada bidang teknologi kesehatan. Dan kata Indonesia mewakili perusahaan ini berdomisili di negara Indonesia.

PT. PMI mempunyai tagline “Innovation for the Future” yang berarti inovasi tiada henti untuk masa depan. Perusahaan yang berbasis teknologi mau tidak mau harus mempunyai pemikiran inovasi, jika tidak maka akan kalah dengan perusahaan lain. Terlebih zaman yang begitu pesat berubah, membuat teknologi pun ikut berkembang dengan cepat.

#### 2.1.5 Visi dan Misi

Visi PT. Putra Medikaltek Indonesia adalah menjadi perusahaan industri produk instalasi gas medis dan alat kesehatan terkemuka di Indonesia yang mengedepankan inovasi produk, perpaduan antara sumber daya manusia dan perkembangan teknologi.

Misi PT. Putra Medikaltek Indonesia adalah:

1. Meningkatkan mutu sumber daya manusia.
2. Mengutamakan mutu produk selaras dengan perkembangan teknologi terbaru.
3. Memenuhi kebutuhan konsumen.
4. Meningkatkan kepercayaan konsumen.
5. Mencintai karya anak bangsa.

#### 2.1.6 Business Model Canvas (BMC) PT. Putra Medikaltek Indonesia

Osterwalder & Pigneur (2010) menyatakan bahwa model bisnis merupakan sebuah gambaran bagaimana organisasi menciptakan, memberikan dan menangkap nilai. (Purnawati & Setyohadi, 2017) lebih lanjut menjelaskan bahwa model bisnis merupakan kerangka kerja untuk mengekspos konstruksi bisnis yang mencakup lingkungan, inovasi, strategi dan kinerja perusahaan.

Dalam kanvas model bisnis ini terdapat sembilan blok yang saling terkait, yaitu: (1). Customer Segment, (2). Value Proposition, (3). Channel, (4). Customer Relationship, (5). Revenue Stream, (6). Key Resources, (7). Key Activities, (8). Key Partnership, (9). Cost structure.

Adapun sembilan komponen dalam penerapan BMC PT. PMI adalah:



1) *Customer Segment*

Pada dasarnya, hulu dari penjualan adalah seluruh fasyankes (rumah sakit, klinik, puskesmas) di Indonesia, namun untuk menuju ke arah tersebut penjualan produk harus melalui perusahaan distributor alat kesehatan dan kontraktor rumah sakit di Indonesia. Meskipun fokus utama di bidang kesehatan, namun tidak menutup kemungkinan beberapa produk PT. PMI dapat digunakan di pabrik atau perusahaan manufaktur dengan kebutuhan pengawasan gas (oxygen untuk pengelasan).

2) *Value Proposition*

Nilai lebih dari produk PT. PMI tentunya adalah buatan dalam negeri, desain yang elegan, proses produksi cepat, bisa kustom nilai tekanan sehingga bisa mengikuti keinginan pelanggan, kualitas bersaing, dan tentunya harga yang lebih terjangkau jika dibanding produk impor.

3) *Channel*

Saluran komunikasi dari PT. PMI adalah dari website perusahaan, telfon kantor ataupun *whatsapp*, email perusahaan, penyebaran informasi melalui asosiasi, serta komunikasi langsung (mulut ke mulut) dengan konsumen yang terpuaskan.

4) *Customer Relationship*

Garansi produk dengan masa waktu satu tahun, training teknisi pemasangan, *aftersales* terkait pemeliharaan unit setelah pemasangan, dan update informasi produk terkini.

5) *Revenue Stream*

Penjualan langsung melalui distributor yang telah menjalin komitmen kerjasama.

6) *Key Resources*

Mempunyai SDM yang terampil dari tingkat direksi hingga staf, fasilitas kerja yang memadai, vendor yang terpercaya, legalitas yang lengkap, dan memiliki portofolio binaan dari kementerian.

7) *Key Activities*

Produksi harian, riset dan pengembangan sesuai kebutuhan pasar, serta penetrasi pemasaran pada distributor.

### 8) *Key Partners*

Jogjarobotika, Teman Riset, Ba Paint, Ortindo, Alumunium Karya Abadi, Karya Teknik Mandiri, Trisula Indonesia, PCB Express Jogja, JLC PCB, Citra Airindo Abadi, Citra Sarana Media, Intidaya Dinamika Sejaati.

### 9) *Cost Structure*

Biaya pokok produksi, biaya pegawai, biaya tetap perusahaan (*overhead*), biaya perjalanan, pajak, royalti inventor, dan fee marketing.

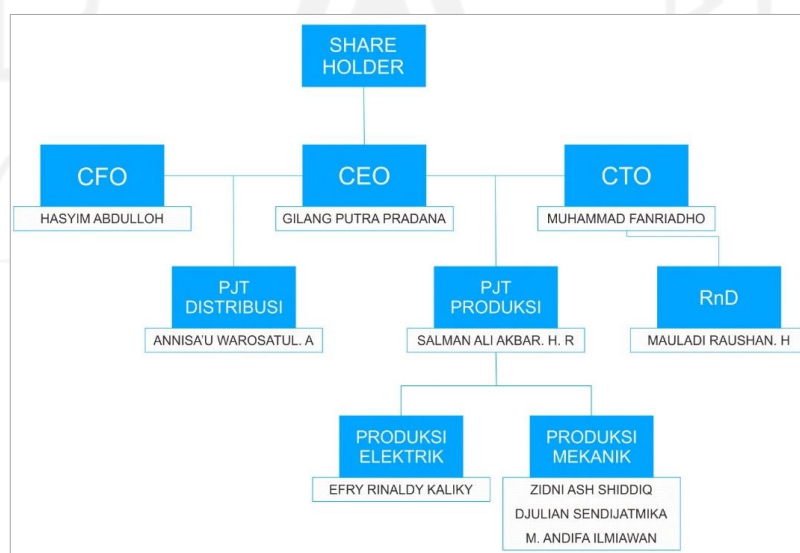
## 2.2 Kinerja Perusahaan PT. Putra Medikaltek Indonesia di Awal Pendirian

### 2.2.1 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia/Organisasi

#### 2.2.1.1 Struktur Organisasi

(Tran & Tian, 2013) menjelaskan bahwa suatu organisasi dibentuk oleh sekelompok orang dengan tujuan tertentu. Untuk mencapai tujuan tersebut organisasi menciptakan suatu tatanan dan hubungan antar bagian organisasi yang dapat digambarkan sebagai struktur organisasi. (Ambarwati, 2018) menerangkan struktur organisasi merupakan kerangka hubungan pekerjaan, sistem, proses operasi, yang dilakukan individu dan kelompok dalam upaya mencapai tujuan. Struktur organisasi harus memfasilitasi pengambilan keputusan, reaksi yang tepat terhadap lingkungan dan resolusi konflik antar unit.

Berkaitan dengan penjelasan tersebut, struktur organisasi pada PT. Putra Medikaltek Indonesia tersaji dalam Gambar 2.5.



Gambar 2. 5 Struktur organisasi PT. PMI

### 2.2.1.2 Penentuan Jumlah Karyawan

Perencanaan tenaga kerja atau karyawan yaitu sebuah proses untuk memutuskan posisi apa yang harus diisi perusahaan, dan bagaimana mengisinya. Proses peramalan permintaan tenaga kerja dimulai dengan memperkirakan permintaan akan produk atau layanan perusahaan. Dalam hal ini, proses dasar peramalan kebutuhan tenaga kerja adalah meramalkan pendapatan terlebih dahulu. Kemudian memperkirakan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung volume penjualan tersebut. Namun, manajer juga harus mempertimbangkan faktor strategis lainnya. Ini termasuk omset yang diproyeksikan, keputusan untuk meningkatkan (atau menurunkan) produk atau layanan, perubahan produktivitas, dan juga faktor keuangan (Dessler, 2013).

Terkait dengan jumlah karyawan, PT. Putra Medikaltek Indonesia memiliki 10 tenaga kerja yang terdiri dari:

<i>Chief Executive Officer</i>	: 1 orang
<i>Chief Financial Officer</i>	: 1 orang
<i>Chief Technical Officer</i>	: 1 orang
Penanggungjawab Produksi	: 1 orang
Penanggungjawab Distribusi	: 1 orang
Staf Produksi	: 4 orang
Staf RnD	: 1 orang

### 2.2.1.3 Deskripsi Pekerjaan

Deskripsi pekerjaan adalah pernyataan tertulis terkait keseluruhan tugas dan tanggung jawab suatu pekerjaan. Ini terdiri dari berbagai bagian, termasuk informasi dasar seperti di mana pekerjaan itu berada, kepada siapa pemegang pekerjaan melapor, jenis upah yang dia terima, dan sebagainya (Snell & Bohlander, 2013). Adapun untuk deskripsi pekerjaan masing-masing karyawan PT. PMI adalah berikut

#### 1) *Chief Executive Officer* (CEO)

Bertanggungjawab penuh terhadap keberlangsungan kinerja perusahaan. Mengontrol segala aktivitas yang ada dan menjadi pengambil keputusan pada ranah eksekutif perusahaan. Mencari orderan guna pemasukan

perusahaan serta mencari informasi terupdate seputaran industri dan pasar Indonesia.

2) *Chief Technical Officer (CTO)*

Bertanggungjawab penuh terhadap segala hal yang berkaitan dengan teknis perusahaan seperti riset produk hingga *aftersales* produk. Paham atas seluruh seluk beluk produk hingga komponen terkecilnya

3) *Chief Financial Officer (CFO)*

Bertanggungjawab penuh atas keuangan perusahaan, mengatur arus kas masuk perusahaan serta menangani hal-hal non teknis yang ada di perusahaan seperti administrasi hingga manajemen perusahaan.

4) Penanggungjawab Teknis Produksi (PJT-P)

Bertanggungjawab penuh atas seluruh ranah produksi, dari penyimpanan barang baku, hingga pengemasan produk jadi.

5) Penanggungjawab Teknis Distribusi (PJT-D)

Bertanggungjawab penuh atas keluar masuknya barang, baik yang berupa barang baku hingga pendistribusian produk jadi hingga ke konsumen.

6) Staf produksi mekanik

Bertugas pada ranah produksi di bagian mekanik, seperti pada proses produksi bedhead, outlet, dan SoV.

7) Staf produksi elektrik

Bertugas pada ranah produksi di bagian elektrik, seperti pada proses produksi alarm dan panel listrik.

8) Staf RnD

Bersama CTO, bertugas untuk membantu dalam hal riset dan pengembangan suatu produk.



Gambar 2. 6 Karyawan PT. PMI Tahun 2020

Tabel 2. 1 Persebaran Waktu Rekrutmen PT. PMI

No	Jabatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	CEO	√											
2	CTO	√											
3	CFO	√											
4	PJT-P	√											
5	PJT-D*						√						
6	Produksi 1		√										
7	Produksi 2		√										
8	Produksi 3				√								
9	Produksi 4						√						
10	RND 1*								√				

\*PJT Distribusi dan Staf RND pada tahun 2020 masih berstatus paruh waktu.

#### 2.2.1.4 Kualifikasi

1) *Chief Executive Officer (CEO)*

Mempunyai latar belakang pendidikan minimal S1 dengan kemampuan kepemimpinan organisasi dan cara berkomunikasi yang baik serta sudah berpengalaman di bidang gas medis setidaknya dalam waktu kurun dua tahun.

2) *Chief Technical Officer (CTO)*

Mempunyai latar belakang pendidikan minimal S1 Teknik, dengan kemampuan berfikir dan ahli dalam elektornika maupun permesinan, serta berpengalaman dalam ranah teknis selama dua tahun.

3) *Chief Financial Officer (CFO)*

Mempunyai latar belakang pendidikan minimal S1 dengan konsen di keuangan maupun administrasi, mempunyai kemampuan dasar terkait manajemen serta teknikal dan berpengalaman dalam mengatur keuangan organisasi selama dua tahun dengan orde milyaran rupiah.

4) Penanggungjawab Teknis Produksi (PJT-P)

Mempunyai latar belakang pendidikan minimal D3 Elektromedis atau Farmasi (sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh Kementrian Kesehatan RI). Paham terkait hal teknis produk elektornika dan permesinan, serta alur teknis produksi suatu barang. Minimal mempunyai pengalaman kerja selama satu tahun dan paham terkait CPAKB (Cara Pembuatan Alat Kesehatan yang Baik).

5) Penanggungjawab Teknis Distribusi (PJT-D)

Mempunyai latar belakang pendidikan minimal D3 Elektromedis atau Farmasi (sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh Kementrian Kesehatan RI). Paham terkait alur teknis distribusi suatu barang dan pencatatan gudang.

6) Staf produksi mekanik

Syarat khusus yang harus dimiliki adalah minimal lulusan SMK jurusan permesinan, menguasai beberapa software dan hardware penunjang, berkelakuan baik, dapat bekerjasama, dan dapat bekerja dibawah tekanan.



7) Staf produksi elektrik

Syarat khusus yang harus dimiliki adalah minimal lulusan SMK jurusan elektro, menguasai beberapa software dan hardware penunjang, berkelakuan baik, dapat bekerjasama, dan dapat bekerja dibawah tekanan.

8) Staf RnD

Syarat khusus yang harus dimiliki adalah minimal lulusan D3 jurusan Elektro / Mesin, menguasai beberapa software dan hardware penunjang, berkelakuan baik, dapat bekerjasama, dan dapat bekerja dibawah tekanan.

### 2.2.1.5 Proses Procurement

Proses *procurement* (pengadaan) dalam manajemen sumber daya manusia dimulai dengan proses rekrutmen. Rekrutmen karyawan berarti mencari dan/atau menarik pelamar untuk posisi yang dibuka oleh perusahaan. Proses rekrutmen dan seleksi mencakup lima langkah utama: memutuskan posisi apa yang akan diisi; mengelompokkan kandidat untuk pekerjaan tersebut; meminta kandidat melengkapi administrasi atau berkas; melakukan seleksi; dan melakukan wawancara.

Proses rekrutmen dan seleksi dimulai dengan perencanaan dan peramalan tenaga kerja. Perencanaan tenaga kerja adalah proses memutuskan posisi apa yang harus diisi perusahaan, dan bagaimana mengisinya. Hal ini perlu dipahami oleh semua manajer bahwa proses rekrutmen yang efektif ini sangat penting. Tanpa kandidat yang cukup, perusahaan tidak dapat menyaring kandidat secara efektif atau merekrut yang terbaik (Dessler, 2013).

Sejatinya pada proses perekrutan lamaran kerja PT. PMI lebih sering menggunakan peran informasi yang diberikan kepada sahabat ataupun keluarga terdekat namun tetap menggunakan minimal alur proses yang ditentukan yaitu:



Gambar 2. 7 Alur Proses Seleksi



A. Memasukkan lamaran kerja

Ketika ada seseorang yang ingin melamar pekerjaan yang ada di PT. PMI, maka calon karyawan harus mengirimkan beberapa berkas yang diperlukan diantaranya: surat lamaran kerja, *curriculum vitae*, pas foto terbaru, dan data penunjang lain seperti fotokopi ijazah, KTP, surat keterangan berkelakuan baik, dan surat pengalaman kerja jika ada. Berkas tersebut dapat dikirim ke email perusahaan sehingga kami hanya menerima dalam bentuk *softfile* saja.

B. Seleksi administrasi

Berkas administrasi yang sudah masuk lalu diseleksi oleh bagian HR guna menyaring calon karyawan yang akan masuk ke tahap wawancara.

C. Seleksi wawancara

Pada tahap ini, calon karyawan akan diwawancara langsung oleh bagian direksi. Tahap wawancara bisa dilakukan secara *offline* atau datang langsung ke kantor PT. PMI ataupun secara *online* atau melalui pertemuan virtual yang mungkin dikarekanan lokasi peserta yang jauh dan ada unsur suatu halangan lain (misal *pandemic covid 19*).

D. Pengumuman hasil

Calon karyawan yang dinyatakan lolos ataupun tidak, akan dihubungi via email. Khusus untuk calon karyawan yang lolos akan diberikan penawaran kontrak kerja secara langsung dan jika sepakat maka karyawan akan menjalani masa training selama 1- 3 bulan, lalu diberikan kontrak kerja 2 x 1 tahun masa kerja sebelum diangkat menjadi karyawan tetap.

#### 2.2.1.6 Sistem Penilaian Kerja

Pada sistem penilaian kerja terdiri dari dua aspek yaitu kedisiplinan dan prestasi kerja. Kedisiplinan sendiri berlaku untuk seluruh karyawan, terlebih dalam hal kedatangan atau absensi kerja. Jam kerja PT. PMI dimulai pada pukul 08.00 dan berakhir pada 17.00. Ketika karyawan telat absen masuk kerja, maka uang makan/transport pada hari itu tidak dibayarkan, meskipun hanya telat 1 menit saja.

Untuk penilaian kinerja masing-masing jabatan akan dijelaskan lebih detail pada hal berikut:

A. CEO

CEO sebagai ujung tombak perusahaan terutama dalam hal penjualan. CEO memiliki persen bonus dari penjualan produk yang ada. Terlebih ketika seorang CEO dapat membuat kontrak kerjasama dengan sebuah distributor baru.

B. CTO

CTO bertugas dalam perlindungan produk perusahaan, selain itu dia harus membuat inovasi produk sehingga ketika inovasi produk tersebut memiliki nilai jual serta paten maka CTO bisa mendapatkan sebuah royalti yang didapat dari penjualan produk.

C. CFO

CFO bertugas sebagai pengatur keuangan perusahaan, selain itu mencari funding yang berasal dari investor, program hibah, ataupun hadiah dari sebuah kompetisi adalah tugas CFO. Ketika CFO dapat memperoleh dana tersebut, maka CFO berhak memperoleh fee sebesar 10% dari nilai dana yang didapat.

D. PJT-Produksi

PJT-Produksi bertugas sebagai kepala produksi perusahaan. Pada tingkatan PJT-Produksi, indeks penilaian kerja adalah seberapa rapi dan tanggap dia dalam menangani alur produksi, terutama pada saat sedang banyak pesanan maupun sedang tidak ada pesanan. Pada PJT-Produksi sendiri sudah memiliki insentif kerja dari jabatan yang diampu.

E. PJT-Distribusi

PJT-Distribusi bertugas sebagai rekan dari PJT-Produksi. Pada tingkatan PJT-Distribusi, indeks penilaian kerja adalah seberapa rapi dan tanggap dia dalam menangani skema distribusi barang, terutama pada saat sedang menerima formulir pemesanan serta pengiriman barang dan invoice. Pada PJT-Distribusi sendiri sudah memiliki insentif kerja dari jabatan yang diampu.

#### F. Staf produksi mekanik

Staf produksi mekanik bertanggungjawab pada produk yang memiliki unsur dasar dari pemesinan seperti Bedhead, SoV, Outlet, Mesin Vacuum, serta Mesin Compressed Air. Pada tahapan produksi ini merupakan sesuatu yang dapat diukur, misal dalam dua hari dapat menghasilkan 15 unit bedhead, maka dalam pengukuran inilah yang menjadi acuan ketika mendapat pesanan kerja dalam jumlah yang banyak, sehingga PJT-Produksi dapat memberikan estimasi waktu pengerjaan. Jika waktu pengerjaan melebihi estimasi yang ada maka ada pengurangan nilai kinerja pada staf produksi. Begitu pula sebaliknya, jika produksi dapat selesai sebelum target waktu maka staf produksi dapat nilai kerja positif.

#### G. Staf produksi elektrik

Staf produksi elektrik bertanggungjawab pada produk yang memiliki unsur dasar dari elektrik seperti alarm gas medis dan panel listrik. Hampir sama dengan staf produksi mekanik, pada tahapan produksi ini merupakan sesuatu yang dapat diukur, misal dalam satu minggu dapat menghasilkan 5 unit alarm, maka dalam pengukuran inilah yang menjadi acuan ketika mendapat pesanan kerja dalam jumlah yang banyak, sehingga PJT-Produksi dapat memberikan estimasi waktu pengerjaan. Jika waktu pengerjaan melebihi estimasi yang ada maka ada pengurangan nilai kinerja pada staf produksi. Begitu pula sebaliknya, jika produksi dapat selesai sebelum target waktu maka staf produksi dapat nilai kerja positif.

#### H. Staf RnD

Staf RnD berada dibawah naungan CTO langsung, mereka bekerja dibawah tekanan waktu pengerjaan yang harus diselesaikan, jika pekerjaan bisa selesai sesuai waktu dan hasilnya bagus maka staf akan mendapat penilaian positif, begitupun sebaliknya jika target pengerjaan terkesan melebihi waktu yang ada maka staf mendapat pengurangan nilai kerja.



Gambar 2. 8 Karyawan PT. PMI Tahun 2021

Tabel 2. 2 Persebaran Waktu Rekrutmen PT. PMI

No	Jabatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	CEO	√											
2	CTO	√											
3	CFO	√											
4	PJT-P	√											
5	PJT-D			√									
6	Produksi 1		√										
7	Produksi 2		√										
8	Produksi 3				√								
9	Produksi 4						√						
10	RND 1		√										
11	RND 2*		√										
12	Perpajakan*					√							

### 2.2.1.7 Sistem Kompensasi

(Dessler, 2013) memberikan keterangan bahwa kompensasi karyawan merupakan segala bentuk pembayaran yang diberikan kepada karyawan dan berasal dari pekerjaan mereka. Pembayaran ini terbagi menjadi dua komponen utama yaitu: pembayaran keuangan langsung (upah, gaji, insentif, komisi, dan bonus) dan pembayaran keuangan tidak langsung (manfaat finansial seperti asuransi dan liburan).

Sistem kompensasi PT. PMI terdiri dari tiga unsur, yaitu gaji pokok, tunjangan, dan gaji variable. Gaji pokok dan tunjangan adalah nilai yang dibayarkan secara tetap per bulannya. Sedangkan gaji variabel merupakan bayaran nilai tidak tetap yang dibayarkan sertiap bulannya. Untuk gaji pokok sendiri adalah gaji utama, yang sekiranya tidak dapat turun, namun bisa mendapat kenaikan berkala. Tunjangan di PT. PMI terdiri dari dua hal yaitu tunjangan jabatan dan tunjangan komunikasi. Untuk gaji variabel terdiri dari uang makan/transport harian (dihitung per hari masuk dalam setiap bulan), BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan, dan bonus pekerjaan bulanan. Adapun secara detail nominal kompensasi PT. PMI tersaji dalam tabel 2.3.

Tabel 2. 3 Besaran Kompensasi Karyawan Awal PT. Putra Medikaltek Indonesia

No	Jabatan	Gaji Pokok (Rp / bulan)	Tunjangan Jabatan (Rp / bulan)	Tunjangan Komunikasi (Rp / bulan)	Uang Makan /Transport (Rp / hari)	BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaann (Rp / bulan)*	Bonus Capaian
1	CEO	3.500.000	650.000	100.000	50.000	550.000	Fee 5% dari keuntungan penjualan
2	CTO	3.500.000	500.000	100.000	50.000	550.000	Royalti 15% dari HPP produk yang dihasilkan
3	CFO	3.500.000	500.000	100.000	50.000	550.000	Fee 10% dari nilai funding yang didapat
4	PJT- Produksi	2.300.000 – 2.500.000	300.000	100.000	50.000	400.000	-
5	PJT- Distribusi	2.300.000 – 2.500.000	200.000	50.000	50.000	400.000	-
6	Staf	2.250.000 – 2.500.000	150.000*	50.000	50.000	350.000	-

\*BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan memiliki hitungan detail tersendiri, menyesuaikan kebijakan yang ada

\*Gaji Pokok PJT dan Staf disesuaikan dengan latar belakang pendidikan


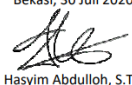
- SMK : Rp2.250.000,00

- D3 : Rp2.300.000,00


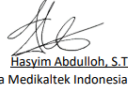
- S1 : Rp2.500.000,00

\*Terdapat THR hari raya Idul Fitri dengan besaran 1x gaji pokok kepada karyawan yang sudah bekerja selama 1 tahun

\*Terdapat bonus akhir tahun sebesar 10 persen dari keuntungan perusahaan yang dibagi kepada seluruh karyawan

PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA		SLIP GAJI	
 PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA Jl. Kp Buwek Jaya, Tridayasakti, Tambun Selatan Bekasi, Jawa Barat		Juli 2020	
Nama	: ██████████		
NIK	: K-2020-4		
Divisi	: Teknis - Produksi		
DATA ABSENSI	PENDAPATAN	POTONGAN	
Total Hari Kerja : 22	Gaji Pokok Rp 2.500.000,00	Cicilan Pinjaman	Rp -
Hari Masuk : 22	Gaji Variable	Potongan Telat	Rp -
Hari Absen : 0	Uang Makan & Transport	Potongan S/I/R	Rp -
Hari Sakit : 0	22 x 50.000 Rp 1.100.000,00	Potongan Absen	Rp -
Hari Izin : 0	Telekomunikasi Rp 100.000,00	Koperasi Juli & Agustus	Rp 300.000,00
Hari Remote : 0	BPJS Ketenagakerjaan	Potongan BPJS Juli	Rp -
	Jaminan Hari Tua Rp 96.200,00	Jaminan Hari Tua	Rp 148.200,00
	Jaminan Kematian Rp 7.800,00	Jaminan Kematian	Rp 7.800,00
	Jaminan Kecelakaan Kerja Rp 23.140,00	Jaminan Kecelakaan Kerja	Rp 23.140,00
	Jaminan Pensiun Rp 52.000,00	Jaminan Pensiun	Rp 78.000,00
	Lembur		
	Weekday ( x jam) Rp -		
	Hari Libur ( x jam) Rp -		
	Bonus Rp -		
	THR Rp -		
	<b>Total Pendapatan Rp 3.879.140,00</b>	<b>Total Potongan Rp 557.140,00</b>	
		<b>Jumlah Gaji Rp 3.322.000,00</b>	
		Bekasi, 30 Juli 2020	
			
		Hasyim Abdulloh, S.T	
		CFO Putra Medikaltek Indonesia	

Gambar 2. 9 Slip Gaji Karyawan Tahun 2020

PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA		SLIP GAJI	
 PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA Jl. Kp Buwek Jaya, Tridayasakti, Tambun Selatan Bekasi, Jawa Barat		Oktober 2021	
Nama	: ██████████		
NIK	: K-2020-8		
Divisi	: Teknis - Produksi		
DATA ABSENSI	PENDAPATAN	POTONGAN	
Total Hari Kerja : 20	Gaji Pokok Rp 2,850,000.00	Potongan Telat	Rp -
Hari Masuk : 20	Gaji Variable	Potongan S/I/R	Rp -
Hari Absen : 0	Uang Makan & Transport	Potongan Absen	Rp -
Hari Sakit : 0	20 x 50.000 Rp 1,000,000.00	Koperasi November	Rp 50,000.00
Hari Izin : 0	Telekomunikasi Rp 50,000.00	Cicilan Pinjaman Kop	Rp -
Hari Remote : 0	BPJS Ketenagakerjaan	Potongan BPJS TK Oktober	Rp -
	Jaminan Hari Tua Rp 107,300.00	Jaminan Hari Tua	Rp 165,300.00
	Jaminan Kematian Rp 8,700.00	Jaminan Kematian	Rp 8,700.00
	Jaminan Kecelakaan Kerja Rp 25,810.00	Jaminan Kecelakaan Kerja	Rp 25,810.00
	Jaminan Pensiun Rp 58,000.00	Jaminan Pensiun	Rp 87,000.00
	BPJS Kesehatan Rp 191,673.72	BPJS Kesehatan September	Rp 239,592.15
	Lembur	Pajak Pph	Rp -
	Weekday ( 12.5x2 jam) Rp 375,000.00		
	Keterlambatan ( x1 jam) Rp -		
	Hari Libur ( 6 x 4 jam) Rp 600,000.00		
	Bonus Semangat Awal Tahun Rp -		
	THR 2021 Rp -		
	<b>Total Pendapatan Rp 5,266,483.72</b>	<b>Total Potongan Rp 576,402.15</b>	
		<b>Jumlah Gaji Rp 4,690,081.57</b>	
		Bekasi, 31 Oktober 2021	
			
		Hasyim Abdulloh, S.T	
		CFO Putra Medikaltek Indonesia	

Gambar 2. 10 Slip Gaji Karyawan Tahun 2021



#### 2.2.1.8 Rangkuman Rencana dan Realisasi Aspek Sumber Daya Manusia / Organisasi

Pada tahun 2020, PT. PMI baru memiliki delapan karyawan kontrak waktu penuh (kerja sesuai waktu yang telah ditentukan perusahaan dari hari senin hingga hari jumat, pukul 08.00-17.00). Hal ini dikarenakan adanya efisiensi tenaga pada karyawan. Pekerjaan yang kiranya belum terlalu banyak, masih dapat diperlakukan kontrak paruh waktu (*freelance*).

Pada tahun 2021 kedua posisi tersebut sudah terisi dengan status karyawan kontrak. Pada tahun 2021 pula, PT. PMI menambah dua tenaga kerja yang berstatus freelance dengan posisi di perpajakan dan RND, sehingga total karyawan PT. PMI pada tahun 2021 ada 12 orang. Untuk karyawan yang sudah bekerja selama satu tahun pun mendapat kontrak kerja kedua. Ketika ada perbaruan kontrak kerja, tentu saja untuk gaji pun ada kenaikan.

Adanya penambahan jumlah tenaga kerja serta kenaikan gaji pada masing-masing karyawan PT.PMI menandakan bahawa adanya pertumbuhan pada aspek SDM.

#### 2.2.2 Tinjauan Aspek Produksi / Operasi

Manajemen operasi merupakan segala aktivitas yang berkaitan dengan penciptaan barang dan jasa melalui transformasi input menjadi output (Heizer, et al., 2017). Pada bagian ini akan dipaparkan secara jelas mengenai aktivitas-aktivitas operasi perusahaan.

##### 2.2.2.1 Lokasi Usaha

Manajemen operasi merupakan segala aktivitas yang berkaitan dengan penciptaan barang dan jasa melalui transformasi input menjadi output (Heizer, et al., 2017). Pada bagian ini akan dipaparkan secara jelas mengenai aktivitas-aktivitas operasi perusahaan.

Lokasi produksi PT. Putra Medikaltek Indonesia bertempat di Jl. Buwek Jaya, Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat, 17510. Pemilihan lokasi ini ditujukan agar lebih dekat dengan konsumen dimana area Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi) masih menjadi jantung utama perekonomian Indonesia. Selain itu beberapa distributor rekanan seperti PT. Mekar Abadi Pratama, PT. Putra Selaras Sentosa, dan PT. Kiat Berkah Anugrah Tijarah berdomisili di Bekasi.

PT. PMI yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kesehatan, sering mendapat undangan pertemuan oleh Kemenkes, sehingga faktor pemilihan tempat yang



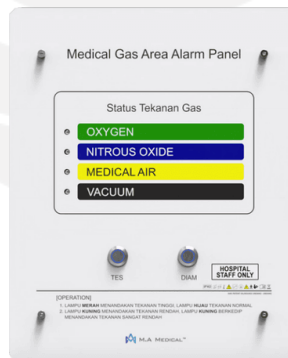
memiliki kemudahan akses menuju Kementerian Kesehatan Republik Indonesia yang berada di Jakarta Selatan pun dapat terpenuhi disini.



Gambar 2. 11 Lokasi Usaha PT. Putra Medikaltek Indonesia

#### 2.2.2.2 Produk yang Dihasilkan

##### 1) Alarm Gas Medis Konvensional



Gambar 2. 12 Alarm Gas Medis Konvensional

Dalam Instalasi Gas Medik dan Vakum Medik (IGVM) terdapat seperangkat Sentral Gas Medik dan Vakum Medik, instalasi pipa, katup penutup dan alarm gas medik sampai ke titik outlet medik dan inlet medik. Alarm yang dimaksud terbagi menjadi tiga zona, alarm lokal, utama, dan wilayah.

Alarm lokal, yaitu alarm yang dipasang untuk memonitor fungsi sistem kompresor udara, sistem pompa vakum bedah-medik, sistem BSGA dan sistem udara alat. Dapat ditempatkan pada atau dalam panel kontrol untuk peralatan mesin yang dimonitor, dan/atau didalam suatu alat monitor, dan/atau pada suatu panel alarm terpisah.

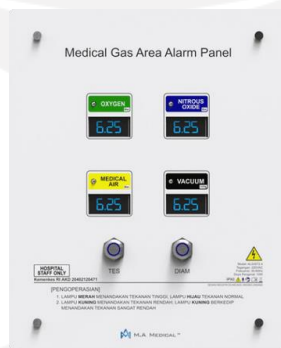
Alarm utama, yaitu alarm yang dipasang untuk memonitor pengoperasian dan kondisi dari sumber pasokan, sumber cadangan (bila ada), dan tekanan dalam saluran utama dari masing-masing sistem pemipaan Gas Medik. Alarm utama harus ditempatkan

diruang kantor atau ruang kerja dari petugas yang bertanggung jawab terhadap pemeliharaan sistem IGVM.

Alarm wilayah, yaitu alarm yang ditempatkan disetiap wilayah tertentu seperti di pos perawat atau lokasi lainnya yang akan memberikan pengawasan secara terus menerus.

Untuk produk Alarm Gas Medis Konvensional ini lebih difungsikan pada alarm wilayah, sehingga sering ditempatkan di ruang perawat ataupun pintu masuk bangsal rawat inap rumah sakit. Sistem dari Alarm Gas Medis Konvensional memiliki tiga kondisi sensor dimana jika nilai tekanan gas terlalu tinggi (6 bar ke atas) maka led di alarm akan menyala berwarna merah dan *buzzer* berbunyi. Jika nilai tekanan rendah (dibawah 3.5 bar) maka led warna kuning akan berkedip dan *buzzer* berbunyi. Jika tekanan normal (3.5 hingga 6 bar) maka led akan menyala warna hijau dan tidak ada bunyi.

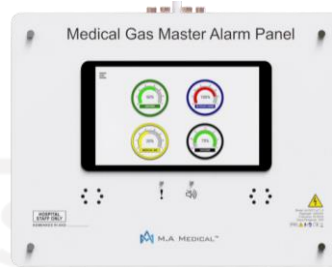
## 2) Alarm Gas Medis Digital



Gambar 2. 13 Alarm Gas Medis Digital

Hampir sama dengan fungsi dan penempatan Alarm Gas Medis Konvensional, untuk produk Alarm Gas Medis Digital ini mempunyai fitur tambahan adanya nilai penampil pada produk, sehingga nilai tekanan gas dapat diketahui, sehingga lebih memudahkan pihak teknisi dalam melakukan perawatan ataupun pemantauan.

### 3) Alarm Gas Medis IoT



Gambar 2. 14 Alarm Gas Medis IoT

Alarm Gas Medis dengan sistem IoT (*Internet of Things*) secara kerja sistem memiliki peran yang sama dengan Alarm Gas Medis Konvensional maupun Digital, yang membedakan alarm ini dengan yang lain adalah penempatannya sebagai alarm utama mengharuskan berada di ruang sentral gas medis rumah sakit. Selain itu, fungsi tambahan yang dapat dipantau melalui internet menjadi keunggulan dari produk ini.

Seorang teknisi ataupun manajemen rumah sakit tidak perlu ke ruang sentral untuk melihat nilai tekanan gas medik secara aktual karena hanya cukup melihat melalui layar pada komputer ataupun telepon genggam yang berbasis android. Terlebih jika suatu rumah sakit tersebut merupakan sebuah rumah sakit yang mempunyai grup besar seperti Hermina, JIH, Siloam, dll maka alarm yang terpasang di setiap rumah sakit dapat terpantau karena adanya integrasi sistem. Adanya rekapan data nilai tekanan gas secara aktual juga menjadi nilai tambah untuk produk ini karena pihak rumah sakit bisa mendapat data nilai tekanan harian, mingguan, serta bulanan.

### 4) Bedhead Tipe Oval-Oval



Gambar 2. 15 Bedhead Tipe Oval-Oval

Bedhead atau juga sering disebut Wall duct, merupakan tempat dipasangnya outlet dari gas medis. Selain menjadi tempat keluaran gas medis, fungsi dari bedhead ini bisa menjadi tempat lampu tambahan bagi pasien. Stopkontak sebagai wadah penyalur arus

listrik juga biasa dipasang disini untuk keperluan jika dibutuhkan peralatan periksa tambahan di samping pasien seperti alat pengukur detak jantung, ataupun bisa menjadi tempat keperluan pengisi daya seperti telepon genggam maupun laptop.

Bedhead yang baik terbuat minimal dari alumunium karena menghindari adanya karat. Bentuk bedhead seperti gambar 2.11 adalah tipe oval-oval dimana tipe ini adalah tipe minimal dengan desain standar karena pada dasarnya hanya bisa dibuat menjadi 12 lubang outlet ataupun stopkontak.

#### 5) Bedhead Tipe Oval-Prisma



Gambar 2. 16 Bedhead Tipe Oval-Prisma

Sama halnya dengan fungsi bedhead tipe oval-oval, yang membedakan bedhead tipe oval prisma ini adalah desain yang lebih elegan dan bisa memaksimalkan penempatan lubang outlet ataupun stopkontak menjadi 24 lubang jika tanpa lampu.

Meskipun harga jualnya lebih mahal jika dibandingkan dengan bedhead tipe oval-oval., namun rumah sakit swasta seperti Hermina dan JIH lebih suka menggunakan model ini.

#### 6) Outlet Gas Medis



Gambar 2. 17 Outlet Gas Medis

Seperti yang dilihatkan pada Gambar 2. 11 atau 2. 12 terkait bedhead, jika melihat pada sisi kanan, terdapat gambar empat lingkaran yang merupakan outlet gas medis.

Outlet ini sebagai sarana keluaran gas medis. Outlet gas medis ini mempunyai warna yang merupakan indikator kode terkait masing-masing gas. Perbedaan warna ini ditujukan agar tidak adanya kesalahan dalam proses pemasangan. Akan menjadi hal yang berbahaya jika outlet untuk gas oksigen yang mana untuk pernafasan pasien, namun tertukar dengan gas nitrous oxide yang ditujukan untuk keperluan bius bagian anestesi.

#### 7) Shuf off Valve (SoV)



Gambar 2. 18 Shut off Valve

Dalam sebuah instalasi jaringan distribusi gas medis, tentu melewati beberapa percabangan seperti misal pipa yang mengarah ke bangsal satu dan bangsal lainnya. Agar mempermudah dalam sebuah pemeliharaan, produk SoV ini diperlukan. SoV sendiri adalah panel yang berisi katub buka tutup. Misal sebuah ruangan dalam satu lantai harus dibenahi, maka jaringan gas medis di ruangan lain tidak boleh terganggu, maka dari itu keran pada SoV yang mengarah ke ruang tersebut harus ditutup.

#### 8) Mesin Vakum Medis



Gambar 2. 19 Mesin Vakum Medis

Vakum Medik adalah alat dengan spesifikasi khusus yang dipergunakan untuk menghisap cairan tubuh pada pelayanan medis di fasilitas pelayanan kesehatan. Vakum

Medik meliputi sebuah rakitan dari peralatan vakum secara sentral dan jaringan pemipaan untuk pemakaian penghisapan cairan tubuh pada pasien secara medik, bedah medik, dan buangan sisa gas anestesi.

#### 9) Mesin Compressed Air Medis



Gambar 2. 20 Mesin Compressed Air Medis

Sistem udara tekan medik dan/atau udara tekan alat adalah seperangkat alat yang terdiri dari; mesin kompresor non oli, pengering udara, filter, tangki, dew point dan CO monitor, regulator tekanan dan panel kontrol. Alat yang dipergunakan sebagai penggerak alat medik seperti peralatan kedokteran gigi dan untuk membantu meningkatkan tekanan pada pernafasan medik.

#### 2.2.2.3 Kapasitas Produksi

PT. Putra Medikaltek Indonesia saat ini memiliki tiga produk utama yang diperjual belikan. Produk tersebut adalah Alarm Gas Medis, Bedhead, dan Outlet. Ketiga produk ini memiliki kapasitas produksinya masing-masing. Besaran kapasitas produksi dapat dilihat dari tabel 2.3. Kapasitas produksi PT. Putra Medikaltek Indonesia. Untuk spesifikasi produk yang diproduksi terdapat brosur yang ada pada lampiran proposal.

Tabel 2. 4 Kapasitas Produksi PT. Putra Medikaltek Indonesia

No	Produk	Kapasitas / Bulan	Kapasitas / Tahun
1	Alarm Gas Medis Konvensional	10 pcs	120 pcs
2	Alarm Gas Medis Digital	10 pcs	120 pcs
3	Alarm Gas Medis IoT	2 pcs	24 pcs
4	Bedhead Tipe Oval-Oval	100 pcs	1200 pcs

No	Produk	Kapasitas / Bulan	Kapasitas / Tahun
5	Bedhead Tipe Oval-Prisma	100 pcs	1200 pcs
6	Outlet	50 pcs	600 pcs
7	Shuf off Valve	15 pcs	180 pcs
8	Mesin Vakum Medis	1 unit	12 unit
9	Mesin Compressed Air Medis	1 unit	12 unit

Tabel 2. 5 Contoh Perhitungan Harga Pokok Produksi Bedhead

Oval Oval 1m			
NAMA PART	Kebutuhan	Harga	Jumlah
Alumunium Bedhead H	1	Rp171,000.00	Rp171,000.00
Tulang Tutup Oval	5	Rp 10,277.78	Rp 51,388.89
Tutup Bedhead Per Panjang	1	Rp 32,166.67	Rp 32,166.67
Stik Pembatas	2	Rp 500.00	Rp 1,000.00
Kuping Oval	2	Rp 5,000.00	Rp 10,000.00
Cover Lampu 40/30	1	Rp 15,500.00	Rp 15,500.00
Kardus	1	Rp 7,950.00	Rp 7,950.00
HOLO 30 X 30 X 270	6	Rp 1,112.50	Rp 6,675.00
Stop Kontak Panasonic	2	Rp 17,500.00	Rp 35,000.00
Saklar Lampu Panasonis	1	Rp 15,000.00	Rp 15,000.00
Lampu T5 14watt	1	Rp 25,000.00	Rp 25,000.00
Kabel	5	Rp 2,600.00	Rp 13,000.00
T Blok	1	Rp 3,800.00	Rp 3,800.00
Total			Rp387,480.56
Harga Up 10%			Rp426,228.61
Harga Jual			Rp685,000.00
Margin			Rp258,771.39
%Margin			38%

#### 2.2.2.4 Fasilitas Produksi

Terkait fasilitas produksi dapat dilihat pada Tabel 2.4. Fasilitas Produksi PT. Putra Medikaltek Indonesia.

Tabel 2. 6 Fasilitas Produksi PT. Putra Medikaltek Indonesia

Produksi Mekanik				
No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Gerinda Duduk 355mm	2	2,400,000	4,800,000

2	Gerinda Duduk 255-260mm	1	3,792,000	3,792,000
3	Gerinda Tangan 100mm	1	624,000	624,000
4	Bor Tangan 10mm	1	320,075	320,075
5	Bor Tangan 13-16mm	1	826,000	826,000
6	Glue Gun	1	15,000	15,000
7	Mata Gerinda Kasar 100x6x16mm	1	8,500	8,500
8	Mata Gerinda Amplas 100x16mm	1	7,000	7,000
9	Mata Gerinda Cutting 100x2,5mm	1	8,500	8,500
10	Mata Gerinda Alumunium 355mm	1	518,100	518,100
11	Mata Gerinda Alumunium 255/260mm	1	575,000	575,000
12	Mata Gerinda Sikat 100mm	1	15,000	15,000
13	Mata Bor Set 1mm-10mm	1	83,000	83,000
14	Mata Bor 3mm	1	8,000	8,000
15	Mata Bor 4mm	1	20,000	20,000
16	Mata Bor 5mm	1	26,500	26,500
17	Hole Saw 20mm	2	40,000	80,000
18	Hole Saw 32mm	1	45,000	45,000
19	Hole Saw 54mm	1	135,000	135,000
20	Palu Karet	1	25,000	25,000
21	Face Shield	2	86,000	172,000
22	Ear Muff	2	90,000	180,000
23	Safety Glasses	1	3,000	3,000
24	Tools Box Set	1	145,000	145,000
25	Obeng +	4	25,000	100,000
26	Kunci Set Pas-Ring	1	155,000	155,000
27	Kunci Set L	1	89,900	89,900
28	Meteran	1	35,000	35,000
29	Alat Paku Rivet	1	44,500	44,500
30	Pengupas/Pemotong Kabel	2	50,000	100,000
31	Kuas 3inch	1	9,000	9,000
32	Kuas 2,5inch	1	9,000	9,000
33	Kuas 1inch	1	2,500	2,500
34	Alat Plong	1	18,000,000	18,000,000
35	Set Pisau Vertikal	1	8,000,000	8,000,000
36	Set Pisau Horizontal	1		
37	Set Pisau Lingkaran	1		
38	Apron Las	2	97,500	195,000
39	Pisau Cutter	2	13,500	27,000
40	Press Plat	1	1,000,000	1,000,000
41	Terminal Listrik	2	48,000	96,000
			Sub Total	40,294,575



Produksi Elektrik				
No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Solder Blower	1	1,315,000	1,315,000
2	Solder	3	62,500	187,500
3	Penyangga Solder	2	13,500	27,000
4	Besi/Tembaga Pembersih Solder	2	70,000	140,000
5	Aktraktor(Vacuum Solder)	2	20,000	40,000
6	Obeng +	1	25,000	25,000
7	Obeng -	1	25,000	25,000
8	Test Pen	1	25,000	25,000
9	Pisau Cutter	1	16,000	16,000
10	Gunting	1	10,000	10,000
11	Tang Lancip	1	37,500	37,500
12	Tang Kombinasi	1	50,000	50,000
13	Mistar	1	4,800	4,800
14	Pemotong Kaki Komponen	2	6,500	13,000
15	Alat Tab	1	85,000	85,000
16	Mata Tab	2	15,000	30,000
17	Multimeter/Avometer	1	105,000	105,000
18	Clamp Meter	1	803,000	803,000
19	Stampel QC	1	75,000	75,000
20	Laptop	1	4,000,000	4,000,000
21	Kran Khusus Gas	6	30,000	180,000
22	Nepple Gas	18	30,000	540,000
23	Selang Gas	1	18,700	18,700
24	Regulator Gas	1	565,000	565,000
25	Tabung Gas Oksigen	1	1,500,000	1,500,000
26	Alat Kalibrasi	1	3,000,000	3,000,000
			Sub Total	12,817,500

Administrasi				
No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Laptop Lenovo	1	4,073,990	4,073,990
2	Printer Epson L385	1	3,300,000	3,300,000
3	Lemari Arsip Besi Victory	1	1,680,000	1,680,000
4	Stempel PMI	2	105,000	210,000
5	Bantex ordner	2	39,000	78,000
6	Bindex box	4	31,500	126,000

7	Staples Etona HD-10	1	10,000	10,000
8	Gunting	1	7,000	7,000
9	Punch 2 hole Deli	1	16,500	16,500
10	Telephone Sah Tel	1	115,000	115,000
11	Tempat Pensil	1	35,000	35,000
Sub Total				9,651,490

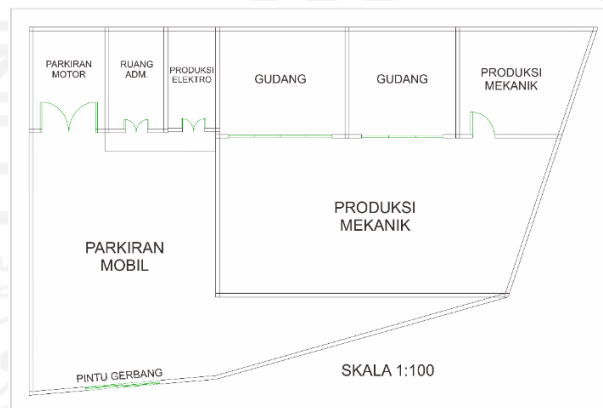
RnD				
No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Set Personal Computer	1	18,870,000	18,870,000
Sub Total				18,870,000

Umum				
No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Kompor 1 Tungku Progas	1	69,400	69,400
2	Galon	1	50,000	50,000
3	Tabung Gas Elpiji 3Kg	1	160,000	160,000
4	Regulator Gas + Selang	1	120,000	120,000
5	Rak Piring Platik	2	40,000	80,000
6	Rak Piring Besi	1	75,000	75,000
7	Lap Tangan	2	8,000	16,000
8	Kursi Kantor	5	325,000	1,625,000
9	Kursi Besi	2	80,000	160,000
10	Air Conditioner 1PK	2	5,721,500	11,443,000
11	Meja Kantor	2	240,000	480,000
12	Meja Produksi	1	12,030,000	12,030,000
13	Rak Besi 7 susun	1		
14	Rak Besi 5 susun	1		
15	Rak Gerinda	2		
16	Rak Besi Plat	2	3,000,000	6,000,000
17	Tempat Sampah	1	10,000	10,000
18	Keset	3	8,000	24,000
19	Sapu	3	17,000	51,000
20	Pel Lantai	1	56,000	56,000
21	Pengki	2	32,500	65,000
22	Palet Plastik	10	210,000	2,100,000
23	Digital Thermometer HTC-1	3	126,700	380,100
24	Jam Dinding	2	39,000	78,000
25	Bak Plastik	5	19,000	95,000

26	Monitor CCTV	1	12,500,000	12,500,000
27	Kasur	3	275,000	825,000
28	Kipas Angin	2	257,499	514,998
29	Modem Wifi XL	1	205,000	205,000
30	Modem Wifi Indihome	1	353,314	353,314
31	Mesin Absensi	1	422,000	422,000
32	Motor	1	10,500,000	10,500,000
Sub Total				60,487,812
Total Anggaran Fasilitas Kerja				142,121,377

#### 2.2.2.5 Layout Tempat Kerja

(Heizer, et al., 2017) menjelaskan bahwa tata letak (*layout*) adalah salah satu keputusan kunci yang menentukan efisiensi operasi jangka panjang. Tata letak memiliki implikasi strategis karena menetapkan prioritas kompetitif organisasi dalam hal kapasitas, proses, fleksibilitas, dan biaya, serta kualitas kehidupan kerja, kontak pelanggan, dan citra. Tata letak yang efektif dapat membantu organisasi mencapai strategi yang mendukung diferensiasi maupun *low-cost*. Untuk *layout* kantor dan tempat produksi tersaji pada Gambar 2.17.



Gambar 2. 21 Denah Kantor dan Tempat Produksi

#### 2.2.2.6 Desain Produk

Dalam pembuatan desain produk secara kustom seperti produk Alarm Gas Medis Digital (ALGIST), tim RnD menggunakan filosofi Kaizen dengan tahapan *plan-do-check-*

*action* (perencanaan, pelaksanaan, evaluasi, dan Tindakan (Kensing & Jeanette, 1998). Adapun perancangan tersebut ditunjukkan oleh gambar.



Gambar 2. 22 Alur Pelaksanaan

1) *Plan* (Perencanaan)

a. Konsolidasi dengan Mitra

Tahap pertama dalam kegiatan ini adalah konsolidasi dengan Mitra. PT. Mekar Abadi Pratama (PT. MAP) adalah perusahaan yang menjadi distributor dari produk ini. Maka dari itu konsolidasi dengan pihak distributor sebagai pemegang pasar sangat penting dilakukan. Hal ini bertujuan agar produk yang dihasilkan bisa diterima oleh pasar dengan baik.

b. Identifikasi Masalah

Pada tahap ini desain serta fungsi produk harus mengikuti standar menurut Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 4 tahun 2016 tentang penggunaan gas medik dan vakum medik pada fasilitas pelayanan kesehatan. Perlunya melihat produk kompetitor juga sangat penting dilakukan dalam menambah referensi dalam pembuatan desain produk.

2) *Do* (*Pelaksanaan*)

a. Pembuatan Desain ALGIST

Pembuatan desain produk dilakukan oleh karyawan di bagian RnD. Pembuatan desain ini menggunakan bantuan piranti lunak Solidwork.



Gambar 2. 23 Proses Pendesainan Produk ALGIST

### 3) *Check (Evaluasi)*

#### a. Evaluasi

Setelah desain awal dibuat, maka hasil tersebut lalu dipresentasikan atau dipaparkan ke pihak distributor. Jika desain tidak disetujui, maka CTO yang dibantu desainer akan merevisi desain tersebut. Namun jika desain sudah disetujui, maka hal tersebut berlanjut ke tahap prototyping.



Gambar 2. 24 Desain Awal Produk ALGIST

### 4) *Action (Tindakan)*

#### a. Hak Paten

Usaha untuk menjaga keaslian produk dari plagiarisme, baik dari segi desain, nama, logo, ataupun sistem manufaktur, maka pendaftaran hak paten perlu dilakukan pada produk ALGIST.

#### b. Prototipe

Produk yang sudah dirasa sudah sesuai baik dari sisi desain 3D maupun sistem elektronika, selanjutnya dibuatkan prototipe produk sebelum masuk produksi massal.

Pembuatan prototipe ini bertujuan untuk memastikan bahwa desain dan analisa sistem ketika dibuat dalam sebuah alur produksi bisa berfungsi dengan baik dan tidak ditemukannya kesalahan minor yang kiranya melebihi batas toleransi yang diizinkan.

c. Produksi Masal

Ketika prototipe dan tes alur produksi sudah oke, maka selanjutnya produk dapat diproduksi secara masal.

2.2.2.7 Bahan Baku

Terkait kebutuhan bahan baku dari setiap produk yang dihasilkan oleh PT. PMI tentu berbeda-beda. Berikut contoh penggunaan bahan baku dari produk Alarm Gas Medis Digital.

Tabel 2. 7 Bahan Baku Produksi Alarm Gas Medis Digital

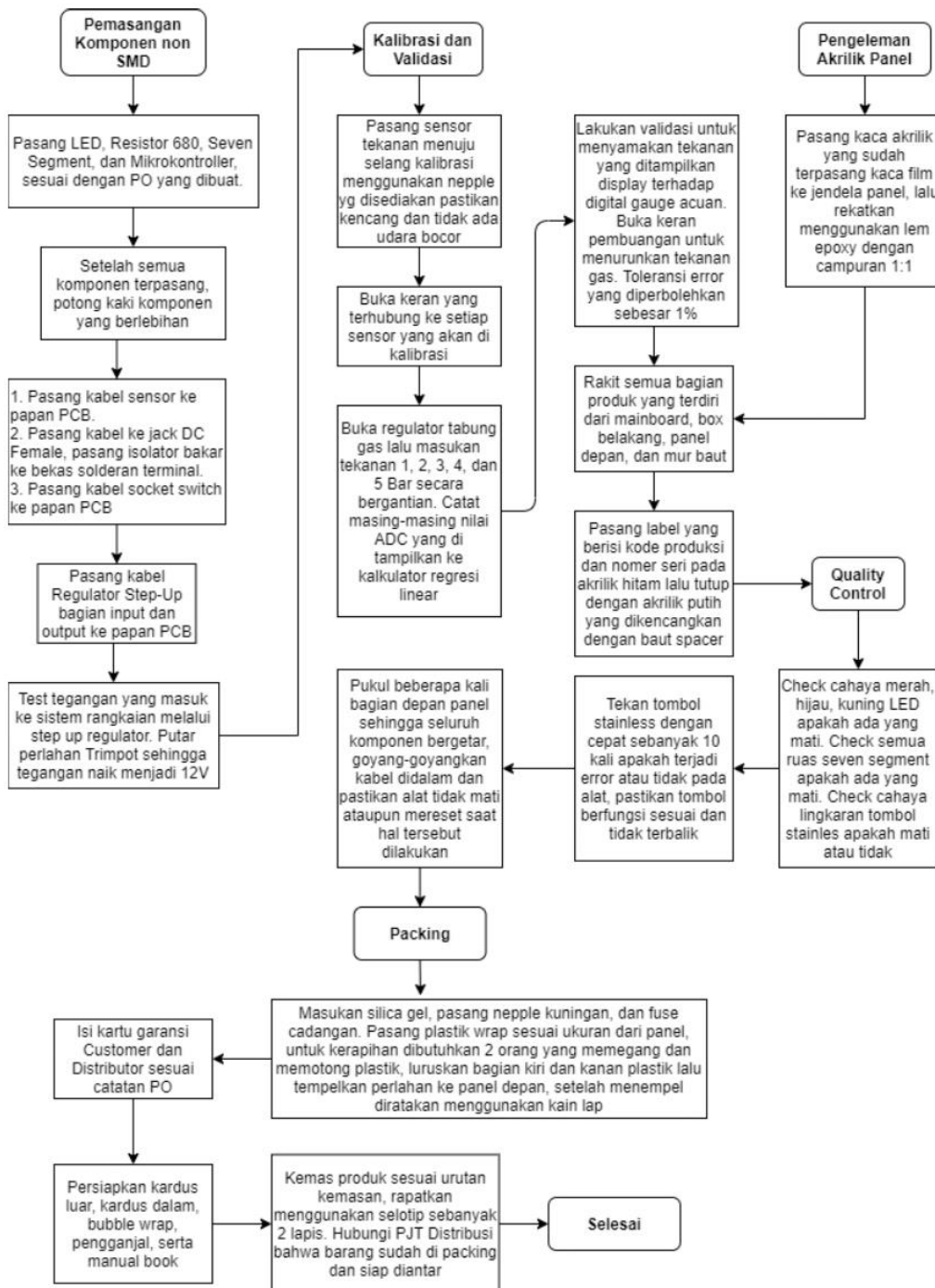
No	Uraian	Jumlah Pemakaian	Satuan	Pemasok
1	Box dan Panel	1	Set	Teman Riset
2	Kardus Packaging	1	Set	PT. Sukses Mitra Prima
3	Pressure Transmitter	4	pcs	DC Motor Shop
4	Pcb Mainboard	1	Set	PCB Express Jogja
5	Arduino	4	pcs	Cnc Store
6	Switch Lock	1	pcs	DI Electric
7	Switch Button	1	pcs	DI Electric
8	Socket Switch	2	pcs	DI Electric
9	PSU Switching 5V 3A	1	pcs	Mainar Store
10	Seven Segment	12	pcs	Jogjarobotika
11	Fuse Holder	1	pcs	Jogjarobotika
12	Fuse 1 A	1	pcs	Ratna
13	Tblok	1	pcs	Jogjarobotika
14	Led	4	pcs	Jogjarobotika
15	Spacer	4	pcs	Jogjarobotika
16	Kabel Awg	1	pcs	Jogjarobotika
17	Kaca Film	4	pcs	Mkm Windows
18	Resistor 680	4	pcs	Jogjarobotika
19	Tenol	1	pcs	Jogjarobotika
20	Buzzer	1	pcs	Vip Jember
21	Nepple	4	pcs	Eddys Mandiri
22	Buku Panduan	1	pcs	Aneka Jaya

No	Uraian	Jumlah Pemakaian	Satuan	Pemasok
23	Silica Gel	1	pcs	Silicagel Stuff
24	Kartu Garansi	2	pcs	Aneka Jaya
25	Plastik, Solasi	1	pcs	Higenik Prima, Hokiko
26	Akrilil Panel	2	pcs	Cahaya Mika
27	Akrililk Cover	1	pcs	I Laser
28	Dc to Dc step up	1	pcs	Jogjarobotika
29	Capasitor Smd Tantalum	5	pcs	Bustan
30	Kabel Jack Dc Male	1	pcs	Jogjarobotika
31	Kabe Jack DC Female	1	pcs	Jogjarobotika
32	Kabel NYHW	1	pcs	Central Indah
33	Connector Wago	3	pcs	Jogjarobotika
34	QC Check	1	pcs	PT. PMI

#### 2.2.2.8 Proses Produksi

Produksi merupakan arah perluasan yang mengarah pada faktor-faktor utama produksi. Faktor-faktor utama produksi diantaranya adalah sumber daya manusia (tenaga kerja) dan sumber daya alam. Produksi biasanya terjadi secara linier atau satu arah. Memandang produksi sebagai aliran melingkar namun tidak berarti bahwa semua sumber yang diproduksi memainkan peran yang sama (Kurza & Salvadori, 2000) .

Pada tahapan produksi, setiap produk memiliki alur masing-masing. Dalam hal ini contoh proses produksi yang ditampilkan adalah produk Alarm Gas Medis Digital dimana untuk alur produksi dijelaskan pada Gambar 2.21. Alur produksi alarm gas medis digital



Gambar 2. 25 Alur produksi alarm gas medis digital

### 1) Perakitan

Pemasangan komponen elektronik ke papan sirkuit adalah hal pertama yang dilakukan. Pemasangan ini dilakukan oleh staf produksi bagian elektrik dengan bantuan



alat yang berupa solder dan tenol sebagai perekat kaki komponen ke dalam lubang papan sirkuit.



Gambar 2. 26 Pemasangan komponen

## 2) Kalibrasi dan Validasi

Setelah semua komponen terpasang, selanjutnya papan sirkuit tersebut diisi sebuah data dengan bantuan *software* dan dilakukan sebuah proses kalibrasi dan validasi agar nilai yang ditampilkan oleh produk sesuai dengan nilai yang ada pada kenyataan.



Gambar 2. 27 Kalibrasi dan validasi

Proses kalibrasi bertujuan untuk menyamakan dan memastikan bahwa hasil pengukuran yang dilakukan sudah akurat. Kalibrasi merupakan proses pengecekan dan pengaturan akurasi dari alat ukur dengan cara membandingkan suatu standar yang tertelusur dengan standar nasional maupun internasional dan bahan-bahan acuan yang

tersertifikasi. Validasi pengukuran bertujuan untuk mengetahui seberapa akurat pengukuran yang dihasilkan. Hasil pengukuran yang ditampilkan alat kemudian dibandingkan dengan dua buah alat buatan pabrik yang sudah terkalibrasi sehingga diketahui nilai selisihnya sebagai % error.

### 3) *Quality Control*

*Quality Control* bertujuan untuk memastikan produk yang dihasilkan benar-benar bagus dan tidak mengalami masalah. Dalam proses *quality control* ini dilakukan sebuah *running test* dengan menghidupkan alat selama kurang lebih tiga hari. Jika dalam *running test* tersebut tidak dapat masalah, maka produk dapat dilanjut ke bagian pengemasan.



Gambar 2. 28 Proses *Running Test*

### 4) Pengemasan

Produk yang didistribusikan ke penjuru negeri, semestinya memiliki keamanan dalam hal pengemasan agar tidak terjadi kerusakan selama dalam perjalanan. Selain pentingnya kekuatan kemas, tampilan kemasan juga mempengaruhi dalam segi *branding* produk.



Gambar 2. 29 Proses Pengemasan Produk

#### 2.2.2.9 Pengaturan Inventaris dan Bahan Baku

Manajemen persediaan (*inventory management*) bertujuan untuk menciptakan keseimbangan antara inventasi persediaan dengan layanan pelanggan. Adapun fungsi dari manajemen persediaan adalah menyediakan pilihan barang dan mengantisipasi fluktuasi permintaan dari pelanggan, memisahkan berbagai bagian pada proses produksi, memanfaatkan diskon kuantitas karena pembelian dalam jumlah yang besar akan mengurangi biaya barang maupun pengiriman, dan untuk melindungi nilai pada inflasi dan kenaikan harga (Heizer, et al., 2017).

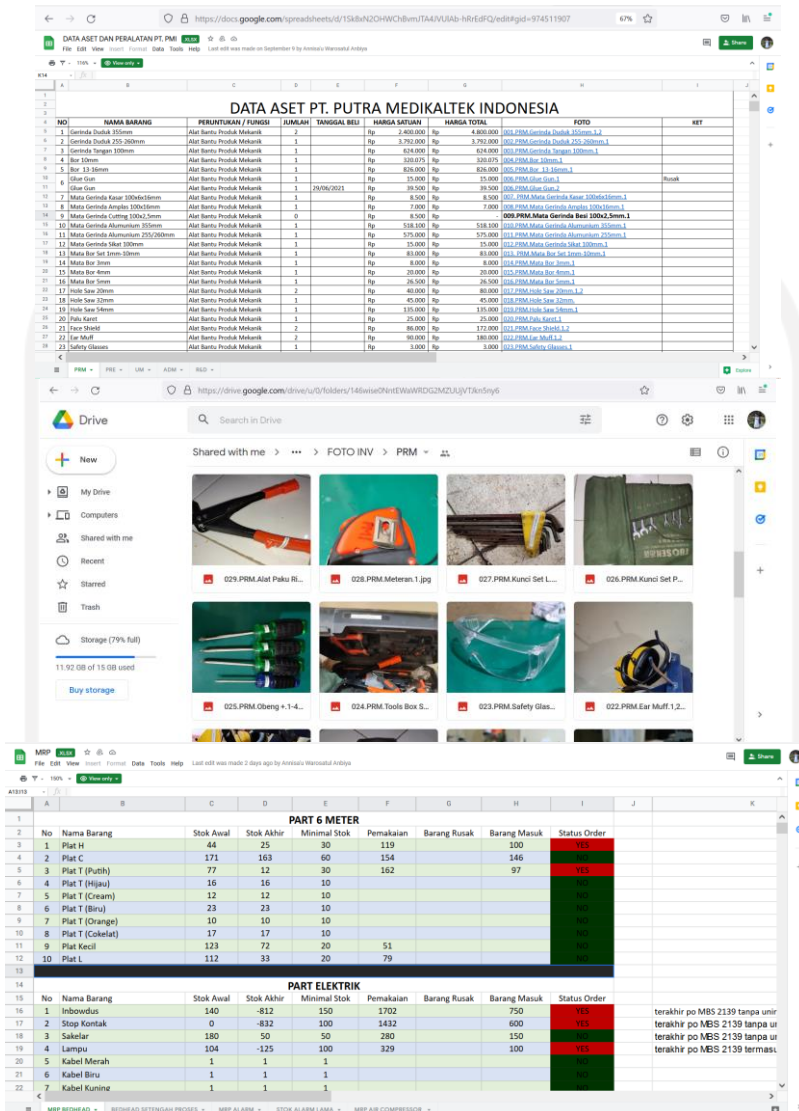
Dalam pengaturan inventaris dan bahan baku, dilakukan oleh PJT Distribusi dan PJT Produksi. Terkait pengaturan penyimpanan, seorang CTO terlebih dahulu memberikan opsi tempat yang sudah disediakan, lalu para PJT yang mengaturnya. Berikut terkait foto penempatan inventaris serta bahan baku PT. PMI.





Gambar 2. 30 Pengaturan Inventaris dan Bahan Baku

Selain pengaturan penempatan, pendataan inventaris dan bahan baku penting dilakukan. Pendataan inventaris lebih ditujukan untuk mengetahui dan melindungi aset yang dimiliki oleh perusahaan. Untuk pendataan bahan baku ditujukan agar bahan baku tidak mengalami kekosongan sehingga membuat produksi menjadi terhenti (mangkrak). Untuk menghindari kekosongan produksi tersebut, CFO membuat minimal stok bahan baku, karena untuk urusan pembelian bahan baku ataupun kebutuhan kantor diamanahkan kepada seorang CFO. Berikut contoh pendataan inventasi dan bahan baku PT. PMI



Gambar 2. 31 Pendataan Inventaris dan Bahan Baku

### 2.2.2.10 Supply Chain Management (SCM)

Manajemen rantai pasokan merupakan koordinasi dari semua aktivitas rantai pasokan yang dimulai dengan bahan mentah hingga produk sampai di tangan konsumen. Tujuan dari manajemen rantai pasokan adalah memaksimalkan keunggulan kompetitif dan manfaatnya bagi konsumen akhir (Heizer, et al., 2017).

Terkait proses SCM pada PT. PMI, manajemen memiliki vendor yang sudah menjadi langganan (mitra) maupun toko biasa yang sering menjadi tempat berbelanjanya kebutuhan



produksi. Vendor yang telah menjadi langganan berarti memiliki kemampuan penyediaan produk yang bagus, serta pelayanan yang optimal, dan kepercayaan yang solid. Salah satu kelebihan ketika memiliki vendor yang telah bermitra adalah untuk pembayaran tidak harus secara kontan (pembayaran tempo), bisa memakai skema DP (*down payment*) dahulu, baru barang dikirim, setelah satu bulan diterima baru dilunasi, sehingga memudahkan perusahaan dalam mengatur *cashflow*nya dan tidak memberatkan terkait modal.

Berbeda dengan vendor yang telah menjadi mitra, ada vendor yang memang harus membayar secara kontan / *cash*. Vendor yang seperti ini biasanya melakukan transaksi melalui toko online (Tokopedia atau shopee). Berikut daftar vendor utama dari PT. PMI dan skema pembayarannya.

Tabel 2. 8 Vendor PT. Putra Medikaltek Indonesia

No	Nama Vendor	Peruntukan	Cara Pembayaran
1.	Jogjarobotika	Alarm Gas Medis	Tunai via Tokopedia
2.	CNC Store	Alarm Gas Medis	Tunai via Tokopedia
3.	DC Motor Shop	Alarm Gas Medis	Tunai via Tokopedia
4.	DI Electronic	Alarm Gas Medis	Tunai via Shopee
5.	Ba Paint	Alarm Gas Medis / Outlet / SoV	DP 50%, pelunasan ketika barang diterima
6.	Ortindo	Alarm Gas Medis / Outlet / SoV	Tunai langsung
7.	JLC PCB	Alarm Gas Medis	Tunai langsung
8.	Eddys Mandiri	Alarm Gas Medis	DP 50%, pelunasan tempo satu bulan dari barang diterima
9.	PCB Express Jogja	Alarm Gas Medis	DP 50%, pelunasan ketika barang diterima

No	Nama Vendor	Peruntukan	Cara Pembayaran
10.	Alumunium Karya Mandiri	Bedhead	DP 30%, pelunasan tempo satu bulan dari barang diterima
11.	Sukses Mitra Prima	Bedhead / Alarm Gas Medis	Tanpa DP, pelunasan tempi satu bulan dari barang diterima
12.	Grosir LED	Bedhead	Tunai via Tokopedia
13.	Surya Jaya Elektrikindo	Bedhead	Tunai langsung
14.	Central Indah	Bedhead	Tunai via Tokopedia
15.	Brick Store	Bedhead	Tunai via Tokopedia
16.	Adhitama Mandiri	Bedhead	Tanpa DP, pelunasan tempi satu bulan dari barang diterima
17.	Karya Teknik Mandiri	Outlet / SoV	Tanpa DP, pelunasan tempi satu bulan dari barang diterima
17.	Matesu Abadi	SoV	Tanpa DP, pelunasan tempi satu bulan dari barang diterima
18.	Teman Riset	Alarm Gas Medis	DP 50%, pelunasan ketika barang diterima
19.	Citra Airindo	Mesin Compressed Air	DP 30%, tempo 35% setelah satu bulan dari barang diterima, pelunasan 35% setelah dua bulan barang diterima.

No	Nama Vendor	Peruntukan	Cara Pembayaran
20.	Citra Sarana	Mesin Compressed Air	DP 30%, tempo 35% setelah satu bulan dari barang diterima, pelunasan 35% setelah dua bulan barang diterima.
21.	Intidaya Dinamika Sejati	Mesin Compressed Air dan Vakum	DP 20%, tempo 30% setelah satu bulan dari barang diterima, pelunasan 50% setelah dua bulan barang diterima.

#### 2.2.2.11 Penjualan, Pemasangan, Pemeliharaan, dan Aftersales

PT. PMI merupakan perusahaan yang berfokus pada bidang produksi, terkait penjualan dan pemeliharaan produk diserahkan oleh pihak distributor dan instalator yang telah menjalin kerjasama seperti PT. Mekar Abadi Pratama yang memiliki rekanan Rumah Sakit Hermina sebagai pelanggan utama.



Gambar 2. 32 Proses pengecekan produk yang berkendala di lapangan



Terkait pemeliharaan diserahkan kepada teknisi yang berada di masing-masing rumah sakit yang sebelumnya sudah ditraining terkait produk melalui teknisi dari instalator maupun dari CTO PT. PMI. Produk yang dijual oleh PT. PMI memiliki garansi selama satu tahun, sehingga jika ada produk yang mengalami kerusakan akibat sistem yang bermasalah, maka perusahaan wajib bertanggungjawab terhadap produk yang rusak tersebut melalui seorang CTO dan tim produksi.

#### 2.2.2.12 Rangkuman Rencana dan Realisasi Aspek Produksi

Dalam pembahasan aspek produksi kali ini lebih dibahas terkait produk yang telah berhasil diproduksi oleh PT. PMI pada tahun 2020. Pada Tabel 3.3 terkait kapasitas produksi PT. PMI dijelaskan bahwasanya produk yang akan diproduksi terdiri dari sembilan jenis produk yang berbeda. Namun pada tahun 2020, tim produksi PT. PMI baru bisa membuat lima macam produk. Alasan utama kenapa baru lima produk yang terproduksi adalah adanya keterbatasan antara SDM, anggaran, fasilitas produksi, perizinan, dan birokrasi atau kerjasama vendor maupun kementerian ataupun Lembaga terkait yang memang memerlukan waktu dalam setiap prosesnya.

Sedangkan untuk tahun 2021, tim produksi PT. PMI sudah dapat membuat kesembilan produk tersebut, sehingga hal ini menandakan bahwa target capaian PT. PMI pada tahun 2021 sesuai dengan perencanaan yang ada dan menandakan bahwa adanya pertumbuhan pada aspek produksi PT. PMI. berikut capaian produksi PT. PMI pada tahun 2021

### 2.2.3 Tinjauan Aspek Pemasaran

#### 2.2.3.1 Analisa Pasar

##### 1) Potensi Pasar

Potensi pasar menurut Kotler & Keller (2006) dapat dinyatakan sebagai perkiraan bersih tertinggi dari pendapatan. Potensi pasar memiliki peran sangat penting untuk mengevaluasi kelayakan dan memberikan perkiraan total dari potensi penjualan maksimum untuk pasar tertentu. Sedangkan menurut (Mundy & Bullen (2015),

potensi pasar dapat dikatakan sebagai jumlah pembeli potensial, harga jual rata-rata, dan perkiraan penggunaan dalam waktu tertentu. Berdasarkan hal tersebut, maka potensi pasar dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{MP = N \times MS \times P \times Q}$$

Dimana:

- MP : *Market* Potensial  
 N : Jumlah Potensial Pelanggan  
 MS : *Market Share*  
 P : Rata-Rata Harga Penjualan  
 Q : *Quantity* konsumsi satu pelanggan pertahun

Berkaitan dengan instalasi gas medis, dapat dikatakan bahwa potensi pasar di Indonesia masih sangat terbuka lebar. Hal tersebut dapat diketahui berdasarkan grafik pertumbuhan rumah sakit yang terus meningkat setiap tahunnya, baik rumah sakit pemerintah maupun rumah sakit swasta.

Lebih lanjut pada bagian ini, akan dijelaskan perhitungan potensi pasar dari PT. Putra Medikaltek Indonesia sesuai rumus potensi pasar sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \mathbf{MP} &= \mathbf{N \times MS \times P \times Q} \\ \mathbf{MP} &= 150 \times 0,08 \times \text{Rp}150.000.000,00 \times 1 \\ &= \text{Rp}1.800.000.000,00 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, maka dapat diperkirakan bahwa potensi pasar yang dapat dijangkau oleh PT. Putra Medikaltek Indonesia sebesar Rp1.800.000.000,00 (Satu Milyar Delapan Ratus Juta Rupiah) per tahun.

## 2) Ukuran Pasar

Ukuran pasar biasanya bergantung pada jumlah pembeli potensial dalam pasar yang ditunjukkan oleh kebutuhan dan kemampuan dalam bertransaksi (Melendez, 2019). Dalam menentukan ukuran pasar atau total pasar dapat didasarkan dari beberapa faktor, seperti dalam bentuk unit maupun bentuk satuan mata uang. Untuk mengukur ukuran pasar maka dapat menggunakan rumus :

**Ukuran Pasar = P x Q**, dimana:

P : Harga Jual Produk

Q : Jumlah Produk yang Terjual

Berdasarkan rumus tersebut, maka estimasi ukuran pasar dari PT. Putra Medikaltek Indonesia dapat dihitung :

$$\begin{aligned} \text{Ukuran Pasar} &= \text{Rp}150.000.000,00 \times 12 \\ &= \text{Rp}1.800.000.000,00 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa ukuran pasar yang dapat dijangkau oleh PT. Putra Medikaltek Indonesia adalah sebesar Rp1.800.000,00 (Satu Milyar Delapan Ratus Juta Rupiah).

### 3) Pangsa Pasar

Pangsa pasar dapat di definisikan sebagai penjualan aktual (baik dalam jumlah yang terjual atau volume dolar) untuk suatu produk dalam periode tertentu dan di wilayah geografis tertentu (Cooper & Nakanishi, 1988). Sama dengan (Kuntjoroadi & Safitri, 2009) yang menyebutkan bahwa pangsa pasar merupakan penjualan relatif terhadap pesaing lain di pasar. Untuk mencari nilai pangsa pasar dapat dihitung melalui rumus :

**Pangsa Pasar = (TR Perusahaan / TR Industri) x 100%**, dimana:

TR Perusahaan : Nilai Penjualan Suatu Perusahaan

TR Industri : Nilai Penjualan Suatu Industri

Melalui rumus tersebut, maka estimasi pangsa pasar dari PT. Putra Medikaltek Indonesia dapat dihitung seperti berikut ini :

$$\text{Pangsa Pasar} = (\text{Rp}1.800.000.000,00 / \text{Rp}18.000.000.000) \times 100\% = 10\%$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa pangsa pasar dari PT. Putra Medikaltek Indonesia adalah 10% dari total Industri.

### 2.2.3.2 Segmentation, Targeting, dan Positioning

Dapat diketahui bahwa perusahaan tentu tidak mampu menarik seluruh pembeli yang ada dipasar. Pembeli di pasar terlalu luas dan memiliki karakteristik serta kebutuhan yang berbeda-beda. Selain itu masing-masing perusahaan memiliki kemampuan yang bervariasi untuk dapat melayani segmen pasar yang berbeda. Untuk itu, perusahaan perlu mengidentifikasi dan merancang strategi pemasaran pada pasar yang akan mereka layani dan mampu membangun hubungan yang tepat dengan pelanggan yang tepat. Dalam hal ini, terdapat tiga langkah utama dalam merancang strategi pemasaran berbasis nilai pelanggan yakni dimulai dari *segmenting*, *targeting* dan selanjutnya *positioning*.

(Kotler & Armstrong, 2018) mendefinisikan *segmentation* sebagai kegiatan membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang berbeda sesuai dengan kebutuhan, karakteristik, ataupun perilaku yang mungkin membutuhkan strategi atau bauran pemasaran yang terpisah. Segmentasi pasar terbagi menjadi empat variabel utama yakni geografi, demografi, psikografi dan perilaku. Efektivitas dari segmentasi pasar ini dapat didasarkan pada penemuan segmen yang dapat diukur, dapat diakses, substansial, dapat dibedakan dan dapat ditindaklanjuti.

*Targeting* merupakan proses evaluasi daya tarik dari setiap segmen pasar dan memilih salah satu atau beberapa segmen pasar untuk dimasuki. Dalam rangka menargetkan segmen pasar terbaik, perusahaan dapat mengevaluasi ukuran dan karakteristik pertumbuhan setiap segmen, daya tarik struktural, dan kesesuaian dengan tujuan dan sumber daya perusahaan. Selanjutnya dapat memilih salah satu strategi penargetan pasar yaitu pemasaran tidak terdiferensiasi (*mass marketing*), pemasaran mikro (*micromarketing*), pemasaran terdiferensiasi (*segmented marketing*), ataupun pemasaran terkonsentrasi (*niche marketing*) (Kotler & Armstrong, 2018).



Gambar 2. 33 Alur proses distribusi produk

Sedangkan, *positioning* adalah mengatur penawaran pasar untuk menempati tempat yang jelas, khas, dan diinginkan secara relatif terhadap produk pesaing di benak konsumen sasaran. Dengan kata lain, *positioning* adalah menempatkan produk pada benak konsumen.

Segmentasi dari hilirisasi produk kami adalah seluruh rumah sakit yang ada di Indonesia, baik rumah sakit pemerintah ataupun swasta, baik rumah sakit tipe D hingga tipe A. Sehingga target penjualan kami adalah seluruh perusahaan kontraktor rumah sakit yang ada di Indonesia dengan cara penjualan melalui distributor B2B (*business to business*).

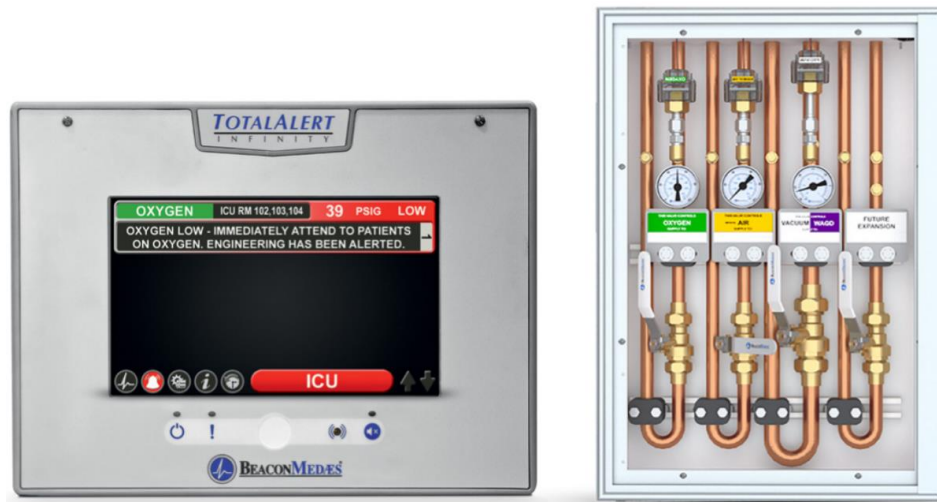
Produk yang kami buat adalah jenis produk yang tidak dapat diperjualkan secara bebas. Harus melalui sistem penjualan bertahap untuk bisa sampai di pelanggan akhir (rumah sakit)

#### 2.2.3.3 Analisis Persaingan

Kompetisi persaingan dipasar merupakan hal yang tidak mungkin dihindari oleh perusahaan. Untuk dapat memenangkan ketatnya persaingan di pasar, perusahaan tidak hanya dituntut untuk mampu mengelola produk tetapi juga harus memiliki kemampuan mempertahankan dan mengelola hubungan yang baik dengan pelanggan. Membangun hubungan pelanggan yang menguntungkan dan memperoleh keunggulan kompetitif memerlukan penyampaian nilai dan kepuasan lebih kepada pelanggan sasaran daripada yang dilakukan pesaing. Langkah yang perlu dilakukan perusahaan adalah melakukan analisis pesaing, mengidentifikasi, menilai, dan memilih pesaing utama.

Kotler & Armstrong (2018) menjelaskan analisis persaingan sebagai proses identifikasi pesaing utama, menilai dan membandingkan strategi pemasaran (bauran pemasaran), pola reaksi mereka, keunggulan dan kelemahan kompetitif yang potensial, serta memilih pesaing mana yang akan diserang atau dihindari.

PT. PMI memiliki pesaing yang terdiri dari produsen lokal dan asing. Jika dibandingkan dengan perusahaan asing tentu PT.PMI sudah tertinggal jauh. Perusahaan seperti Beacon Medaes Amerika misalnya, berdiri sejak tahun 1951, secara kemajuan teknologi, sumber daya, keuangan, serta pemasaran, mereka sudah sangat handal. Terbukti dengan adanya 170 distributor yang tersebar di 40 negara di dunia. Di Indonesia, produk dari Beacon Medaes didistribusikan oleh PT. Sarana Medikal Prisma (PT. SMP).



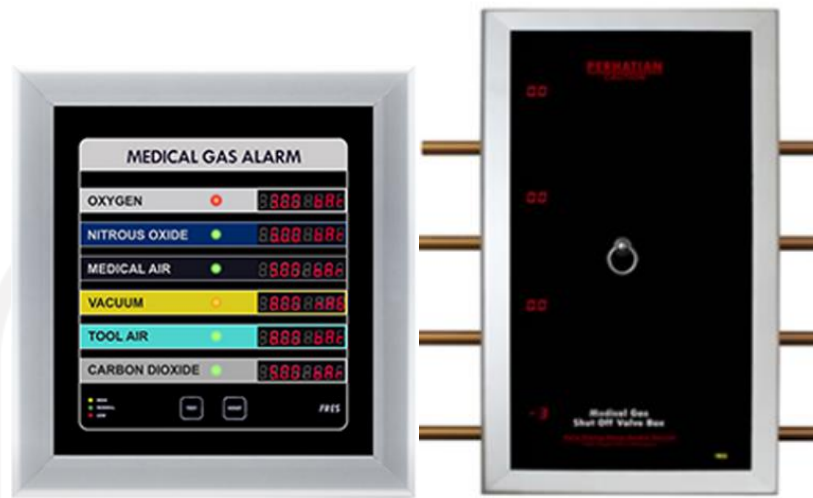
Gambar 2. 34 Produk Alarm Gas Medis dan SoV Beacon Medaes

Untuk kompetitor dalam negeri, PT. PMI merujuk kepada PT. Aneka Gas Industri Tbk (Samator) dan PT. Framed Recindomas Sejahtera (Fres). Untuk perbandingan dengan perusahaan sekelas PT. Aneka Gas Industri memang dirasa sangat jauh karena awalnya perusahaan ini adalah termasuk badan usaha milik negara (BUMN) pada tahun 1971. Jika menengok lebih jauh terkait sejarah dari perusahaan ini pun sudah ada sejak tahun 1916 ketika masih berupa perusahaan Belanda yang bernama NV WA Hoek Machine en Zuurstof.



Gambar 2. 35 Logo PT. Aneka Gas Industri Tbk.

Untuk pesaing yang setara, PT. PMI lebih merujuk kepada PT. Fres yang pada pendiriannya pada tahun 2008. Karena PT. SMP, PT. Fres, dan PT. PMI tergabung pada Asosiasi Gas Medis Indonesia (AIGMI) sehingga sering bertemu dan berdiskusi dengan kedua perusahaan tersebut, maka kami bisa menganalisa terkait kekuatan masing-masing perusahaan. Saat ini PT. Fres mempunyai produk yang sama-sama produksi dalam negeri, meskipun PT tersebut juga mendistributorkan produk Pascho dari Australia.



Gambar 2. 36 Produk PT. Fres

#### 2.2.3.4 Analisis Pelanggan

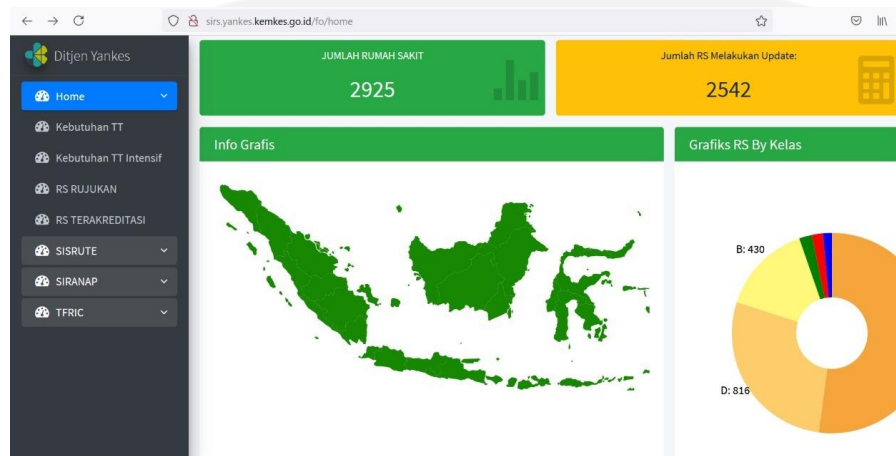
Langkah pertama dalam melakukan analisis pelanggan, Hooley (2017) menerangkan bahwa perusahaan perlu mengetahui informasi mengenai pelanggan yang dapat dikelompokkan menjadi informasi saat ini dan informasi masa depan. Perlu diketahui bahwa pelanggan belum tentu sama dengan konsumen. Maka, pendekatan yang berguna dalam menentukan informasi pelanggan saat ini adalah melalui lima peran utama yang ada dalam berbagai situasi pembelian, yakni: inisiator (*initiator*), pemberi pengaruh (*influencer*), penentu (*decider*), pembeli (*purchaser*), dan pengguna (*user*).

Setelah mengetahui pentingnya lima peran utama pelanggan, maka langkah selanjutnya adalah mengetahui bagaimana mereka mampu memberikan dampak pada keputusan pembelian dan konsumsi. Ini dapat dipahami dengan menggunakan enam kunci pertanyaan (5W+1H) yaitu siapa yang membeli dan menggunakan produk?; Apa kriteria dan produk apa saja yang mereka beli?; Dimana konsumen dapat membeli atau menggunakan produk?; Mengapa mereka membeli atau menggunakan produk tersebut?; Kapan mereka membeli atau menggunakan produk?; dan bagaimana konsumen menggunakan produk tersebut? (Hooley, et al., 2017).

Untuk saat ini produk PT. PMI dibeli atau dipesan oleh distributor. Ketika perusahaan kontraktor sudah menerima surat perintah kerja, maka kontraktor tersebut akan segera memesan spesifikasi produk yang tertera atau sudah disepakati dengan pihak rumah sakit.



Kontraktor akan memesan melalui distributor kami, lalu distributor tersebut akan mengajukan formulir pemesanan barang kepada kami. Produk yang dipesan dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Tender proyek sebuah rumah sakit biasanya terjadi di awal tahun, dan paling banyak terjadi pemesanan adalah di akhir tahun.



Gambar 2. 37 Jumlah Rumah Sakit di Indonesia

#### 2.2.3.5 Strategi Marketing Mix

Kotler & Armstrong (2018) menerangkan bahwa *marketing mix* (bauran pemasaran) merupakan salah satu konsep utama dalam pemasaran modern. *Marketing mix* dapat didefinisikan sebagai seperangkat alat pemasaran taktis yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkan pada pasar sasaran. Adapun *marketing mix* terbagi menjadi 7 alat pemasaran atau sering disebut 7P.

- 1) *Product* (Produk) : Produk yang kami tawarkan mempunyai kualitas serta nilai inovasi yang diakui oleh Kemenristek/BRIN Republik Indonesia, serta memiliki ijin edar atau sertifikasi yang diperlukan seperti SNI.
- 2) *Price* (Harga) : Harga yang kami tawarkan cukup bersaing jika dibanding dengan produk impor, bahkan dapat dibidang separo harga dari produk impor yang ada di pasaran. Jika dibanding dengan produk lokal lain mungkin akan terasa lebih mahal, namun jika dibandingkan secara kualitas akan terasa perbedaanya.



- 3) *Place* (Saluran Pemasaran) : Tim marketing dari distributor yang *friendly* dan *fast respon* tentu akan menjadi nilai lebih ketika pelanggan datang atau menghubungi melalui telfon atau email.
- 4) *Promotion* (Promosi) : Promosi melalui sistem diskon untuk pelanggan setia atau ketika membeli dalam kuantitas tertentu.
- 5) *People* (Partisipan) : SDM perusahaan yang terampil dalam pembuatan produk membuat kualitas serta pelayanan menjadi lebih optimal.
- 6) *Prosecess* (Proses) : Proses yang cepat dalam pembuatan produk membuat pelanggan tidak perlu menunggu terlalu lama.
- 7) *Physical Evidence* (Lingkungan Fisik) : lokasi yang berada di Jabodetabek membuat jangkauan ke pelanggan, distributor, vendor, serta peran regulator menjadi lebih dekat.

#### 2.2.3.6 Analisis Peramalan Penjualan

Peramalan penjualan merupakan alat penting bagi perencanaan bisnis, pemasaran dan pengambilan keputusan manajerial. Peramalan penjualan menurut American Marketing Association adalah perkiraan penjualan yang dalam satuan moneter atau fisik untuk periode tertentu di masa depan berdasarkan rencana atau program bisnis yang diusulkan dan di bawah serangkaian asumsi ekonomi. Candiff & Still memberikan definisi sebagai perkiraan terkait rencana pemasaran dengan mengasumsikan keadaan yang tidak terkendali dan kompetitif untuk periode tertentu di masa depan (Pillai & Bagavathi, 2012).

Untuk mengetahui terkait peramalan penjualan, dapat menggunakan rumus persamaan  $Y = a + bX$

$$a = \frac{Y}{n}$$

$$b = \frac{XY}{X^2}$$

Dimana:

a = rata-rata permintaan masa lalu

b = koefisien yang menunjukkan perubahan setiap tahun

- Y = variabel permintaan  
 n = jumlah data runtut waktu  
 X = variabel tahun

Maka dapat dihitung

$$Y = 10 + (1 \cdot 1)$$

$$= 11$$

Jadi dalam peramalan penjualan, terdapat kenaikan sebesar 1 paket pemasangan dari tahun sebelumnya, atau kenaikan 10% setiap tahun.

#### 2.2.3.7 Capaian Aspek Pemasaran

Wabah pandemi Covid-19 yang muncul di Tiongkok pada akhir tahun 2019, secara tidak langsung pun menyebar hingga di Indonesia. Virus yang menyerang sistem pernafasan ini membuat aktivitas publik menjadi terganggu, salah satunya adalah sektor ekonomi dari hulu hingga hilir, dari sektor produksi hingga konsumsi (Sakti, 2021). Berbeda dengan sektor ekonomi lainnya, PT. PMI yang fokus bidangnya berada di sektor kesehatan malah seperti “ketibanan durian runtuh” atau dapaat dibilang mendapat rezeki lebih. Bulan Maret tahun 2020 yang dimana banyak perusahaan harus menutup usaha akibat pandemi, PT. PMI malah kebanjiran orderan karena pemerintah kala itu melalui Kementrian BUMN dan PUPR membuat rumah sakit darurat covid, sehingga produk dari PT. PMI bisa laku keras pada awal maret 2020 hingga penghujung tahun 2021. Untuk capaian aspek pemasaran PT. PMI dapat dilihat pada sajian tabel berikut.

Tabel 2. 9 Rekap Omzet Penjualan PT. Putra Medikaltek Indonesia

<b>Rekap Penjualan Produk Januari - Desember 2020</b>				
<b>No</b>	<b>Bulan</b>	<b>Produk</b>	<b>Jumlah Pesanan</b>	<b>Omzet</b>
1	Januari	Alarm	8	Rp 22,800,000.00
		Bedhead	0	Rp -
2	Februari	Alarm	10	Rp 24,900,000.00
		Bedhead	86	Rp 57,850,000.00
3	Maret	Alarm	10	Rp 45,700,000.00
		Bedhead	305	Rp 218,168,000.00

<b>Rekap Penjualan Produk Januari - Desember 2020</b>				
<b>No</b>	<b>Bulan</b>	<b>Produk</b>	<b>Jumlah Pesanan</b>	<b>Omzet</b>
4	April	Alarm	17	Rp 58,850,000.00
		Bedhead	214	Rp 177,917,000.00
5	Mei	Alarm	16	Rp 53,250,000.00
		Bedhead	281	Rp 205,350,000.00
6	Juni	Alarm	11	Rp 38,150,000.00
		Bedhead	0	Rp -
7	Juli	Alarm	10	Rp 32,550,000.00
		Bedhead	76	Rp 92,278,400.00
		Outlet	127	Rp 95,250,000.00
8	Agustus	Alarm	5	Rp 23,500,000.00
		Bedhead	94	Rp 82,070,000.00
		Outlet	0	Rp -
9	September	Alarm	17	Rp 39,800,000.00
		Bedhead	210	Rp 219,182,000.00
		Outlet	78	Rp 56,600,000.00
10	Oktober	Alarm	15	Rp 44,150,000.00
		Bedhead	151	Rp 156,277,000.00
		Outlet	0	Rp -
11	November	Alarm	14	Rp 51,450,000.00
		Bedhead	233	Rp 206,472,750.00
		Outlet	137	Rp 75,350,000.00
12	Desember	Alarm	8	Rp 30,100,000.00
		Bedhead	194	Rp 158,137,000.00
		Outlet	0	Rp -
<b>Total</b>				<b>Rp 2,266,102,150.00</b>

Tabel 2. 10 Daftar Rumah Sakit yang Terpasang

<b>No</b>	<b>Nama Rumah Sakit / PT. Kontraktor</b>		
1.	RS Hermina Bitung Banten	17.	RSUD Sultan Sulaiman
2.	RS Hermina Tangerang	18.	RS Universitas Sumatera Utara

3.	RS Hermina Malang	19.	RSUD Kota Pinang
4.	RS Hermina Depok	20.	RSUD Kolaka, Sulawesi Tengah
5.	RS Hermina Kemayoran	21.	RS Covid19 Pertamina Simprug,
6.	RS Hermina Daan Mogot	22.	Puskesmas Kalibaru Banyuwangi
7.	RS Hermina Mekarsari	23.	RS Permata Depok
8.	RS Hermina Kendari	24.	RS Dian Harapan Jayapura
9.	RS Hermina Pasteur	25.	RS Permata Bunda Cibitung
10.	RS Hermina Pandanaran	26.	RSU Handayani Lampung
11.	RS Hermina Manado	27.	Klinik Amira Cikarang
12.	RS Hermina Bekasi	28.	RSUD Tangerang
13.	RS Hermina Ciputat	29.	RS Brawijaya, Jakarta Selatan
14.	RS Hermina Banyumanik	30.	RSIA Resti Mulya
15.	RS Grandmed Deli Serdang	31.	Klinik Hasna
16.	RS Pabatu, Sumatera Utara	32.	RS Tobelo Halmahera

Pada tahun 2021 PT. Putra Medikaltek Indonesia memiliki penjualan produk dengan omzet total Rp5.905.541.431,80 yang tersebar di berbagai penjuru rumah sakit yang ada di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa realisasi kinerja pemasaran melebihi target, karena target omzet pada tahun kedua adalah 4.5 Milyar Rupiah. Dan hal ini menandakan bahwa adanya pertumbuhan pada aspek pemasaran PT. PMI Untuk detailnya akan dijelaskan pada Tabel 2.13 dan Tabel 2.14.

Tabel 2. 11 Rekap Penjualan Produk PT. PMI Tahun 2021

Rekap Penjualan Produk Januari - Desember 2021				
No	Bulan	Produk	Jumlah Pesanan	Omzet
1	Januari	Alarm	7	Rp 24,200,000.00
		Bedhead	95	Rp 105,940,250.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
2	Februari	Alarm	3	Rp 4,510,000.00
		Bedhead	41	Rp 42,739,400.00
		Outlet	10	Rp 6,600,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
3	Maret	Alarm	16	Rp 41,910,000.00
		Bedhead	345	Rp 248,410,600.00
		Outlet	26	Rp 17,490,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
4	April	Alarm	14	Rp 45,650,000.00
		Bedhead	115	Rp 102,877,100.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
5	Mei	Alarm	41	Rp 218,988,000.00
		Bedhead	190	Rp 166,079,000.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
6	Juni	Alarm	8	Rp 25,025,000.00
		Bedhead	161	Rp 173,487,375.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
7	Juli	Alarm	22	Rp 63,393,000.00

Rekap Penjualan Produk Januari - Desember 2021				
No	Bulan	Produk	Jumlah Pesanan	Omzet
		Bedhead	126	Rp 127,117,116.00
		Outlet	30	Rp 19,800,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
8	Agustus	Alarm	36	Rp 161,689,000.00
		Bedhead	208	Rp 182,215,000.00
		Outlet	41	Rp 27,060,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
9	September	Alarm	44	Rp 312,133,800.00
		Bedhead	747	Rp 918,744,250.00
		Outlet	158	Rp 176,473,000.00
		Sov	6	Rp 51,836,400.00
		Mesin	0	Rp -
10	Oktober	Alarm	16	Rp 103,763,000.00
		Bedhead	411	Rp 465,464,300.00
		Outlet	100	Rp 93,500,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	4	Rp 1,330,181,300.80
11	November	Alarm	23	Rp 98,414,250.00
		Bedhead	214	Rp 234,039,990.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	6	Rp 31,023,300.00
		Mesin	0	Rp -
12	Desember	Alarm	17	Rp 83,457,000.00
		Bedhead	208	Rp 186,205,000.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	5	Rp 15,125,000.00
		Mesin	0	Rp -
			Total	Rp 5,905,541,431.80

Tabel 2. 12 Rekap Penjualan Produk PT. PMI Tahun 2021

Rekap Penjualan Produk Januari - Desember 2021				
No	Bulan	Produk	Jumlah Pesanan	Omzet
1	Januari	Alarm	7	Rp 24,200,000.00
		Bedhead	95	Rp 105,940,250.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
2	Februari	Alarm	3	Rp 4,510,000.00
		Bedhead	41	Rp 42,739,400.00
		Outlet	10	Rp 6,600,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
3	Maret	Alarm	16	Rp 41,910,000.00
		Bedhead	345	Rp 248,410,600.00
		Outlet	26	Rp 17,490,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
4	April	Alarm	14	Rp 45,650,000.00
		Bedhead	115	Rp 102,877,100.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
5	Mei	Alarm	41	Rp 218,988,000.00
		Bedhead	190	Rp 166,079,000.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
6	Juni	Alarm	8	Rp 25,025,000.00
		Bedhead	161	Rp 173,487,375.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
7	Juli	Alarm	22	Rp 63,393,000.00

Rekap Penjualan Produk Januari - Desember 2021				
No	Bulan	Produk	Jumlah Pesanan	Omzet
		Bedhead	126	Rp 127,117,116.00
		Outlet	30	Rp 19,800,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
8	Agustus	Alarm	36	Rp 161,689,000.00
		Bedhead	208	Rp 182,215,000.00
		Outlet	41	Rp 27,060,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	0	Rp -
9	September	Alarm	44	Rp 312,133,800.00
		Bedhead	747	Rp 918,744,250.00
		Outlet	158	Rp 176,473,000.00
		Sov	6	Rp 51,836,400.00
		Mesin	0	Rp -
10	Oktober	Alarm	16	Rp 103,763,000.00
		Bedhead	411	Rp 465,464,300.00
		Outlet	100	Rp 93,500,000.00
		Sov	0	Rp -
		Mesin	4	Rp 1,330,181,300.80
11	November	Alarm	23	Rp 98,414,250.00
		Bedhead	214	Rp 234,039,990.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	6	Rp 31,023,300.00
		Mesin	0	Rp -
12	Desember	Alarm	17	Rp 83,457,000.00
		Bedhead	208	Rp 186,205,000.00
		Outlet	0	Rp -
		Sov	5	Rp 15,125,000.00
		Mesin	0	Rp -
			Total	Rp 5,905,541,431.80



Tabel 2. 13 Daftar Rumah Sakit yang Terpasang

No	Nama Rumah Sakit / PT. Kontraktor		
1.	RS Hermina Bitung Banten	39.	RS Hermina Bogor
2.	RS Hermina Tangerang	40.	RS Hermina Samarinda
3.	RS Hermina Malang	41.	RS Hermina Padang
4.	RS Hermina Depok	42.	RS Hermina Wonogiri
5.	RS Hermina Kemayoran	43.	RS Hermina Cilegon
6.	RS Hermina Daan Mogot	44.	RS Hermina Purwokerto
7.	RS Hermina Mekarsari	45.	RS Hermina Soreang
8.	RS Hermina Kendari	46.	RS Hermina Grand Wisata
9.	RS Hermina Pasteur	47.	RS Hermina Medan
10.	RS Hermina Pandanaran	48.	RS Hermina Jatinegara
11.	RS Hermina Manado	49.	RS Hermina Makassar
12.	RS Hermina Bekasi	50.	RS Hermina Pekalongan
13.	RS Hermina Ciputat	51.	RS Hermina Karawang
14.	RS Hermina Banyumanik	52.	RS Hermina Jakabaring
15.	RS Grandmed Deli Serdang	53.	RS Hermina Sukabumi
16.	RS Pabatu, Sumatera Utara	54.	RS Hermina Podomoro
17.	RSUD Sultan Sulaiman	55.	RS Hermina Galaxy
18.	RS Universitas Sumatera Utara	56.	RS JIH Purwokerto
19.	RSUD Kota Pinang	57.	RSUD Pakuaji
20.	RSUD Kolaka, Sulawesi Tengah	58.	RSJ Atma Samarinda
21.	RS Covid19 Pertamina Simprug,	59.	RS Manado
22.	Puskesmas Kalibaru Banyuwangi	60.	RS Kementrian Pertahanan

23.	RS Permata Depok	61.	RS Kalideres
24.	RS Dian Harapan Jayapura	62.	RS PKU Muhammadiyah Cipondoh
25.	RS Permata Bunda Cibitung	63.	RSIA Putra Dalima
26.	RSU Handayani Lampung	64.	RS Unimedika Sepatan
27.	Klinik Amira Cikarang	65.	RSUD Bolsel Manado
28.	RSUD Tangerang	66.	RSUD Banyumas
29.	RS Brawijaya, Jakarta Selatan	67.	RS Dinkes Pringsewu
30.	RSIA Resti Mulya	68.	RSDC Asrama Haji Jakarta
31.	Klinik Hasna	69.	RS Al Ikhsan Bandung
32.	RS Tobelo Halmahera	70.	RSAL Surabaya
33.	RS Hermina Ciledug	71.	RS Citama
34.	RS Hermina Salatiga	72.	RSUD Kintap
35.	RS Hermina Cibitung	73.	RSUD Argamakmur Bengkulu
36.	RS Hermina Arcamanik	74.	RSUD Bondowoso
37.	RS Hermina Palembang	75.	RS Permata Ibu
38.	RS Hermina Solo	76.	

#### 2.2.3.8 Rangkuman dan Rencana Realisasi Capaian Aspek Pemasaran

Pada tahun 2020 PT. Putra Medikaltek Indonesia memiliki penjualan produk dengan omzet total Rp2.266.102.150,00 yang tersebar di berbagai penjuru rumah sakit yang ada di Indonesia. Pada tahun 2021 PT. Putra Medikaltek Indonesia memiliki penjualan produk dengan omzet total Rp5.905.541.431,80 yang tersebar di berbagai penjuru rumah sakit yang ada di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa realisasi kinerja pemasaran melebihi target, karena target omzet pada tahun kedua adalah 4.5 Milyar Rupiah. Dan hal ini menandakan bahwa adanya pertumbuhan pada asepek pemasaran PT. PMI.

## 2.2.4 Tinjauan Aspek Keuangan

### 2.2.4.1 Initial Outlays atau Kebutuhan Investasi

Untuk kebutuhan inventasi akan tersaji pada Tabel berikut:

Tabel 2. 14 Kebutuhan Investasi Awal

<b>Kebutuhan Investasi Awal</b>		
<b>No</b>	<b>Kebutuhan</b>	<b>Total Harga</b>
1	Fasilitas Produksi	142,121,377
2	Sewa Kantor dan Pabrik 3 Tahun	150,000,000
3	Overhead 3 Bulan Awal (Listrik, Air, Wifi)	4,500,000
4	Bahan Baku	
	Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 1 (4 unit)	5,848,960
	Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 2 (3 unit)	5,311,800
	Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 3 (2 unit)	4,157,920
	Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 4 (1 unit)	2,387,320
	Alarm Gas Medis Digital Tipe 1 (3 unit)	4,557,345
	Alarm Gas Medis Digital Tipe 2 (3 unit)	5,725,200
	Alarm Gas Medis Digital Tipe 3 (2 unit)	6,893,055
	Alarm Gas Medis Digital Tipe 4 (1 unit)	2,686,970
	Bedhead Full Oval (200 unit)	100,228,600
	Bedhead Oval-Prisma (150 unit)	80,377,950
	Outlet Gas Medis (100 unit)	43,000,000
5	Gaji 4 Bulan Awal	140,000,000
6	Legalitas PT	10,000,000
	Sub Total	707,796,497

### 2.2.4.2 Estimasi Aliran Kas Masuk

Jumlah arus kas harus diperkirakan berdasarkan informasi dari berbagai sumber. Laporan arus kas berisi pengaruh aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan terhadap arus kas selama suatu periode akuntansi (Erhardt & Brigham, 2011). Atau dengan kata lain, arus kas merupakan laporan yang menunjukkan bagaimana hal-hal yang mempengaruhi neraca dan laporan laba rugi mempengaruhi arus kas perusahaan (Brigham & Houston, 2009). Estimasi laba-rugi dan arus kas masuk lebih detail akan dijelaskan pada tabel berikut.

Tabel 2. 15 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi Penjualan Tahun 2020 (Bulan September – Desember)

TARGET PENJUALAN									
NAMA PRODUK	HARGA JUAL PER PCS	SEPTEMBER		OKTOBER		NOVEMBER		DESEMBER	
		JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 1	2,200,000	3	6,600,000	4	8,800,000	3	6,600,000	5	11,000,000
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 2	2,860,000	1	2,860,000	2	5,720,000	2	5,720,000	1	2,860,000
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 3	3,850,000	1	3,850,000	1	3,850,000	2	7,700,000	0	-
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 4	4,510,000	2	9,020,000	1	4,510,000	1	4,510,000	1	4,510,000
Alarm Gas Medis Digital Tipe 1	3,300,000	1	3,300,000	3	9,900,000	2	6,600,000	1	3,300,000
Alarm Gas Medis Digital Tipe 2	4,070,000	2	8,140,000	1	4,070,000	5	20,350,000	1	4,070,000
Alarm Gas Medis Digital Tipe 3	5,335,000	2	10,670,000	1	5,335,000	1	5,335,000	2	10,670,000
Alarm Gas Medis Digital Tipe 4	6,600,000	0	-	1	6,600,000	1	6,600,000	1	6,600,000
Alarm Gas Medis IoT Tipe 1	12,500,000	1	12,500,000	0	-	0	-	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 2	15,000,000	0	-	1	15,000,000	0	-	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 3	17,500,000	0	-	0	-	1	17,500,000	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 4	20,000,000	0	-	1	20,000,000	0	-	1	20,000,000
Bedhead Full Oval	735,000	125	91,875,000	125	91,875,000	150	110,250,000	100	73,500,000
Bedhead Oval-Prisma	855,750	42	35,941,500	42	35,941,500	42	35,941,500	42	35,941,500
Outlet Gas Medis	577,500	40	23,100,000	40	23,100,000	40	23,100,000	40	23,100,000
Shut Off Valve Zone Tipe 1	1,500,000	1	1,500,000	2	3,000,000	1	1,500,000	1	1,500,000
Shut Off Valve Zone Tipe 2	2,500,000	1	2,500,000	1	2,500,000	1	2,500,000	1	2,500,000
Shut Off Valve Zone Tipe 3	3,500,000	1	3,500,000	0	-	2	7,000,000	1	3,500,000
Shut Off Valve Zone Tipe 4	4,500,000	0	-	1	4,500,000	1	4,500,000	0	-
Mesin Compressed Air	520,975,000	0	-	1	520,975,000	0	-	0	-
Mesin Vacuum	535,975,000	0	-	1	535,975,000	0	-	0	-
<b>Total</b>		<b>223</b>	<b>215,356,500</b>	<b>229</b>	<b>1,301,651,500</b>	<b>255</b>	<b>265,706,500</b>	<b>198</b>	<b>203,051,500</b>
REALISASI PENJUALAN									
NAMA PRODUK	HARGA JUAL PER PCS	SEPTEMBER		OKTOBER		NOVEMBER		DESEMBER	
		JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 1	2,300,000	0	-	0	-	2	4,600,000	1	2,300,000
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 2	2,990,000	2	5,980,000	1	2,990,000	2	5,980,000	0	-
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 3	3,850,000	0	-	1	3,850,000	0	-	0	-
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 4	4,633,000	0	-	0	-	0	-	0	-
Alarm Gas Medis Digital Tipe 1	3,150,000	30	94,500,000	8	25,200,000	14	44,100,000	7	22,050,000
Alarm Gas Medis Digital Tipe 2	4,255,000	6	25,530,000	2	8,510,000	2	8,510,000	4	17,020,000
Alarm Gas Medis Digital Tipe 3	5,577,500	0	-	4	22,310,000	1	5,577,500	0	-
Alarm Gas Medis Digital Tipe 4	6,900,000	1	6,900,000	0	-	1	6,900,000	5	34,500,000
Alarm Gas Medis IoT Tipe 1	11,500,000	0	-	0	-	0	-	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 2	13,500,000	3	40,500,000	0	-	1	13,500,000	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 3	15,500,000	0	-	0	-	0	-	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 4	17,500,000	4	70,000,000	0	-	0	-	0	-
Bedhead Full Oval	730,000	484	353,320,000	341	248,930,000	190	138,700,000	98	71,540,000
Bedhead Oval-Prisma	915,000	359	328,485,000	102	93,330,000	95	86,925,000	100	91,500,000
Outlet Gas Medis	600,000	158	94,800,000	100	60,000,000	0	-	0	-
Shut Off Valve Zone Tipe 1	1,900,000	0	-	2	3,800,000	0	-	0	-
Shut Off Valve Zone Tipe 2	2,750,000	0	-	2	5,500,000	0	-	5	13,750,000
Shut Off Valve Zone Tipe 3	2,850,000	0	-	2	5,700,000	0	-	0	-
Shut Off Valve Zone Tipe 4	4,800,000	0	-	0	-	0	-	0	-
Mesin Compressed Air	307,848,864	0	-	2	615,697,728	0	-	0	-
Mesin Vacuum	296,779,000	0	-	2	593,558,000	0	-	0	-
<b>Total</b>		<b>1047</b>	<b>1,020,015,000</b>	<b>569</b>	<b>1,689,375,728</b>	<b>308</b>	<b>314,792,500</b>	<b>220</b>	<b>252,660,000</b>

Tabel 2. 16 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi Biaya Produksi Tahun 2020 (Bulan September – Desember)

PERENCANAAN BIAYA PRODUKSI									
NAMA PRODUK	BIAYA PRODUKSI	SEPTEMBER		OKTOBER		NOVEMBER		DESEMBER	
		JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 1	1,608,464	3	4,825,392	4	6,433,856	3	4,825,392	5	8,042,320
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 2	1,947,660	1	1,947,660	2	3,895,320	2	3,895,320	1	1,947,660
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 3	2,286,856	1	2,286,856	1	2,286,856	2	4,573,712	0	-
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 4	2,626,052	2	5,252,104	1	2,626,052	1	2,626,052	1	2,626,052
Alarm Gas Medis Digital Tipe 1	1,671,027	1	1,671,027	3	5,013,080	2	3,342,053	1	1,671,027
Alarm Gas Medis Digital Tipe 2	2,099,240	2	4,198,480	1	2,099,240	5	10,496,200	1	2,099,240
Alarm Gas Medis Digital Tipe 3	2,527,454	2	5,054,907	1	2,527,454	1	2,527,454	2	5,054,907
Alarm Gas Medis Digital Tipe 4	2,955,667	0	-	1	2,955,667	1	2,955,667	1	2,955,667
Alarm Gas Medis IoT Tipe 1	5,368,740	1	5,368,740	0	-	0	-	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 2	5,687,240	0	-	1	5,687,240	0	-	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 3	6,005,740	0	-	0	-	1	6,005,740	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 4	6,324,240	0	-	1	6,324,240	0	-	1	6,324,240
Bedhead Full Oval	526,200	125	65,775,019	125	65,775,019	150	78,930,023	100	52,620,015
Bedhead Oval-Prisma	562,646	42	23,631,117	42	23,631,117	42	23,631,117	42	23,631,117
Outlet Gas Medis	451,500	40	18,060,000	40	18,060,000	40	18,060,000	40	18,060,000
Shut Off Valve Zone Tipe 1	1,359,300	1	1,359,300	2	2,718,600	1	1,359,300	1	1,359,300
Shut Off Valve Zone Tipe 2	1,857,600	1	1,857,600	1	1,857,600	1	1,857,600	1	1,857,600
Shut Off Valve Zone Tipe 3	2,400,900	1	2,400,900	0	-	2	4,801,800	1	2,400,900
Shut Off Valve Zone Tipe 4	2,869,200	0	-	1	2,869,200	1	2,869,200	0	-
Mesin Compressed Air	320,000,000	0	-	1	320,000,000	0	-	0	-
Mesin Vacuum	320,000,000	0	-	1	320,000,000	0	-	0	-
Total		223	143,689,102	229	794,760,540	255	172,756,629	198	130,650,045
REALISASI BIAYA PRODUKSI									
NAMA PRODUK	BIAYA PRODUKSI	SEPTEMBER		OKTOBER		NOVEMBER		DESEMBER	
		JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET	JUMLAH	OMZET
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 1	1,564,528	0	-	0	-	2	3,129,056	1	1,564,528
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 2	1,973,798	2	3,947,596	1	1,973,798	2	3,947,596	0	-
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 3	2,383,068	0	-	1	2,383,068	0	-	0	-
Alarm Gas Medis Konvensional Tipe 4	2,792,338	0	-	0	-	0	-	0	-
Alarm Gas Medis Digital Tipe 1	2,096,193	30	62,885,790	8	16,769,544	14	29,346,702	7	14,673,351
Alarm Gas Medis Digital Tipe 2	2,673,193	6	16,039,158	2	5,346,386	2	5,346,386	4	10,692,772
Alarm Gas Medis Digital Tipe 3	3,250,193	0	-	4	13,000,772	1	3,250,193	0	-
Alarm Gas Medis Digital Tipe 4	3,827,193	1	3,827,193	0	-	1	3,827,193	5	19,135,965
Alarm Gas Medis IoT Tipe 1	7,449,420	0	-	0	-	0	-	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 2	7,994,420	3	23,983,260	0	-	1	7,994,420	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 3	8,439,420	0	-	0	-	0	-	0	-
Alarm Gas Medis IoT Tipe 4	8,934,420	4	35,737,680	0	-	0	-	0	-
Bedhead Full Oval	486,355	484	235,395,820	341	165,847,055	190	92,407,450	98	47,662,790
Bedhead Oval-Prisma	532,680	359	191,232,120	102	54,333,360	95	50,604,600	100	53,268,000
Outlet Gas Medis	460,000	158	72,680,000	100	46,000,000	0	-	0	-
Shut Off Valve Zone Tipe 1	1,452,500	0	-	2	2,905,000	0	-	0	-
Shut Off Valve Zone Tipe 2	2,016,400	0	-	2	4,032,800	0	-	5	10,082,000
Shut Off Valve Zone Tipe 3	2,655,200	0	-	2	5,310,400	0	-	0	-
Shut Off Valve Zone Tipe 4	3,223,900	0	-	0	-	0	-	0	-
Mesin Compressed Air	210,840,000	0	-	2	421,680,000	0	-	0	-
Mesin Vacuum	251,413,870	0	-	2	502,827,740	0	-	0	-
Total		1047	645,728,617	569	1,242,409,923	308	199,853,596	220	157,079,406

Tabel 2. 17 Perbandingan Proyeksi dan Realisasi Lab Rugi Tahun 2021 (Bulan September – Desember)

PROYEKSI LABA RUGI				
PENDAPATAN	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DESEMBER
PENJUALAN SELURUH PRODUK	215,356,500	1,301,651,500	265,706,500	203,051,500
<b>BIAYA PRODUKSI</b>				
PEMBELIAN BAHAN BAKU	143,689,102	794,760,540	172,756,629	130,650,045
<b>LABA KOTOR</b>	71,667,398	506,890,960	92,949,871	72,401,455
<b>BEBAN OPERASI</b>				
PERJALANAN	Rp 1,333,333.00	Rp 1,333,333.00	Rp 1,333,333.00	Rp 1,333,333.00
PENGIRIMAN	Rp 916,667.00	Rp 916,667.00	Rp 916,667.00	Rp 916,667.00
FASILITAS	Rp 2,368,690.00	Rp 2,368,690.00	Rp 2,368,690.00	Rp 2,368,690.00
ATK	Rp 375,000.00	Rp 375,000.00	Rp 375,000.00	Rp 375,000.00
BIAYA ADMIN BANK	Rp 50,000.00	Rp 50,000.00	Rp 50,000.00	Rp 50,000.00
GAJI KARYAWAN	Rp 41,666,667.00	Rp 41,666,667.00	Rp 41,666,667.00	Rp 41,666,667.00
OVERHEAD KANTOR	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00
RND	Rp 12,500,000.00	Rp 12,500,000.00	Rp 12,500,000.00	Rp 12,500,000.00
LAIN-LAIN	Rp 850,000.00	Rp 850,000.00	Rp 850,000.00	Rp 850,000.00
<b>TOTAL BEBAN</b>	<b>61,560,357</b>	<b>61,560,357</b>	<b>61,560,357</b>	<b>61,560,357</b>
<b>EBT</b>	<b>10,107,041</b>	<b>445,330,603</b>	<b>31,389,514</b>	<b>10,841,098</b>
PPN 10%	21,535,650	130,165,150	26,570,650	20,305,150
<b>EAT</b>	<b>(11,428,609)</b>	<b>315,165,453</b>	<b>4,818,864</b>	<b>(9,464,052)</b>
REALISASI LABA RUGI				
PENDAPATAN	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DESEMBER
PENJUALAN SELURUH PRODUK	1,122,016,500	1,858,313,301	346,271,750	277,926,000
<b>BIAYA PRODUKSI</b>				
PEMBELIAN BAHAN BAKU	645,728,617	1,242,409,923	199,853,596	157,079,406
<b>LABA KOTOR</b>	476,287,883	615,903,378	146,418,154	120,846,594
<b>BEBAN OPERASI</b>				
PERJALANAN	Rp 102,000.00	Rp 5,213,110.00	Rp 1,322,500.00	Rp 1,278,715.00
PENGIRIMAN	Rp 538,500.00	Rp 1,318,500.00	Rp 468,000.00	Rp 1,127,000.00
FASILITAS	Rp 227,880.00	Rp 35,576,614.00	Rp 1,535,600.00	Rp 996,500.00
ATK	Rp 48,500.00	Rp 79,300.00	Rp 587,000.00	Rp -
BIAYA ADMIN BANK	Rp 41,966.00	Rp 43,836.26	Rp 52,900.00	Rp 291,000.00
GAJI KARYAWAN	Rp 61,396,036.00	Rp 71,119,235.00	Rp 71,624,485.00	Rp 66,902,062.00
OVERHEAD KANTOR	Rp 1,733,350.00	Rp 1,919,280.00	Rp 2,312,209.00	Rp 2,909,200.00
RND	Rp 3,098,250.00	Rp 65,245,846.00	Rp 103,437,518.00	Rp 157,510,864.00
LAIN-LAIN	Rp 1,498,600.00	Rp 3,898,400.00	Rp 1,635,700.00	Rp 4,736,452.00
<b>TOTAL BEBAN</b>	<b>68,685,082</b>	<b>184,414,121</b>	<b>182,975,912</b>	<b>235,751,793</b>
<b>EBT</b>	<b>407,602,801</b>	<b>431,489,257</b>	<b>(36,557,758)</b>	<b>(114,905,199)</b>
PPN 10%	112,201,650	185,831,330	34,627,175	27,792,600
<b>EAT</b>	<b>295,401,151</b>	<b>245,657,926</b>	<b>(71,184,933)</b>	<b>(142,697,799)</b>

Tabel 2. 18 Perbandingan Proyeksi dan Realisasi *Cashflow* Tahun 2021 (Bulan September – Desember)

PERENCANAAN CASHFLOW				
KETERANGAN	September	Oktober	November	Desember
<b>Aktivitas Operasi</b>				
<b>Arus Masuk</b>				
Modal Awal				
Pendapatan dari Pelanggan	Rp 215,356,500	Rp 1,301,651,500	Rp 265,706,500	Rp 203,051,500
<b>Kas Masuk dari Aktv Operasi</b>	<b>Rp 215,356,500</b>	<b>Rp 1,301,651,500</b>	<b>Rp 265,706,500</b>	<b>Rp 203,051,500</b>
<b>Arus Keluar</b>				
Biaya Bahan Baku	Rp 143,689,102	Rp 794,760,540	Rp 172,756,629	Rp 130,650,045
Biaya Operasional	Rp 80,727,317	Rp 189,356,817	Rp 85,762,317	Rp 79,496,817
<b>KAS BERSIH AKTIVITAS OPERASI</b>	<b>-Rp 9,059,919</b>	<b>Rp 317,534,143</b>	<b>Rp 7,187,554</b>	<b>-Rp 7,095,362</b>
<b>Aktifitas Investasi</b>				
Pembelian Perlengkapan	Rp 2,368,690	Rp 2,368,690	Rp 2,368,690	Rp 2,368,690
<b>KAS BERSIH AKTIVITAS INVESTASI</b>	<b>-Rp 11,428,609</b>	<b>Rp 315,165,453</b>	<b>Rp 4,818,864</b>	<b>-Rp 9,464,052</b>
<b>KAS BERSIH AKTIVITAS PENDANAAN</b>				
Kenaikan / Penurunan Kas	-Rp 11,428,609	Rp 315,165,453	Rp 4,818,864	-Rp 9,464,052
Saldo Kas Awal Periode	Rp 706,544,536	Rp 695,115,927	Rp 1,010,281,380	Rp 1,015,100,244
<b>Saldo Kas Akhir Periode</b>	<b>Rp 695,115,927</b>	<b>Rp 1,010,281,380</b>	<b>Rp 1,015,100,244</b>	<b>Rp 1,005,636,192</b>
REALISASI CASHFLOW				
KETERANGAN	September	Oktober	November	Desember
<b>Aktivitas Operasi</b>				
<b>Arus Masuk</b>				
Modal Awal				
Pendapatan dari Pelanggan	Rp 1,122,016,500	Rp 1,858,313,301	Rp 346,271,750	Rp 277,926,000
<b>Kas Masuk dari Aktv Operasi</b>	<b>Rp 1,122,016,500</b>	<b>Rp 1,858,313,301</b>	<b>Rp 346,271,750</b>	<b>Rp 277,926,000</b>
<b>Arus Keluar</b>				
Biaya Bahan Baku	Rp 645,728,617	Rp 1,242,409,923	Rp 199,853,596	Rp 157,079,406
Biaya Operasional	Rp 180,658,852	Rp 334,668,837	Rp 216,067,487	Rp 262,547,893
<b>KAS BERSIH AKTIVITAS OPERASI</b>	<b>Rp 295,629,031</b>	<b>Rp 281,234,540</b>	<b>-Rp 69,649,333</b>	<b>-Rp 141,701,299</b>
<b>Aktifitas Investasi</b>				
Pembelian Perlengkapan	Rp 227,880	Rp 35,576,614	Rp 1,535,600	Rp 996,500
<b>KAS BERSIH AKTIVITAS INVESTASI</b>	<b>Rp 295,401,151</b>	<b>Rp 245,657,926</b>	<b>-Rp 71,184,933</b>	<b>-Rp 142,697,799</b>
<b>KAS BERSIH AKTIVITAS PENDANAAN</b>				
Kenaikan / Penurunan Kas	Rp 295,401,151	Rp 245,657,926	-Rp 71,184,933	-Rp 142,697,799
Saldo Kas Awal Periode	Rp 28,260,970	Rp 323,662,121	Rp 569,320,047	Rp 498,135,114
<b>Saldo Kas Akhir Periode</b>	<b>Rp 323,662,121</b>	<b>Rp 569,320,047</b>	<b>Rp 498,135,114</b>	<b>Rp 355,437,315</b>



Tabel 2. 19 Perhitungan Keuntungan Perusahaan Tahun 2021

Omzet	Rp5.905.541.431,80
Hpp Produk	Rp3.418.806.741,27
Laba Kotor	Rp2.486.734.690,53
<b>Beban Operasi Perusahaan</b>	
Perjalanan	Rp 11.790.338,00
Pengiriman	Rp 8.365.800,00
Fasilitas	Rp 95.813.618,00
Atk	Rp 3.212.800,00
Biaya Admin	Rp 786.061,26
Gaji Karyawan	Rp 716.797.273,00
Overhead	Rp 34.659.836,00
Rnd	Rp 474.590.053,00
Lain-Lain	Rp 45.480.121,00
Tax	Rp 212.653.469,00
<b>Total Beban Operasi</b>	<b>Rp1.604.149.369,26</b>
Laba Kotor	Rp2.486.734.690,53
Beban Operasi	Rp1.604.149.369,26
Profit	Rp 882.585.321,27

#### 2.2.4.3 Rangkuman dan Rencana Realisasi Capaian Aspek Keuangan

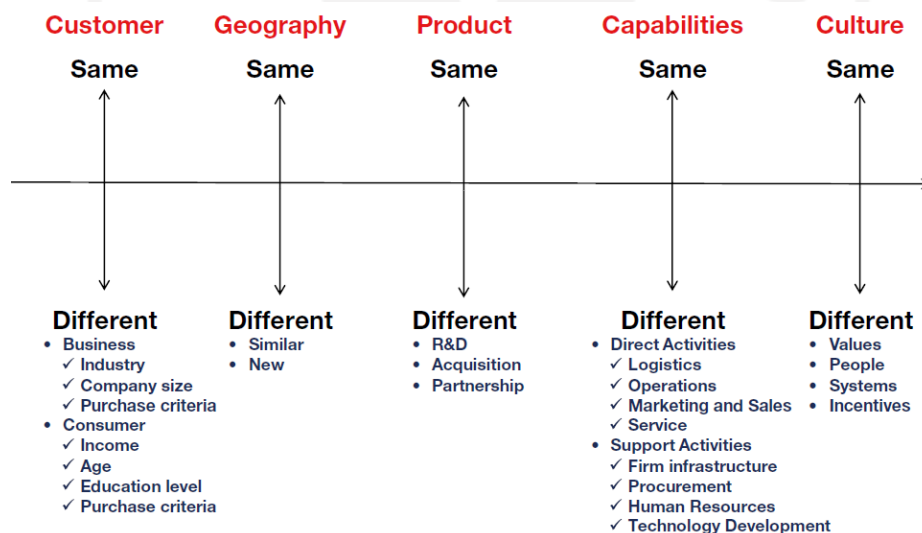
Profit perusahaan pada tahun pertama mengalami perbedaan kenaikan yang cukup besar, dimana pada tabel proyeksi keuntungan perusahaan tahun pertama memiliki nilai Rp21.220.880,00 sedangkan untuk nilai keuntungan asli yang didapat adalah Rp166.335.459,83. Hal ini dikarenakan nilai omzet yang mengalami kenaikan serta ada beberapa biaya pada beban operasi perusahaan yang nilainya tidak seperti yang direncanakan seperti pembayaran pajak dan pembelian fasilitas produksi.

Target omzet yang direncanakan pada tahun kedua atau 2021 adalah Rp3.927.245,00, namun pada kenyataan omzet yang diraih bisa mencapai Rp5.905.541.431,80 hal ini tentunya menjadi sebuah prestasi bagi PT. PMI. Kalkulasi profit yang awalnya hanya Rp129.901.272,00 pun bisa menembus hingga angka Rp882.585.321,27 yang menandakan bahwa adanya pertumbuhan pada aspek keuangan PT.PMI. Adanya wabah pandemi Covid-19 secara umum memang berdampak negatif. Namun bagi pelaku bisnis kesehatan, adanya pandemi covid19

menjadi sumber penghasilan yang besar, dan PT.PMI pun menjadi salah satu perusahaan yang diuntungkan adanya pandemi covid19 ini.

### 2.2.5 Tinjauan Aspek Strategi

Perusahaan yang ingin berkembang harus memiliki strategi perusahaan yang baik untuk mencapai pertumbuhan perusahaan, menurut Cohan (2017). perusahaan yang ingin tumbuh dengan cepat harus menerapkan disiplin strategi pertumbuhan bagi perusahaan dimulai dengan melakukan pendekatan *brainstorming*, prioritas, penetapan dan investasi pada peluang yang ada untuk berkembang. Perusahaan dapat melakukan pertumbuhan perusahaan dari yang paling mendasar hingga kompleks pada lima dimensi pertumbuhan.yaitu konsumen, geografi, produk, kapabilitas dan budaya perusahaan.



Gambar 2. 38 dimensi Pertumbuhan

#### 2.2.5.1 Pertumbuhan Melalui Konsumen Saat Ini atau Baru

Untuk menemukan seorang pelanggan, pihak manajemen harus memperhatikan terkait latar belakang pelanggan tersebut, apakah tergolong sebagai industri atau individu. Jika dia termasuk golongan industri bisa dipetakan kembali apakah termasuk industri kecil, menengah, atau sudah industri besar. Hal ini akan mempengaruhi bagaimana seorang marketing penjualan dalam menangani klien. Industri kecil dan menengah relatif mempunyai modal yang terbatas, sehingga dalam kasus konsumen ini mereka akan meminta produk yang kualitasnya cukup

sesuai standar dengan harga yang terjangkau. Berbeda dengan industri besar yang sekiranya mempunyai nama dan permodalan yang memadai, mereka akan lebih cenderung memiliki produk yang kualitasnya bagus dan mempunyai teknologi terbaru. Untuk harga pun, jika lebih mahal sedikit akan dimaklumi selama produk yang diberikan tidak mengecewakan. Adapun untuk konsumen individu dapat dilihat dari segi rentan usia, pendapatan / modal, cara pembelian, dan pemerhati resiko. Terlebih dalam urusan ini, faktor usia tentu menjadi prioritas utama, perbedaan daya pikir antara generasi milenial, gen Y, dan *baby boomer* membuat seorang marketing harus lihai dalam melihat kondisi ini.

Pada tahun 2020 PT. PMI memiliki dua konsumen yang bertindak sebagai distributor, yaitu PT. Mekar Abadi Pratama dan PT. Putra Selaras Sentosa. PT. Mekar Abadi Pratama termasuk pemasok dengan industri besar, maka dari itu produk yang dijual oleh PT. Mekar Abadi Pratama harus mempunyai kualitas produk yang unggul. Untuk PT. Putra Selaras Sentosa termasuk perusahaan yang melayani konsumen pada industri kecil, sehingga untuk kualitas produk cukup standar saja, namun untuk harga harus berani bersaing.

Adanya dua distributor tersebut, sudah cukup membuat perusahaan mempunyai omzet lebih dari dua miliar rupiah pada tahun 2020. Pada tahun 2021, selain masih mengandalkan kedua distributor tersebut, PT. PMI berencana untuk menambah tiga distributor lain untuk memasuki E-Catalog Pemerintah Republik Indonesia, agar dapat memasuki target pasar rumah sakit pemerintah (RSUD) karena selama ini kedua distributor tersebut lebih bermain pada sektor rumah sakit swasta, dan untuk saat ini konsumen dari PT. PMI fokus pada kerjasama industri dan bukan penjualan langsung ke konsumen individu.

#### 2.2.5.2 Pertumbuhan Melalui Geografi Saat Ini atau Baru

Faktor geografi yang menjadi bahasan strategi pertumbuhan perusahaan dapat dibedakan mejadi tiga katategori: lokal, nasional, dan internasioanal. Geografi lokal adalah pangsa pasar yang menjadi tujuan utama adalah di sekitar perusahaan atau usaha itu berdiri. Geografi nasional adalah pasar utama mempunyai cakupan hingga negara tempat berdirinya perusahaan atau usaha itu berdiri menjadi target

penjualan. Geografi internasional adalah ketika perusahaan/usaha mampu menjual produknya hingga ke negara lain (ekspor).

Awal pendirian PT. PMI berfokus kepada geografi pasar lokal dimana konsumen utama memang mempunyai domisili di sekitaran Bekasi atau Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Bekasi. Namun saat ini PT. PMI melalui distributornya memfokuskan kepada pasar nasional Indonesia agar produk yang dihasilkan oleh PT. PMI bisa tersebar di berbagai wilayah Indonesia baik dari Aceh hingga Papua. Tergat jangka panjang PT. PMI memang mempunyai tujuan untuk meraih pasar internasional, namun untuk saat ini fokus pada pasar nasioanal dahulu, karena Indonesia sendiri termasuk pasar yang menjanjikan dimata dunia, dengan banyaknya produk alat kesehatan impor yang beredar.

#### 2.2.5.3 Pertumbuhan Melalui Produk Saat Ini atau Baru

Pertumbuhan melalui produk dapat dibedakan menjadi dua, yaitu cukup bertahan dengan produk yang saat ini atau mempunyai produk baru. Perusahaan yang bergerak pada bidang industri manufaktur tentu harus dituntut untuk menyesuaikan produk yang dihasilkan mengikuti perkembangan zaman atau harus mempunyai inovasi (pertumbuhan melalaui produk baru). Berbeda dengan industri kuliner yang harus mempertahankan cita rasa sebuah masakan (produk saat ini). Perusahaan yang memiliki strategi pertumbuhan melalui produk baru pun mempunyai beberapa jalan alternatif untuk membuat produk baru tersebut. Adapun untuk cara tersebut adalah

1. Membuat tim riset dan pengembangan internal, dalam kasus ini perusahaan harus memiliki tim riset tersendiri untuk mendukung inovasi produknya. Kelebihan ketika memiliki tim riset sendiri ialah rasahasia riset menjadi lebih terjaga dan waktu riset mempunyai harapan lebih cepat. Namun hal ini mempunyai kekurangan yaitu perusahaan harus mengeluarkan biaya lebih untuk merekrut tim dan melengkapi fasilitas kerja.
2. Bekerjasama dengan pihak kedua / eksternal dalam pembuatan riset. Perusahaan yang tidak dapat menghadirkan tim riset dan pengembangan serta melengkapi fasilitas kerjanya, dapat bekerjasama dengan pihak lain misal akademisi dari perguruan tinggi, badan riset, atau sekolah vokasi yang

ada. Kelebihan dari kerjasama ini tentu biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tidak terlalu besar, dan mempunyai jaminan kualitas produk yang bagus karena menggandeng akademisi dan fasilitas riset yang memadai. Kekurangan dari konsep ini adalah produk yang dihasilkan menjadi milik bersama, dan kedepan perusahaan harus memberikan royalti penjualan kepada pihak kedua. Misal royalti dibeli sekaligus pun jatuhnya akan mengeluarkan dana berlebih.

3. Mengakuisisi sebuah produk dari perusahaan lain, dalam kasus ini perusahaan yang mempunyai produk bagus dapat dibeli lisensi produk atau patennya, sehingga produk itu bisa dengan cepat menjadi milik perusahaan tersebut. Namun kekurangan dalam akuisisi produk ini, perusahaan harus mengeluarkan biaya berlebih, dan harus mempunyai kalkulasi perhitungan keuangan yang tepat, sehingga biaya yang dikeluarkan bisa menjadi keuntungan dan tidak menimbulkan kerugian.

PT. PMI sebagai perusahaan kecil dengan produk lokalnya, tentu akan menjadi pesaing baru bagi perusahaan besar dengan produk impor. Saat ini bisa dikatakan titik start PT. PMI tertinggal dengan perusahaan dengan produk impor. Maka dari itu produk yang dihasilkan harus memiliki kualitas unggul sehingga dapat bersaing dengan produk impor. Saat ini perusahaan mampu membuat tiga produk dengan menyasar konsumen dengan anggaran terbatas (Scott, 2016). Perluasan fitur dan penambahan variasi produk tentu akan menjadi strategi tersendiri bagi PT. PMI. Dengan mempunyai tim riset dan pengembangan internal dan kerjasama dengan pihak akademisi dari perguruan tinggi, diharapkan varian produk PT. PMI akan semakin bertambah, sehingga dapat mencakup seluruh bagian dari instalasi gas medis rumah sakit, baik dari hulu hingga hilir.

#### 2.2.5.4 Pertumbuhan Melalui Kapabilitas Saat Ini atau Baru

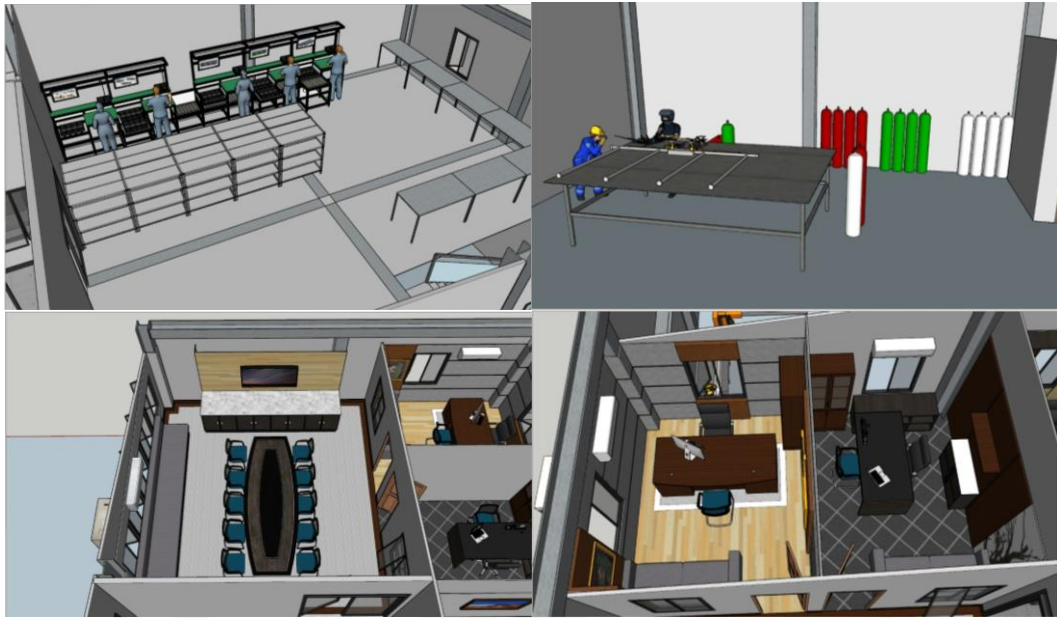
Kapabilitas yang dimaksud dalam strategi lima dimensi pertumbuhan perusahaan adalah proses bisnis yang berulang seperti pengembangan produk baru, pembelian, manajemen sumber daya manusia, manufaktur, pengiriman, pemasaran, penjualan, dan layanan pelanggan yang dilakukan perusahaan untuk memenangkan dan mempertahankan pelanggan. Selama kapabilitas perusahaan yang terus

berkembang dan dapat memberikan nilai positif kepada pelanggan, perusahaan kemungkinan akan terus berkembang.

Kapabilitas yang ingin diperbarui oleh PT. PMI adalah pengembangan terkait sistem IoT (*Internet of Things*) dimana pada zaman modern ini, produk yang mempunyai sistem IoT akan memiliki nilai jual lebih. Maka dari itu baik tim RnD, produksi, hingga marketing harus mengetahui terkait cara kerja sistem ini. Selain itu kapabilitas yang akan diperbarui oleh PT. PMI adalah pembangunan unit *workshop* yang rencananya akan dimulai pada tahun 2022. *Workshop* saat ini dirasa sudah tidak mampu lagi untuk menampung produksi dari PT. PMI. Pembuatan *workshop* yang lebih memadai dan nyaman untuk bekerja tentunya akan membuat proses kerja menjadi lebih baik. Selain itu pelayanan dan kepercayaan kepada konsumen yang berkunjung ke *workshop* akan menjadi lebih baik.







Gambar 2. 39 Rencana *Workshop* PT. PMI

#### 2.2.5.5 Pertumbuhan Melalui Budaya Saat Ini atau Baru

Budaya adalah sesuatu yang berasal dari sebuah pemikiran dituangkan menjadi sebuah kegiatan yang sudah menjadi kebiasaan dan sukar diubah. Budaya dalam sebuah perusahaan besar pun tentunya mempunyai akar pemikiran ketika dia bersatus perusahaan kecil. Keputusan-keputusan yang diambil oleh para pendiri perusahaan pada awal pendirian menjadi sebuah keputusan penting karena akan menjadi budaya turun-temurun serta nilai suatu perusahaan tersebut. Hubungan antara pihak manajemen dan karyawan pun secara tidak langsung diatur oleh budaya perusahaan.

PT. PMI mempunyai budaya disiplin tinggi terhadap karyawannya, terutama pada jam masuk kerja dimana ketika karyawan telat absen satu menit saja, mereka akan dikenai potong uang makan dan transport. Selain itu sebelum masuk kerja, perusahaan mengadakan apel pagi untuk doa bersama dan penentuan rencana kerja yang akan dikerjakan pada hari tersebut. Walaupun memiliki kedisiplinan tinggi, namun manajemen perusahaan mempersilahkan karyawannya untuk bekerja santai atau penuh dengan keceriaan agar aura positif dalam mengerjakan tugas dapat terjaga dengan catatan pekerjaan harus selesai tepat waktu dan mempunyai hasil yang maksimal. Saat azan berkumandang pun aktivitas kerja langsung



berhenti, dan disegerakan untuk melakukan ibadah, agar perusahaan memiliki nilai keberkahaan sendiri atas wujud syukur rezeki yang telah diberikan oleh Allah SWT.

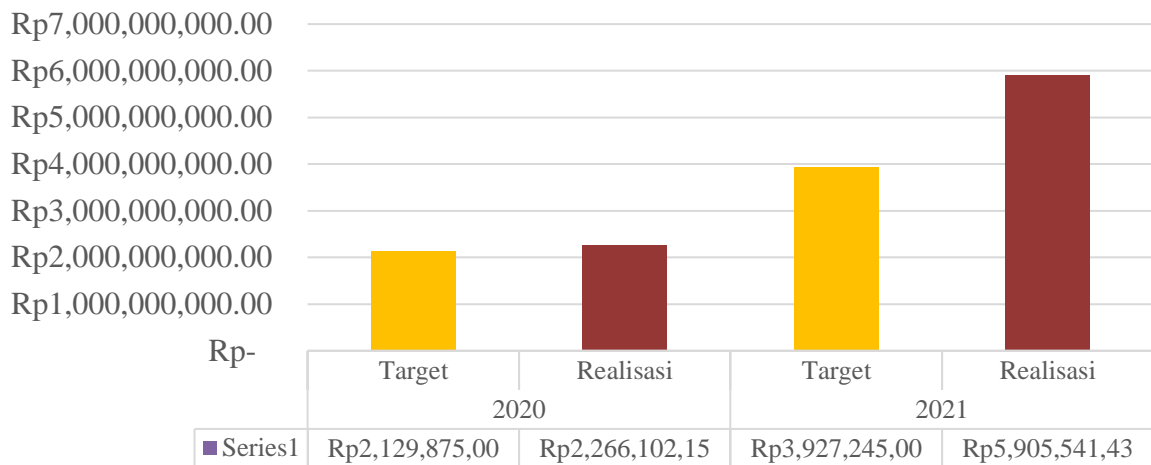
Selain budaya yang ada pada internal perusahaan. Manajemen harus paham juga terkait budaya sektor industri yang dinaungi. Budaya kerja sektor industri alat kesehatan bisa jadi berbeda dengan industri otomotif, pun bisa sangat berbeda dengan industri kuliner maupun seni kreatif. Manajemen perusahaan yang baru tumbuh harus menyelaraskan terkait budaya yang ada di sektor industrinya. Contoh nyata budaya dalam industri alat kesehatan yang saat ini dihadapi oleh PT. PMI adalah pembayaran tempo. Dalam hal ini ketika konsumen membeli produk dari PT. PMI maka konsumen akan meminta tempo pembayaran. Tempo pembayaran bisa satu hingga dua bulan, bisa memakai *down payment* atau tidak tergantung kesepakatan yang disepakati. Sangat jarang ditemui dalam sebuah rantai distribusi jual/beli industri ini, perusahaan membeli dengan cara *cash*. Dalam kasus tersebut maka pihak manajemen harus pintar dalam mengatur modal yang dipakai agar ketersediaan stok selalu terjaga.

#### 2.2.5.6 Rangkuman Efektivitas Penerapan Strategi PT. Putra Medikaltek Indonesia Terhadap Persaingan Pasar

Pengukuran efektivitas secara umum dapat dilihat dari berbagai tingkatan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Menurut Wahyuni & Setiawan (2017) Pengukuran efektivitas dapat dilakukan dengan membandingkan antara pelaksanaan kegiatan sekarang dengan kebijakan target yang harus dicapai, sedangkan menurut Pristianingrum (2017) pengukuran efektivitas dapat dilakukan dengan membandingkan pelaksanaan secara data terdahulu tanpa mengevaluasi apakah kegiatan sekarang yang dilakukan efektif dan efisien.

Target omzet dari PT. Putra Medikaltek Indonesia dapat dijadikan sebagai acuan keberhasilan dan pengukuran pengukuran efektivitas penerapan Strategi PT. Putra Medikaltek Indonesia dengan membandingkan dengan omzet target dan realisasi pada tahun 2020-2021, dimana tergambar pada grafik berikut:

### Perbandingan Omzet Target & Realisasi 2020-2021



Gambar 2. 40 Perbandingan Omzet Target & Realisasi 2020-2021

Pada tahun 2020 perusahaan menargetkan omzet yaitu sebesar Rp 2,129,875,000 dan pada realiasinya perusahaan mampu melebihi target dengan capaian omzet sebesar Rp2,266,102,150 atau peningkatan omzet sebesar 6%, begitu juga pada tahun 2021 PT. Putra Medikaltek Indonesia mampu melebihi target omzet yang ditetapkan dengan target sebesar Rp3,927,245,000 dan realisasi omzet sebesar Rp5.905.541.431 atau dengan perhitungan peningkatan sebesar 50%. Selain itu, peningkatan efektivitas dilakukan dengan melakukan perbandingan omzet realiasi 2020 dan 2021, dimana terjadi peningkatan yang signifikan yaitu sebesar 161%, hal ini menunjukkan strategi perusahaan yang diterapkan efektif dalam upaya meningkatkan pendapatan perusahaan.

## BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

### 3.1 Identifikasi Masalah

Dalam pembuatan tugas akhir ini, permasalahan yang dihadapi terbagi menjadi dua fokus yaitu saat perencanaan bisnis dan proses pelaksanaan bisnis. Permasalahan yang dihadapi selanjutnya disegmentasi sesuai dengan dimensi pertumbuhan yang kemudian pelaku bisnis dapat dengan mudah mencari solusi pada permasalahan.

#### 3.1.1 Permasalahan Saat Perencanaan Bisnis

Berikut merupakan kendala/masalah yang ditemukan saat melakukan perencanaan bisnis perusahaan:

1. Kurangnya Kepercayaan Terhadap Produk Lokal

Konsumen Indonesia yang masih mempunyai *mindset* bahwa produk asing/impor itu lebih bagus daripada produk lokal buatan dalam negeri menjadi tantangan awal PT. PMI untuk memasuki pasar Indonesia.

2. Dominasi Produk Impor di Berbagai Wilayah Indonesia

Produk impor yang telah lama membanjiri pasar Indonesia menjadi masalah kedua dihadapi. Terlebih perusahaan besar yang mempunyai importir khusus (*sole agent*) di Indonesia, tentu memiliki target jual kepada perusahaan tersebut.

3. Terbatasnya Dana dalam Pengembangan Produk

Semakin banyak produk yang dihasilkan oleh perusahaan, maka semakin besar peluang dalam melakukan penetrasi pasar. Dalam industri manufaktur khususnya bidang teknologi inovasi, divisi RnD sangatlah diperlukan. Terlebih PT. PMI saat ini baru memiliki sembilan macam produk, sehingga masih memerlukan riset dalam pembuatan produk baru. Namun keuangan yang ada masih difokuskan pada perputaran untuk produksi dan penjualan, sehingga menjadi permasalahan tersendiri bagi perusahaan. Terlebih dalam tahap RnD, bisa memerlukan dana dua hingga tiga kali lipat harga produk yang dijual di pasaran dan produk tambahan yang akan dibuat oleh PT. PMI memiliki harga jual yang tidak sedikit.

### 3.1.2 Permasalahan Saat Proses Bisnis

Permasalahan saat proses bisnis ditemukan saat pelaksanaan bisnis itu tersendiri dari aspek operasional perusahaan, berikut kendala/masalah yang dihadapi perusahaan:

#### 1. Terbatasnya Dana Dalam Pembangunan Workshop dan Fasilitas Kerja

Workshop dan fasilitas kerja telah direncanakan saat perencanaan bisnis akan tetapi dengan alokasi dana yang terbilang standar hanya berfokus pada fasilitas penunjang produksi saja. Saat pelaksanaan bisnis banyak fasilitas kerja yang dirasa masih kurang dan butuh adanya pengadaan yang lebih seperti fasilitas ruang kerja dan penunjang lainnya, alokasi dana pengembangan workshop dan fasilitas kerja menjadi kendala yang harus dipikirkan perusahaan untuk menunjang kinerja karyawan agar lebih produktif.



Gambar 3. 1 Rapat antara PT. PMI dan PT. KAS dalam tender untuk RS JIH Purwokerto di Kantor PT. PMI dengan kondisi yang seadanya

#### 2. Kedisiplinan Waktu Kerja Internal Perusahaan yang Masih Kurang

Masalah yang timbul dalam pertumbuhan melalui budaya berada pada internal perusahaan (SDM). Ketika awal pendirian kedisiplinan karyawan sangat tinggi, namun semakin lama perusahaan berjalan, kedisiplinan tersebut semakin menurun. Contohnya adalah terkadang karyawan setelah absensi pagi, mereka baru sarapan sehingga pekerjaan yang harusnya

dimulai pukul 08.00 atau setelah apel pagi, namun baru mulai efektif setelah 08.30 atau 09.00. Ketika jam sore pun, walau waktu masih menunjukkan pukul 16.30, mereka sudah mulai beres-beres kerja dan bersantai menunggu jam pulang kantor.

## **3.2 Pemecahan Masalah/Strategi**

### **3.2.1 Meningkatkan Kepercayaan Konsumen Pada Produk Buatan Dalam Negeri dengan Membuat Citra Kualitas Baik Produk**

Salah satu pertumbuhan perusahaan adalah dengan menjual produk. Keinginan setiap perusahaan tentu dapat menjual lebih banyak produk. Namun terkadang perusahaan mendapati beberapa masalah dalam penjualan seperti: produk/jasa yang kurang memuaskan, produk yang terlalu bagus sehingga pelanggan tidak perlu membeli ulang, atau kompetitor mempunyai tawaran lebih baik.

Berdasarkan identifikasi permasalahan pada distributor masih mengedepankan produk impor, perusahaan dalam menentukan strategi melalui konsumen, harus mengelompokkan konsumen tersebut menjadi kategori bisnis / perusahaan dan individu. Konsumen dengan kategori bisnis memiliki fokus pada bidang industri, ukuran perusahaan, nafsu terhadap risiko, dan sensitivitas harga. Konsumen dengan kategori individu memiliki fokus pada rentang usia, pendapatan, kesempatan penggunaan produk, dan proses pembelian. Sebuah ilmu baru tentang pendekatan pelanggan terkait pentingnya memahami dan memenuhi kebutuhannya lebih baik daripada orang lain (Varadarajan, 2020).

Kualitas produk menjadi kunci utama dalam penambahan konsumen baru (rumah sakit) melalui distributor / kontraktor. Ketika produk yang dihasilkan oleh PT. PMI memenuhi perizinan yang ada (ijin edar Kemenkes dan uji SNI), maka kepercayaan konsumen akan meningkat. Selain itu, dukungan atau program pemerintah terhadap AKD (Alat Kesehatan Dalam Negeri) harus lebih ditekankan. Ketika ada peraturan yang mewajibkan rumah sakit pemerintah, baik pusat, daerah, kabupaten/kota, hingga ke puskesmas memakai produk buatan dalam negeri, maka otomatis lambat laun kepercayaan akan buatan produk lokal dapat naik secara perlahan.

### 3.2.2 Perluasan Jejaring Distributor Di Seluruh Wilayah Indonesia Untuk Mengurangi Dominasi Produk Impor

Berdasarkan identifikasi permasalahan pada dominasi produk impor di berbagai wilayah Indonesia, ketika perusahaan berekspansi ke wilayah baru, awalnya mereka harus memperhatikan kerangka *Culture, Administrative, Geographic, and Economic* (CAGE) dengan resiko terkecil dari tempat asal mereka. Perusahaan kecil yang mencari pertumbuhan dari geografi saat ini harus memastikan bahwa operasi di lokasi mereka saat ini bekerja dengan sempurna sebelum berkembang. Perusahaan kecil seperti itu harus dengan hati-hati menghilangkan kekurangan di lokasi saat ini, meneliti lokasi baru dengan cermat, melebih-lebihkan modal dan waktu untuk mencapai kesuksesan di lokasi baru, dan mengukur kinerja untuk memperbaiki masalah dan berinvestasi di tempat yang paling menjanjikan pertumbuhan.

Perusahaan besar yang mencari pertumbuhan dari geografi saat ini harus terbuka untuk belajar tentang bagaimana kebutuhan pelanggan berkembang dan mengembangkan visi produk yang menarik untuk memenuhi kebutuhan tersebut secara lebih efektif daripada pesaing. Pertumbuhan melalui geografi tidak hanya berlaku pada sebuah kompetisi antar perusahaan. Perusahaan besar dengan skala internasional tentunya memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing sehingga memilih saling bekerjasama demi kemajuan bersama (Reddy & Xie, 2017).

Dalam mencapai tujuan agar produk PT. PMI bisa lebih tersebar di seluruh Indonesia adalah dengan cara menggandeng distributor baru yang kiranya bisa lebih menjangkau hingga ke pelosok dalam negeri. Menjadi anggota pada asosiasi perusahaan yang bergerak pada bidang alat kesehatan seperti AIGMI (Asosiasi Instalasi Gas Medis Indonesia), GAKESLAB (Perkumpulan organisasi perusahaan alat-alat kesehatan dan laboratorium resmi di Republik Indonesia), dan ASPAKI (Asosiasi Produsen Alat Kesehatan Indonesia) menjadi strategi dalam perluasan pasar hingga ke pelosok negeri.

Pada tahun 2021, PT. PMI memiliki empat distributor yaitu PT. Mekar Abadi Pratama, PT. Putra Selaras Sentosa, PT. Sentra Alkindo Investasa, dan PT. Citra Vita Buana. PT. PMI juga menerima pembuatan produk OEM (*Original*



*Equipment Manufacturer*) terkait peralatan gas medis yang serupa. Keputusan untuk menerima adanya OEM ini karena PT. Mekar Abadi Pratama sudah menjadi distributor utama dari merek M.A Medical, sehingga beberapa distributor besar menginginkan mempunyai merek tersendiri. Adapun untuk perusahaan yang memiliki OEM di PT. PMI adalah PT. Aneka Industri Gas Medis Indonesia dengan merek dagang Vanward dan PT. PT. Kiat Barkah Anugerah Tjajah dengan merek dagang Medkit.



Gambar 3. 2 Logo Perusahaan yang Bekerjasama dengan PT. PMI



Gambar 3. 3 Rakernas AIGMI 2021



Gambar 3. 4 Musyawarah Nasional II ASPAKI 2021



### 3.2.3 Menjalin Kerjasama dengan Pihak Terkait dalam Mengatasi Terbatasnya Dana dalam Pengembangan Produk

Berdasarkan identifikasi permasalahan pada Terbatasnya dana dalam Pengembangan Produk yang merupakan strategi partner strategis adalah kerjasama (*partnerships*) antara dua atau lebih perusahaan atau unit bisnis yang bekerjasama untuk mencapai tujuan yang signifikan secara strategis yang saling menguntungkan (Elmuti & Kathawala, 2001). Bentuk hubungan simbiosis mutualistis yang dilakukan oleh perusahaan ini untuk memperoleh teknologi guna mendapat akses dalam pasar yang spesifik, untuk menurunkan resiko keuangan, menurunkan resiko politik, serta untuk mencapai atau menjamin keunggulan persaingan (Wheelen & Hunger, 2004). Wujud konkrit yang dapat diharapkan dari aliansi strategis adalah pengembangan produk dan pengembangan pasar untuk satu atau kelompok produk tertentu, tanpa harus menghilangkan sepenuhnya ciri khas yang dimiliki perusahaan sebelumnya.

Salah satu cara dalam mengatasi permasalahan modal kerja untuk RnD adalah mengajukan hibah pendanaan kepada Pemerintah Republik Indonesia. Hibah riset yang diselenggarakan melalui Kementrian / Instansi Pemerintah ini mengharuskan PT. PMI harus bekerjasama dengan pihak akademisi karena memang syarat utama dalam pengajuan hibah, seorang ketua harus mempunyai pendidikan minimal Strata-3 dan harus mencantumkan jurnal/penelitian yang pernah dibuat. Maka dari itu PT. PMI menggandeng Universitas Islam Indonesia dalam hal pengajuan hibah ini.



Gambar 3. 5 Kerjasama PT. PMI dengan UII terkait pengembangan Alarm Gas Medis Digital

### 3.2.4 Menjalin Kesepakatan dalam Pembangunan *Workshop* Baru dalam Mengatasi Terbatasnya Dana Dalam Pembangunan *Workshop* dan Fasilitas Kerja

Berdasarkan identifikasi permasalahan pada terbatasnya dana dalam pembangunan *workshop* dan fasilitas kerja, W. Edwards Deming (1950) dan Frederick Taylor berpendapat bahwa manajemen harus berbuat lebih banyak untuk memperbaiki lingkungan kerja dan proses agar mutu menjadi lebih baik. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Zuhri (2015) yang menyatakan peningkatan proses produksi dapat mempengaruhi kualitas produk dengan menjaga kualitas workstation produksi, dengan terjadinya peningkatan kualitas produk dapat menciptakan kepuasan dari konsumen sehingga dapat menimbulkan rasa loyalitas (Astika, 2017). Selain itu, peningkatan kualitas workstation juga dapat meningkatkan kenyamanan karyawan yang berdampak pada peningkatan produktivitas karyawan (Tachyan & Rosmadi, 2018).

PT. PMI telah sepakat bersama pemilik lahan untuk membangun *workshop* baru dengan perencanaan luasan 24 x 20 meter. Dana pembangunan yang disepakati adalah dari pemilik lahan namun ada kenaikan biaya sewa yang awalnya 50 juta rupiah per tahun menjadi 75 juta rupiah per tahun. Dan PT. PMI harus membayar untuk biaya sewa untuk 2 tahun di awal atau sebesar 150 juta rupiah. Dimana waktu sewa dihitung ketika PT. PMI menempati bangunan yang sudah jadi.

### 3.2.5 Meningkatkan Ketegasan dalam Penerapan Aturan Perusahaan Untuk Meningkatkan Kedisiplinan Waktu Kerja Internal Perusahaan

Berdasarkan identifikasi permasalahan pada kedisiplinan waktu kerja internal perusahaan yang masih kurang, Sebuah perusahaan kemungkinan besar akan tumbuh lebih cepat daripada industri lainnya jika ia mengembangkan ketiga rangkaian utama yaitu nilai seorang CEO, daya tarik karyawan, dan keuntungan pelanggan. Selain membuat perusahaan tumbuh lebih cepat, budaya yang salah juga dapat memperlambat pertumbuhan perusahaan, terutama jika CEO merasa harus memaksakan nilai-nilainya pada organisasi tanpa memperhatikan daya tarik mereka kepada karyawan atau kemampuan mereka untuk mendorong perilaku yang menarik dan mempertahankan pelanggan. Maka dari itu budaya pada perusahaan dapat mempengaruhi pengambilan sebuah keputusan (Srivastava, et al., 2020).

Ketegasan direktur dalam pengawasan kerja perusahaan memang sangat berarti. Saat ini PT. PMI memiliki tiga direktur (direktur utama, direktur teknis, dan direktur keuangan). Ketika ada karyawan yang memang melakukan kesalahan, ketiga direktur ini memang harus memberikan contoh ketegasan dan kedisiplinan yang tidak membedakan satu dengan yang lainnya. Ketika satu direktur mempunyai toleransi tinggi dalam sebuah kesalahan, tentu akan berefek buruk. Faktor kepemimpinan yang bagus akan membuat para pekerja lebih disiplin namun tetap bekerja dengan ceria ketika di kantor. Meskipun mereka melakukan kesalahan pun, akan dengan senantiasa mengakui kesalahan tersebut, dan menerima resiko yang ada. Ketika diberikan pekerjaanpun, meskipun bersikap santai, pekerjaan tetap selesai sesuai jadwal yang ditentukan



## BAB IV KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

### 4.1 Kesimpulan

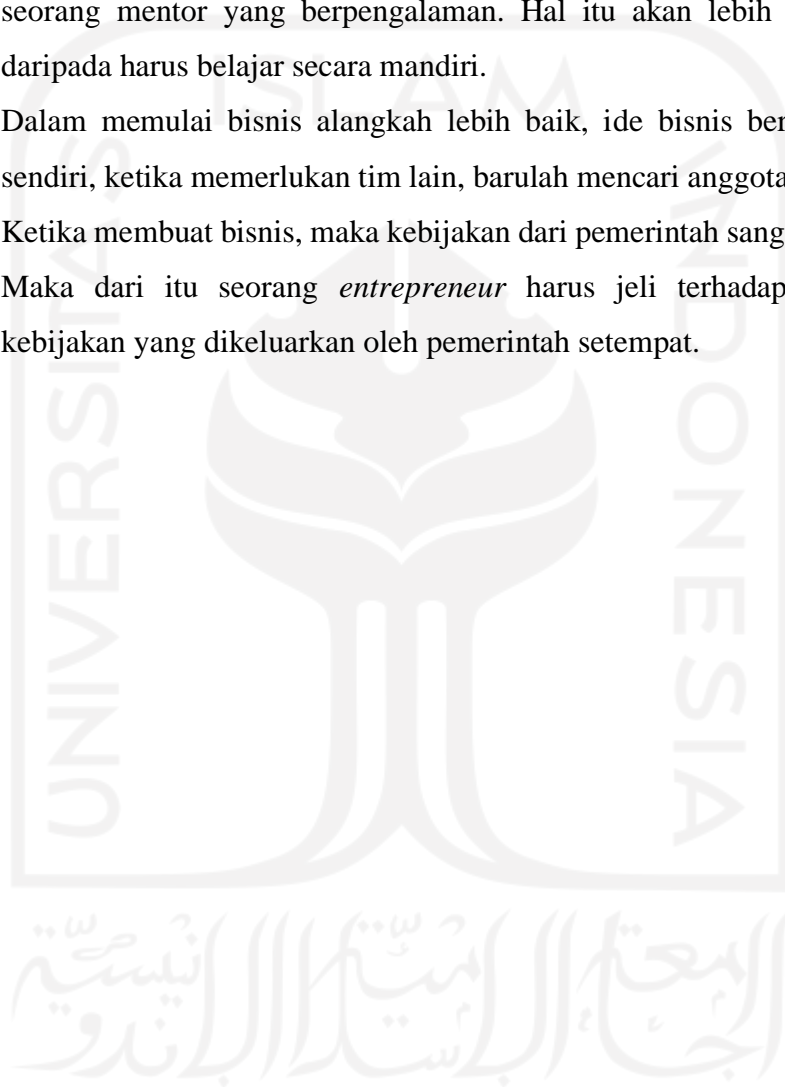
Fokus praktik bisnis yang dijalankan penulis adalah pada strategi pertumbuhan perusahaan PT. Putra Medikaltek Indonesia, yang telah berjalan dari tahun 2020 hingga 2021, sesuai dengan konsentrasi penulis yaitu manajemen strategi. Adapun untuk kesimpulan yang diambil dari praktik bisnis ini adalah:

1. Secara umum, PT. Putra Medikaltek Indonesia berkembang cukup baik sejak awal pendiriain usaha tetapi masih belum menerapkan seutuhnya strategi bisnis dalam mengoptimal proses bisnis yang ada. Dalam pelaksanaannya pun masih terbatas dengan sumber daya yang seadanya dan belum memanfaatkan peluang yang ada dengan maksimal.
2. Permasalahan yang dihadapi PT. Putra Medikaltek Indonesia yaitu kurangnya kepercayaan terhadap produk lokal, dominasi produk impor di berbagai wilayah indonesia, terbatasnya dana dalam pengembangan produk, terbatasnya dana dalam pembangunan workshop dan fasilitas kerja dan kedisiplinan waktu kerja internal perusahaan yang masih kurang.
3. Solusi terhadap permasalahan PT. Putra Medikaltek Indonesia yaitu dengan menerapkan strategi konsep lima dimensi pertumbuhan perusahaan dengan mengupayakan standarisasi produk yang dimiliki agar konsumen lebih percaya terhadap produk dalam negeri (Konsumen), rencana menjangkau pasar nusantara hingga ke daerah dengan menambah kerjasama dengan distributor baru (Geografis), berinovasi dengan menambah macam produk yang dimiliki dan bekerjasama dengan pihak akademisi (Produk), memiliki rencana pembangunan unit *workshop* dan fasilitas kerja baru (Kapabilitas) dan menerapkan budaya kebebasan dalam berinovasi dan berpendapat (Budaya).

### 4.2 Rekomendasi

Rekomendasi yang bisa diberikan oleh penulis kepada pembaca yang ingin mendirikan usaha atau bisnis adalah:

1. Ketika membuka sebuah usaha, perencanaan harus benar-benar matang, namun harus segera 'action'. Jangan sampai terlalu banyak perencanaan namun bisnis tidak segera jalan.
2. Pentingnya perpaduan antara ilmu teori dan ilmu praktik agar dalam berbisnis bisa lebih lancar dan terhindar dari berbagai masalah yang ada.
3. Jikalau masih ragu dalam membuat bisnis, sebaiknya didampingi oleh seorang mentor yang berpengalaman. Hal itu akan lebih memudahkan daripada harus belajar secara mandiri.
4. Dalam memulai bisnis alangkah lebih baik, ide bisnis berasal dari diri sendiri, ketika memerlukan tim lain, barulah mencari anggota lain.
5. Ketika membuat bisnis, maka kebijakan dari pemerintah sangat diperlukan. Maka dari itu seorang *entrepreneur* harus jeli terhadap aturan atau kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah setempat.



## DAFTAR PUSTAKA


- Ambarwati, A., 2018. *Perilaku dan Teori Organisasi*. Malang: Media Nusa Creative.
- Astika, H. L., 2017. Pengaruh Kualitas Produk, Kepercayaan dan Kepuasan Terhadap Loyalitas Konsumen Kartu Telkomsel. *Repository Universitas Muhammadiyah Jember*.
- Brigham, E. F. & Houston, J. F., 2009. *Fundamentals of Financial Management*. United States: South-Western Cengage Learning.
- Cohan, P. S., 2017. *Disciplined Growth Strategies*. Marlborough: Apress.
- Cooper, L. G. & Nakanishi, M., 1988. *Market-Share Analysis : Evaluating Competitive Marketing Effectiveness*. USA: Kluwer Academic Publishers.
- Dessler, G., 2013. *Human Resource Management*. Unites States: Pearson Education.
- Elmuti, D. & Kathawala, Y., 2001. An overview of strategic alliances. *MCB University Press*.
- Erhardt, M. C. & Brigham, E. F., 2011. *Financial Management: Theory and Practice*. United States: South-Western Cengage Learning.
- Heizer, J., Render, B. & Munson, C., 2017. *Operations Management*. United State: Pearson.
- Hooley, G., Piercy, N. F., Nicoulaud, B. & Rudd, J. M., 2017. *Marketing Strategy & Competitive Positioning*. Edisi ke-6 ed. United Kingdom: Pearson Education Limited.
- Kensing, F. & Jeanette, B., 1998. Participatory Design: Issues and Concerns. *Computer Supported Cooperative Work*.
- Kotler, P. & Armstrong, G., 2018. *Principles of Marketing*. New York: Pearson.
- Kotler, P. & Keller, P., 2006. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kuntjoroadi, W. & Safitri, N., 2009. Analisis Strategi Bersaing dalam Persaingan Usaha Penerbangan Komersial. *Bisnis & Birokrasi, Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*.
- Kurza, H. D. & Salvadori, N., 2000. Economic Systems Research. *Economic Systems Research*.

- Melendez, S., 2019. *What Is the Definition of Market Size?*. [Online] Available at: <https://smallbusiness.chron.com/definition-market-size-65724.html>
- Mundy, K. & Bullen, G. S., 2015. The Business Development Files: Tools for Evaluating New Business Ideas. *Agricultural and Resource Economics*.
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y., 2010. *Business Model Generation : A Handbook for Visionaries, Game Changers dan Challangers*. New Jersey : John Wiley & Sons, Inc.
- Pillai, R. & Bagavathi, 2012. *Marketing Management*. New Delhi: S. Chand.
- Pristianingrum, N., 2017. Peningkatan efisiensi dan produktivitas perusahaan manufaktur dengan sistem Just In Time. *Jurnal Ilmiah Ilmu Akuntansi, Keuangan Dan Pajak*.
- Purnawati, N. & Setyohadi, D., 2017. The Analysis of Implementation Business Model Canvas At The E-Marketplace Dipeta Company. *Scientific Journal of Informatics* .
- Reddy, K. & Xie, E., 2017. Cross-border mergers and acquisitions by oil and gas multinational. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*.
- Sakti, N. W., 2021. *Merekam Pandemi Covid-19 dan Memahami Kerja Keras Pengawal APBN*. Jakarta: Kementerian Keuangan RI.
- Scott, I., 2016. A business model for success: Enterprises serving the base of the pyramid. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*.
- Snell, S. & Bohlander, G., 2013. *Managing Human Resources*. Unitesd States: South-Western, Cengage Learning.
- Srivastava, S., Singh, S. & Dhir, S., 2020. Culture and International business research: A review and research agenda. *International Business Review*.
- Tachyan, Z. & Rosmadi, M. L. N., 2018. Faktor Pendukung Karyawan Untuk Meningkatkan Produktivitas Organisasi Bisnis. *Ikraith Ekonomika*.
- Tran, Q. & Tian, Y., 2013. Organizational Structure: Influencing Factors and Impact on a Firm. *American Journal of Industrial and Business Management*.
- Varadarajan, R., 2020. Customer information resources advantage, marketing strategy and business. *Industrial Marketing Management*.



- Wahyuni, H. C. & Setiawan, S., 2017. Implementasi Metode Objective Matrix (OMAX) Untuk Pengukuran Produktivitas Pada PT.ABC. PROZIMA. *Productivity, Optimization and Manufacturing System Engineering*.
- Wheelen, T. L. & Hunger, J. D., 2004. *Strategic Management And Business Policy*, Pearson. New Jersey: Pearson.
- Zuhri, A. S., 2015. *Pengaruh Pemberdayaan Karyawan Produksi Dan Peningkatan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan PT. KRAKATAU STEEL* , s.l.: Program Studi Magister Manajemen Universitas Diponegoro.



**LAMPIRAN****1. Akta Pendirian**

**Notaris**  
**Netty Maria Machdar, SH**  
S.K. Menkeh R.I. No. : C90.HT.03.01 Th. 1991 Tgl. 10 Oktober 1991 jo  
No. : C - 113.HT.03.02 Th. 1998, Tgl 11 Agustus 1998

**AKTA**

---

PENDIRIAN PERSEORAN TERBATAS

---

PT. PUTRA MEDIKAL/TEK INDONESIA

---

---

---

---

---

**NOMOR** : 475.-

**TANGGAL** : 22 Agustus 2019

---

---

Komp. Perkantoran Harmoni Mas, Jl. Kunir Blok A/3, Jakarta 11110, Indonesia  
Telp. : (021) 2283 9657

## AKTA PENDIRIAN PERSEROAN TERBATAS

PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA

Nomor : 475.-

KANTOR NOTARIS  
NETTY MARIA MACHDAR, S.H  
KOMPL. PERKANTORAN HARMONI MAS  
Jl. Kuntir A/3, Jakarta 11110, Indonesia



- Pada hari ini, Kamis, tanggal 22 (dua puluh dua) Agustus 2019 (dua ribu sembilan belas). -----
- Pukul 10.20 WIB (sepuluh lewat dua puluh menit Waktu Indonesia Bagian Barat). -----
- Menghadap kepada saya, NETTY MARIA MACHDAR, Sarjana Hukum, Notaris di Jakarta, -  
dengan dihadiri oleh saksi-saksi, Notaris kenal dan akan disebut pada bagian akhir akta ini : -----
- Tuan HERU PRANOTO, lahir di Solo, pada tanggal 17 (tujuh belas) Maret 1973 (seribu -----  
sembilan ratus tujuh puluh tiga), Warga Negara Indonesia, swasta, bertempat tinggal di Provinsi -  
Jawa Barat, Kabupaten Bekasi, Villa Bekasi Indah 2 Blok A.6/4, Rukun Tetangga 001, Rukun ---  
Warga 042, Kelurahan Sumberjaya, Kecamatan Tambun Selatan, pemegang Kartu Tanda -----  
Penduduk Nomor 32160617030028, untuk sementara berada di Jakarta; -----
- menurut keterangannya dalam hal ini bertindak berdasarkan Surat Kuasa, dibuat dibawah -----  
tangan, tertanggal 23 (dua puluh tiga) Juli 2019 (dua ribu sembilan belas), bermeterai cukup, ----  
yang aslinya dilekatkan pada minuta akta ini, selaku kuasa dari dan oleh karena itu untuk dan atas  
nama : -----
1. - Tuan GILANG PUTRA PRADANA, lahir di Jakarta, pada tanggal 02 (dua) Oktober 1994  
(seribu sembilan ratus sembilan puluh empat), Warga Negara Indonesia, swasta, bertempat ---  
tinggal di Provinsi Jawa Barat, Kabupaten Bekasi, Taman Tridaya Indah Blok E4 Nomor 16,  
Rukun Tetangga 002, Rukun Warga 010, Kelurahan Tridayasakti, Kecamatan Tambun -----  
Selatan, pemegang Kartu Tanda Penduduk Nomor 3216060210940021; -----
  2. - Tuan HASYIM ABDULLOH, lahir di Sleman, pada tanggal 01 (satu) April 1995 (seribu -  
sembilan ratus sembilan puluh lima), Warga Negara Indonesia, swasta, bertempat tinggal di --  
Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Kabupaten Sleman, Jamblangan, Rukun Tetangga ---  
002, Rukun Warga 026, Kelurahan Margomulyo, Kecamatan Seyegan, pemegang Kartu -----  
Tanda Penduduk Nomor 3404050104950003; -----

اجتازت الامتحان

3. - Tuan **MUHAMMAD FANRIADHO**, lahir di Sidoarjo, pada tanggal 16 (enam belas) -----  
Maret 1994 (seribu sembilan ratus sembilan puluh empat), Warga Negara Indonesia, swasta, -  
bertempat tinggal di Provinsi Jawa Timur, Kabupaten Gresik, Dusun Krikilan, Rukun -----  
Tetangga 012, Rukun Warga 005, Kelurahan Krikilan, Kecamatan Driyorejo, pemegang -----  
Kartu Tanda Penduduk Nomor 3278031603930004; -----
4. - Tuan **Doktorandus BAKIR NURHADI**, lahir di Wonosobo, pada tanggal 25 (dua puluh --  
lima) Desember 1965 (seribu sembilan ratus enam puluh lima), Warga Negara Indonesia, ---  
swasta, bertempat tinggal di Provinsi Jawa Barat, Kabupaten Bekasi, Taman Tridaya Indah --  
E.4 Nomor 16, Rukun Tetangga 002, Rukun Warga 010, Kelurahan Tridayasakti, Kecamatan  
Tambun Selatan, pemegang Kartu Tanda Penduduk Nomor 3216062512650008; -----

- Penghadap telah saya, Notaris, kenal. -----  
- Penghadap menerangkan dengan ini menanggung dan menjamin sepenuhnya mengenai -----  
keadaan maupun identitas dan kewenangan para pihak tidak menyalahi ketentuan dari -----  
perundang-undangan yang berlaku serta tidak mengurangi izin dari pihak yang berwenang, -----  
apabila pernyataan ini tidak benar, maka penghadap membebaskan Notaris dari segala tuntutan --  
hukum dalam bentuk apapun dan menjadi tanggung jawab dan resiko penghadap sendiri, dan ----  
oleh karenanya para pihak telah sepakat dan setuju untuk bersama-sama mendirikan suatu -----  
perseroan terbatas dengan anggaran dasar sebagaimana yang termuat dalam akta pendirian ini, --  
(untuk selanjutnya cukup disingkat dengan "Anggaran Dasar"), sebagai berikut: -----

----- **NAMA DAN TEMPAT KEDUDUKAN** -----

----- **Pasal 1.** -----

1. -Perseroan terbatas ini bernama: -----  
----- **PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA** -----  
selanjutnya dalam Anggaran Dasar ini cukup disingkat dengan "Perseroan"), -----  
berkedudukan di Kabupaten Bekasi. -----
2. -Perseroan dapat membuka cabang atau perwakilan di tempat lain, baik didalam maupun-

**KANTOR NOTARIS** diluar wilayah Republik Indonesia sebagaimana yang ditetapkan oleh Direksi, dengan ---  
**NETTY MARIA MACHDAR, S.H** persetujuan dari Dewan Komisaris. -----  
 KOMP. PERKANTORAN HARMADI  
 Jl. Kunir A/3, Jakarta 11110, Indonesia

----- **JANGKA WAKTU BERDIRINYA PERSEROAN.** -----

----- **Pasal 2.** -----

-Perseroan didirikan untuk jangka waktu yang tidak ditentukan lamanya. -----

----- **MAKSUD DAN TUJUAN SERTA KEGIATAN USAHA.** -----

----- **Pasal 3.** -----

1. -Maksud dan tujuan Perseroan, ialah: -----
  - bidang Perdagangan; -----
  - bidang Aktivitas Kesehatan Manusia Dan Aktivitas Sosial; -----
  - bidang Industri Pengolahan; -----
2. -Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut diatas Perseroan dapat melaksanakan -----  
 kegiatan usaha sebagai berikut : -----
  - KBLI 46492 : Perdagangan Besar Farmasi; -----
  - KBLI 46693 : Perdagangan Besar Alat Laboratorium, Farmasi Dan Kedokteran; ---
  - KBLI 47722 : Perdagangan Eceran Barang Farmasi Di Apotik; -----
  - KBLI 47723 : Perdagangan Eceran Barang Farmasi Bukan Di Apotik; -----
  - KBLI 47726 : Perdagangan Eceran Alat Laboratorium, Farmasi Dan -----  
 Kesehatan; -----
  - KBLI 47993 : Perdagangan Eceran Keliling Bahan Kimia, Farmasi, Kosmetik -----  
 Dan Alat Laboratorium; -----
  - KBLI 4772 : Perdagangan Eceran Khusus Bahan Kimia, Barang Farmasi, -----  
 Alat Kedokteran, Parfum Dan Kosmetik di Toko; -----
  - KBLI 43292 : Instalasi Meteorologi, Klimatologi Dan Geofisika; -----
  - KBLI 86101 : Aktivitas Rumah Sakit Pemerintah; -----
  - KBLI 86201 : Aktivitas Praktik Dokter Umum; -----



- KBLI 86202 : Aktivitas Praktik Dokter Spesialis; -----
- KBLI 86109 : Aktivitas Rumah Sakit Lainnya; -----
- KBLI 32501 : Industri Furnitur Untuk Operasi, Perawatan Kedokteran Dan -----  
Kedokteran Gigi; -----
- KBLI 32502 : Industri Peralatan Kedokteran Dan Kedokteran Gigi, Perlengkapan -  
Orthopedic Dan Prosthetic; -----
- KBLI 28130 : Industri Pompa Lainnya, Kompresor, Kran Dan Klep/Katup; -----
- KBLI 32509 : Industri Peralatan Kedokteran Dan Kedokteran Gigi Serta -----  
Perlengkapan Lainnya; -----

----- M O D A L . -----

----- Pasal 4. -----

1. -Modal dasar Perseroan berjumlah **Rp. 1.500.000.000,- (satu milyar lima ratus juta --- rupiah)** dan terbagi atas **15.000 (lima belas ribu)** saham, masing-masing saham bernilai nominal sebesar **Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah)**. -----
2. -Dari modal dasar tersebut telah ditempatkan dan disetor 66,67 % (enam puluh enam ---- koma enam puluh tujuh persen) atau sejumlah **10.000 (sepuluh ribu)** saham dengan nilai nominal **Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah)** oleh para pendiri yang telah ----- mengambil bagian saham dan rincian serta nilai nominal saham yang disebutkan pada --- akhir akta. -----
3. -Saham yang masih dalam simpanan akan dikeluarkan oleh ----- Perseroan menurut keperluan modal perseroan, dengan Persetujuan Rapat Umum ----- Pemegang Saham Para pemegang saham yang namanya tercatat dalam Daftar Pemegang Saham mempunyai hak terlebih dahulu untuk mengambil bagian atas saham yang ----- hendak dikeluarkan dalam jangka waktu 14 (empat belas) hari sejak tanggal ----- penawaran dilakukan dan masing-masing pemegang saham berhak mengambil bagian --- seimbang dengan jumlah saham yang mereka miliki (Proporsional) baik terhadap saham -

KANTOR NOTARIS  
NETTY MARIA MACHIDAR, S.H  
KOMP. PERKANTORAN HARMONI MAS  
Jl. Kunir A/3, Jakarta 11110, Indonesia

yang menjadi bagiannya maupun terhadap sisa saham yang tidak diambil oleh pemegang-saham lainnya. \_\_\_\_\_

-Jika setelah lewat jangka waktu penawaran 14 (empat belas) hari tersebut, ternyata ----- masih ada sisa saham yang belum diambil bagian maka Direksi berhak menawarkan sisa tersebut kepada pihak ketiga. \_\_\_\_\_

----- S A H A M -----

----- Pasal 5 -----

1. -Semua saham yang dikeluarkan oleh Perseroan adalah saham atas nama. \_\_\_\_\_
2. -Yang boleh memiliki dan mempergunakan hak atas saham hanyalah Warga Negara ----- Indonesia atau badan hukum Indonesia. \_\_\_\_\_
3. -Bukti pemilikan saham dapat berupa surat saham. \_\_\_\_\_
4. -Dalam hal perseroan tidak menerbitkan surat saham, pemilikan saham dapat dibuktikan dengan surat keterangan atau catatan yang dikeluarkan oleh perseroan. \_\_\_\_\_
5. -Jika dikeluarkan surat saham, maka untuk setiap surat saham diberi sehelai surat saham. -
6. -Surat kolektif saham dapat dikeluarkan sebagai bukti pemilikan 2 (dua) lebih saham ----- yang dimiliki oleh seorang pemegang saham. \_\_\_\_\_
7. -Pada surat saham sekurangnya harus dicantumkan: \_\_\_\_\_
  - a. -nama dan alamat pemegang saham; \_\_\_\_\_
  - b. -nomor surat saham; \_\_\_\_\_
  - c. -tanggal pengeluaran surat saham; \_\_\_\_\_
  - d. -nilai nominal saham. \_\_\_\_\_
8. -Pada surat kolektif saham sekurangnya harus dicantumkan: \_\_\_\_\_
  - a. -nama dan alamat pemegang saham; \_\_\_\_\_
  - b. -nomor surat kolektif saham; \_\_\_\_\_
  - c. -nomor surat saham dan jumlah saham; \_\_\_\_\_
  - d. -tanggal pengeluaran surat kolektif saham; \_\_\_\_\_



c. -nilai nominal saham; -----

9. -Surat saham dan surat kolektif saham harus ditandatangani oleh seorang oleh Direktur --  
Utama dengan persetujuan seorang Dewan Komisaris. -----

#### ----- PEGGANTI SURAT SAHAM -----

##### ----- Pasal 6 -----

1. -Apabila surat saham rusak atau tidak dapat dipakai lagi, maka atas permintaan mereka --  
yang berkepentingan, Direksi akan mengeluarkan surat saham pengganti, setelah surat  
saham yang rusak atau tidak dapat dipakai tersebut diserahkan kembali kepada Direksi. --
2. -Surat saham sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 kemudian dihapuskan/dimusnahkan --  
dan oleh Direksi dibuat Berita Acara untuk dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang  
Saham berikutnya. -----
3. -Apabila surat saham hilang maka atas permintaan mereka yang berkepentingan, Direksi  
akan mengeluarkan surat saham pengganti setelah menurut pendapat Direksi kehilangan  
itu cukup dibuktikan dan dengan jaminan yang dipandang perlu oleh Direksi untuk tiap  
peristiwa yang khusus. -----
4. -Setelah pengganti surat saham tersebut dikeluarkan, maka surat saham yang dinyatakan  
hilang tersebut, tidak berlaku lagi terhadap Perseroan. -----
5. -Semua biaya untuk pengeluaran pengganti surat saham itu ditanggung oleh pemegang --  
saham yang berkepentingan. -----
6. -Ketentuan dalam pasal 6 ini, mutatis-mutandis juga berlaku bagi pengeluaran pengganti  
surat kolektif saham. -----

#### ----- PEMINDAHAN HAK ATAS SAHAM -----

##### ----- Pasal 7 -----

1. -Pemindahan hak atas saham, harus berdasarkan akta pemindahan hak yang ditanda- ----  
tangani oleh yang memindahkan dan yang menerima pemindahan atau wakil mereka  
yang sah. -----

KANTOR NOTARIS  
NETTY MARIA MACHMUD  
KOMP. PEMBANTARAN ILMU RUMAH MAS  
Jl. Kunir A/3, Jakarta 11110, Indonesia

2. -Pemindahan hak atas saham hanya diperkenankan dengan persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham. Pemegang saham yang hendak memindahkan sahamnya harus menawarkan terlebih dahulu secara tertulis kepada pemegang saham lain dengan menyebutkan harga serta persyaratan penjualan dan memberitahukan kepada Direksi secara tertulis tentang penawaran tersebut. -----
3. -Pemindahan hak atas saham harus mendapat persetujuan dari instansi yang berwenang,-- jika peraturan perundang-undangan mensyaratkan untuk itu. -----
4. -Mulai hari panggilan Rapat Umum Pemegang Saham sampai dengan hari dilaksanakan Rapat Umum Pemegang Saham itu, pemindahan hak atas saham tidak diperkenankan. ---
5. -Apabila karena warisan, perkawinan atau sebab-sebab lain saham tidak lagi menjadi milik Warga Negara Indonesia atau Badan Hukum Indonesia atau apabila seorang pemegang saham kehilangan kewarganegaraan Indonesianya, maka dalam jangka waktu I (satu) tahun orang atau badan hukum tersebut diwajibkan untuk menjual atau memindahkan hak atas saham itu kepada seorang Warga Negara Indonesia atau suatu Badan Hukum Indonesia, menurut ketentuan Anggaran Dasar. -----

#### ----- RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM -----

##### ----- Pasal 8 -----

1. -Rapat Umum Pemegang Saham yang selanjutnya disebut RUPS adalah : -----
- a. -Rapat Umum Pemegang Saham tahunan; -----
- b. -Rapat Umum Pemegang Saham lainnya selanjutnya dalam Anggaran Dasar disebut Rapat Umum Pemegang Saham luar biasa yaitu Rapat Umum Pemegang Saham yang diadakan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan. -----
2. -Istilah Rapat Umum Pemegang Saham dalam Anggaran Dasar ini berarti keduanya, --- yaitu Rapat Umum Pemegang Saham tahunan dan Rapat Umum Pemegang Saham luar biasa. kecuali dengan tegas dinyatakan lain. -----
3. -Dalam Rapat Umum Pemegang Saham tahunan : -----

الجمعة، الأستد الاندوسية

- a. -Direksi mengajukan perhitungan tahunan yang terdiri dari Neraca Dan Perhitungan-Laba Rugi dari Tahun Buku yang bersangkutan serta penjelasan atas dokumen ----- tersebut untuk mendapat pengesahan Rapat. -----
  - b. -Direksi mengajukan Laporan Tahunan mengenai keadaan dan jalannya Perseroan, -- hasil yang telah dicapai, perkiraan mengenai perkembangan Perseroan dimasa yang -- akan datang, kegiatan utama Perseroan dan perubahannya selama Tahun Buku serta -- rincian masalah yang timbul selama Tahun Buku yang mempengaruhi kegiatan ----- Perseroan untuk mendapatkan persetujuan Rapat. -----
  - c. -Diputuskan penggunaan laba Perseroan. -----
  - d. -Diputuskan mata acara RUPS lainnya yang telah diajukan sebagaimana mestinya -- dengan memperhatikan ketentuan anggaran dasar. -----
4. -Pengesahan perhitungan tahunan oleh Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan berarti -- memberikan pelunasan dan pembebasan tanggung jawab sepenuhnya kepada para -- anggota Direksi dan Dewan Komisaris atas pengurusan dan pengawasan yang telah -- dijalankan selama Tahun Buku yang lalu, sejauh tindakan tersebut tercermin dalam -- perhitungan tahunan. -----
  5. -Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa dapat diselenggarakan sewaktu-waktu ----- berdasarkan kebutuhan untuk membicarakan dan memutuskan mata acara Rapat, kecuali -- mata acara Rapat yang dimaksud pada ayat 3 huruf a, b dan c dengan memperhatikan -- peraturan perundang-undangan serta anggaran dasar. -----

**- TEMPAT, PEMANGGILAN DAN PIMPINAN RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM -**

**Pasal 9**

1. -Rapat Umum Pemegang Saham diadakan ditempat kedudukan Perseroan atau ditempat - Perseroan melakukan kegiatan usaha. -----
2. -Rapat Umum Pemegang Saham diselenggarakan dengan melakukan pemanggilan ----- terlebih dahulu kepada pemegang saham dengan surat tercatat dan/atau iklan dalam surat

NETTY M. A. MACHDI  
KOMP. PERKANTORAN HARMONI MAS  
Jl. Kunir A/3, Jakarta 11110 Indonesia

kabar.)

3. Pemanggilan Rapat Umum Pemegang Saham dilakukan paling lambat 14 (empatbelas) - hari sebelum tanggal Rapat dalam hal yang mendesak jangka waktu tersebut dapat dipersingkat paling lambat 7 (tujuh) hari sebelum Rapat dengan tidak memperhitungkan tanggal panggilan dan tanggal Rapat. -----

4. -Apabila dalam Anggaran Dasar ini tidak ditentukan lain, maka Rapat Umum Pemegang Saham dipimpin oleh Direktur Utama, dalam hal Direktur Utama tidak ada atau berhalangan karena sebab apapun hal mana tidak perlu dibuktikan kepada pihak ketiga Rapat dipimpin oleh seorang Direktur, dan dalam hal Direktur tidak ada atau berhalangan karena sebab apapun hal mana tidak perlu dibuktikan kepada pihak ketiga maka Rapat dipimpin oleh salah seorang anggota Dewan Komisaris, dalam hal semua anggota Dewan Komisaris tidak hadir atau berhalangan karena sebab apapun hal mana tidak perlu dibuktikan kepada pihak ketiga maka rapat dipimpin oleh seorang yang dipilih oleh dan dari antara mereka yang hadir dalam Rapat. -----

#### ----- KUORUM, HAK SUARA DAN KEPUTUSAN -----

##### ----- Pasal 10 -----

1. -Rapat Umum Pemegang Saham dapat dilangsungkan apabila Kuorum Kehadiran ----- sebagaimana diisyaratkan dalam Pasal-Pasal 86, 88 dan 89 Undang-Undang tentang ----- Perseroan Terbatas telah dipenuhi. -----
2. -Pemungutan suara mengenai diri orang dilakukan dengan surat tertutup yang tidak ----- ditandatangani dan mengenai hal lain secara lisan, kecuali apabila Ketua Rapat menentukan lain tanpa ada keberatan dari pemegang saham yang hadir dalam Rapat. -----
3. -Suara blanko atau suara yang tidak sah dianggap tidak ada dan tidak dihitung dalam ----- menentukan jumlah suara yang dikeluarkan dalam Rapat. -----
4. -Semua keputusan diambil berdasarkan musyawarah untuk mufakat. Dalam hal ----- keputusan berdasarkan musyawarah untuk mufakat tidak tercapai maka keputusan



diambil dengan pemungutan suara berdasarkan suara setuju dari jumlah suara yang dikeluarkan dengan sah dalam Rapat, sebagaimana yang ditentukan dalam Pasal-Pasal 87, 88 dan 89 Undang-Undang tentang Perseroan Terbatas. -----

-----  
**DIREKSI**  
 -----

-----  
**Pasal 11**  
 -----

1. -Perseroan diurus dan dipimpin oleh suatu Direksi yang terdiri dari 1 (satu) orang -----  
 Direktur atau lebih, apabila diangkat lebih dari seorang Direktur, maka seorang -----  
 diantaranya dapat diangkat sebagai Direktur Utama. -----
2. -Para anggota Direksi diangkat oleh Rapat Umum Pemegang Saham, masing-masing ----  
 untuk jangka waktu 5 (lima) tahun dan dengan tidak mengurangi hak Rapat Umum -----  
 Pemegang Saham untuk memberhentikannya sewaktu-waktu. -----
3. -Apabila oleh suatu sebab jabatan anggota Direksi lowong, maka dalam jangka waktu 30  
 (tigapuluh) hari sejak terjadi lowongan, harus diselenggarakan Rapat Umum Pemegang  
 Saham, untuk mengisi lowongan itu, dengan memperhatikan ketentuan peraturan  
 perundang-undangan dan anggaran dasar. -----
4. -Apabila oleh suatu sebab apapun semua jabatan anggota Direksi lowong maka dalam ----  
 jangka waktu paling lama 30 (tigapuluh) hari sejak terjadinya lowongan tersebut harus  
 diselenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham untuk mengangkat Direksi baru, dan  
 untuk sementara Perseroan diurus oleh Dewan Komisaris. -----
5. -Seorang anggota Direksi berhak mengundurkan diri dari jabatannya dengan -----  
 memberitahukan secara tertulis mengenai maksudnya tersebut kepada Perseroan -----  
 sekurangnya 30 (tigapuluh) hari sebelum tanggal pengunduran dirinya. -----
6. -Jabatan anggota Direksi berakhir apabila: -----
  - a. -kehilangan kewarganegaraan Indonesia; -----
  - b. -mengundurkan diri sesuai dengan ketentuan ayat 5; -----
  - c. -tidak lagi memenuhi persyaratan perundang-undangan yang berlaku; -----

- d. -meninggal dunia; -----
- c. -diberhentikan berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham. -----

#### ----- TUGAS DAN WEWENANG DIREKSI -----

##### ----- Pasal 12 -----

1. -Direksi berhak mewakili Perseroan didalam dan diluar Pengadilan tentang segala hal dan dalam segala kejadian, mengikat Perseroan dengan pihak lain dan pihak lain dengan Perseroan, serta menjalankan segala tindakan, baik yang mengenai kepengurusan maupun kepemilikan, akan tetapi dengan pembatasan bahwa untuk : -----
  - a. -meminjam atau meminjamkan uang atas nama Perseroan (tidak termasuk mengambil uang Perseroan di bank); -----
  - b. -mendirikan suatu usaha baru atau turut serta pada perusahaan lain baik di dalam -----  
maupun di luar negeri; -----  
-harus dengan persetujuan Dewan Komisaris. -----
2. a. -Direktur Utama berhak dan berwenang bertindak untuk dan atas nama Direksi serta -  
mewakili perseroan. -----
- b. -Dalam hal Direktur Utama tidak hadir atau berhalangan karena sebab apapun juga, --  
yang tidak perlu dibuktikan kepada pihak ketiga, maka salah seorang anggota Direksi  
lainnya berhak dan berwenang bertindak untuk dan atas nama Direksi serta mewakili  
perseroan. -----

#### ----- RAPAT DIREKSI -----

##### ----- Pasal 13 -----

1. -Rapat Direksi dapat diadakan setiap waktu bilamana dipandang perlu oleh seorang atau lebih anggota Direksi atau atas permintaan tertulis dari seorang atau lebih anggota Dewan Komisaris atau atas permintaan tertulis 1 (satu) pemegang saham atau lebih yang -----  
bersama-sama mewakili 1/10 (satu persepuluh) bagian dari jumlah seluruh saham dengan  
hak suara yang sah. -----

2. -Panggilan Rapat Direksi dilakukan oleh anggota Direksi yang berhak mewakili Direksi - menurut ketentuan pasal 9 Anggaran Dasar ini. -----
3. -Panggilan Rapat Direksi harus disampaikan dengan surat tercatat atau dengan surat yang disampaikan langsung kepada setiap anggota Direksi dengan mendapat tanda terima paling lambat 3 (tiga) hari sebelum Rapat diadakan, dengan tidak memperhitungkan tanggal panggilan dan tanggal Rapat. -----
4. -Panggilan Rapat itu harus mencantumkan acara, tanggal, waktu dan tempat Rapat. -----
5. -Rapat Direksi diadakan ditempat kedudukan Perseroan atau tempat kegiatan usaha ----- Perseroan. Apabila semua anggota Direksi hadir atau diwakili, panggilan terlebih dahulu tersebut tidak diisyaratkan dan Rapat Direksi dapat diadakan dimanapun juga dan berhak mengambil keputusan yang sah dan mengikat. -----
6. -Rapat Direksi dipimpin oleh Direktur Utama, dalam hal Direktur Utama tidak dapat ---- hadir atau berhalangan hal mana tidak perlu dibuktikan kepada pihak ketiga, maka Rapat Direksi akan dipimpin oleh seorang anggota Direksi yang dipilih oleh dan dari anggota Direksi yang hadir. -----
7. -Seorang anggota Direksi dapat diwakili dalam Rapat Direksi hanya oleh anggota Direksi lainnya berdasarkan Surat Kuasa. -----
8. -Rapat Direksi adalah sah dan berhak mengambil keputusan yang mengikat apabila lebih dari 1/2 (satu perdua) dari jumlah anggota Direksi hadir atau diwakili dalam Rapat. -----
9. -Keputusan Rapat Direksi harus diambil berdasarkan musyawarah untuk mufakat. Dalam hal keputusan berdasarkan musyawarah untuk mufakat tidak tercapai maka keputusan diambil dengan pemungutan suara berdasarkan suara setuju paling sedikit lebih dari 1/2 (satu perdua) dari jumlah suara yang sah yang dikeluarkan dalam Rapat. -----
10. -Apabila suara yang setuju dan yang tidak setuju sama banyaknya, maka usul dianggap - ditolak, kecuali mengenai diri orang maka akan dilakukan dengan undian. -----
11. a. -Setiap anggota Direksi yang hadir berhak mengeluarkan 1 (satu) suara dan -----



tambahan 1 (satu) suara untuk setiap anggota Direksi lain yang diwakilinya. -----

b. -Pemungutan suara mengenai diri orang dilakukan dengan surat suara tertutup -----  
tanpa tandatangan, sedangkan pemungutan suara mengenai hal-hal lain -----  
dilakukan secara lisan kecuali, ketua rapat menentukan lain tanpa ada keberatan -----  
dari yang hadir. -----

c. -Suara blanko dan suara yang tidak sah dianggap tidak dikeluarkan secara sah dan --  
dianggap tidak ada serta tidak dihitung dalam menentukan jumlah suara yang -----  
dikeluarkan. -----

12. -Direksi dapat juga mengambil keputusan yang sah tanpa mengadakan Rapat Direksi, ---  
dengan ketentuan semua anggota Direksi telah diberitahu secara tertulis dan semua -----  
anggota Direksi memberikan persetujuan mengenai usul yang diajukan secara tertulis ---  
serta menandatangani persetujuan tersebut. -----

-Keputusan yang diambil dengan cara demikian mempunyai kekuatan yang sama dengan  
keputusan yang diambil dengan sah dalam Rapat Direksi. -----

#### ----- DEWAN KOMISARIS -----

##### ----- Pasal 14 -----

1. -Dewan Komisaris terdiri dari seorang atau lebih anggota Dewan Komisaris, apabila -----  
diangkat lebih dari seorang anggota Dewan Komisaris, maka seorang diantaranya dapat  
diangkat sebagai Komisaris Utama. -----

2. -Yang boleh diangkat sebagai anggota Dewan Komisaris hanya Warga Negara -----  
Indonesia yang memenuhi persyaratan yang ditentukan peraturan perundang-undangan -----  
yang berlaku. -----

3. -Anggota Dewan Komisaris diangkat oleh Rapat Umum Pemegang Saham untuk jangka -----  
waktu 5 (lima) tahun, dengan tidak mengurangi hak Rapat Umum Pemegang Saham untuk  
memberhentikan sewaktu-waktu. -----

4. -Apabila oleh suatu sebab jabatan anggota Dewan Komisaris lowong, maka dalam jangka ---

waktu 30 (tigapuluh) hari setelah terjadinya lowongan, harus diselenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham untuk mengisi lowongan itu dengan memperhatikan ketentuan ayat 2 pasal ini. -----

5. -Seorang anggota Dewan Komisaris berhak mengundurkan diri dari jabatannya dengan ----- memberitahukan secara tertulis mengenai maksud tersebut kepada Perseroan sekurangnya 30 (tigapuluh) hari sebelum tanggal pengunduran dirinya. -----

6. -Jabatan anggota Dewan Komisaris berakhir apabila : -----

- a. -kehilangan kewarganegaraan Indonesia; -----
- b. -mengundurkan diri sesuai dengan ketentuan ayat 5; -----
- c. -tidak lagi memenuhi persyaratan perundang-undangan yang berlaku; -----
- d. -meninggal dunia; -----
- e. -diberhentikan berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham. -----

#### ----- TUGAS DAN WEWENANG DEWAN KOMISARIS -----

##### ----- Pasal 15 -----

1. -Dewan Komisaris berhak untuk menandatangani atas nama perseroan mengikat ----- perseroan pada pihak lain atau pihak lain pada perseroan serta menjalankan segala hak ----- dan kekuasaan, baik yang mengenai pengurusan, maupun yang mengenai pemilikan, asal saja dalam rangka, maksud dan tujuan serta guna kepentingan perseroan dengan ----- pembatasan : -----

- a. meminjam atau meminjamkan uang guna perseroan; -----
- b. mendapatkan atau melepaskan barang-barang tetap serta perusahaan-perusahaan ----- kepunyaan perseroan; -----
- c. menggadaikan barang-barang bergerak kepunyaan perseroan; -----

2. -Dewan Komisaris melakukan pengawasan atas kebijaksanaan Direksi dalam ----- menjalankan Perseroan serta memberikan nasihat kepada Direksi. -----

3. -Dewan Komisaris baik bersama-sama maupun sendiri-sendiri setiap waktu dalam jam -----

kerja kantor Perseroan berhak memasuki bangunan dan halaman atau tempat lain yang ---  
dipergunakan atau yang dikuasai oleh Perseroan dan berhak memeriksa semua -----  
pembukuan, surat dan alat bukti lainnya, memeriksa dan mencocokkan keadaan uang kas  
dan lain-lain serta berhak untuk mengetahui segala tindakan yang telah dijalankan oleh --  
Direksi. -----

4. -Direksi dan setiap anggota Direksi wajib untuk memberikan penjelasan tentang segala --  
hal yang ditanyakan oleh Dewan Komisaris. -----
5. -Apabila seluruh anggota Direksi diberhentikan untuk sementara dan perseroan tidak ---  
mempunyai seorangpun anggota Direksi, maka untuk sementara Dewan Komisaris  
diwajibkan untuk mengurus perseroan. Dalam hal demikian Dewan Komisaris berhak  
untuk memberikan kekuasaan sementara seorang atau lebih diantara Dewan Komisaris  
atas tanggungan Dewan Komisaris juga. -----
6. -Dalam hal hanya ada seorang anggota Dewan Komisaris, maka segala tugas dan -----  
kewenangan yang diberikan kepada Komisaris Utama atau anggota Dewan Komisaris  
dalam anggaran dasar ini berlaku pula baginya. -----

#### ----- RAPAT DEWAN KOMISARIS -----

##### ----- Pasal 16 -----

-Ketentuan sebagaimana yang dimaksud dalam **Pasal 10 mutatis-mutandis** berlaku pula  
bagi Rapat Dewan Komisaris. -----

#### ----- RENCANA KERJA, TAHUN BUKU DAN LAPORAN TAHUNAN -----

##### ----- Pasal 17 -----

1. -Direksi menyampaikan Rencana Kerja yang memuat juga Anggaran Tahunan -----  
Perseroan kepada Dewan Komisaris untuk mendapat persetujuan sebelum Tahun -----  
Buku dimulai. -----
2. -Rencana Kerja sebagaimana yang dimaksud dalam ayat 1 harus disampaikan paling ----  
lambat 14 (empatbelas) hari sebelum dimulainya Tahun Buku yang akan datang. -----

3. -Tahun Buku Perseroan berjalan dari tanggal 1 (satu) Januari sampai dengan tanggal 31 --  
(tiga puluh satu) Desember. -----  
-Pada akhir bulan Desember tiap tahun, buku Perseroan ditutup. -----
4. -Direksi menyusun Laporan Tahunan dan menyediakannya di Kantor Perseroan untuk ---  
dapat diperiksa oleh para pemegang saham terhitung sejak tanggal panggilan Rapat  
Umum Pemegang Saham Tahunan. -----

#### ----- PENGGUNAAN LABA DAN PEMBAGIAN DIVIDEN -----

##### ----- Pasal 18 -----

1. -Laba bersih Perseroan dalam suatu Tahun Buku seperti tercantum dalam Neraca Dan ---  
Perhitungan Laba Rugi yang telah disahkan oleh Rapat Umum Pemegang Saham -----  
Tahunan dan merupakan saldo laba yang positif, dibagi menurut cara penggunaannya ---  
yang ditentukan oleh Rapat tersebut. -----
2. -Dalam hal Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tidak menentukan cara -----  
penggunaannya, laba bersih setelah dikurangi dengan cadangan yang diwajibkan oleh ---  
undang-undang dan Anggaran Dasar Perseroan dibagi sebagai dividen. -----
3. -Apabila perhitungan laba rugi pada suatu Tahun Buku menunjukkan kerugian yang tidak  
dapat ditutup dengan dana cadangan, maka kerugian itu akan tetap dicatat dan -----  
dimasukkan dalam perhitungan laba rugi dan dalam tahun buku selanjutnya Perseroan ---  
dianggap tidak mendapat laba selama kerugian yang tercatat dan dimasukkan dalam ----  
perhitungan laba rugi itu belum sama sekali tertutup. -----

#### ----- PENGGUNAAN DANA CADANGAN -----

##### ----- Pasal 19 -----

1. -Bagian dari laba yang disediakan untuk dana cadangan ditentukan oleh Rapat Umum ---  
Pemegang Saham dengan mengindahkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. --  
-Dana cadangan sampai dengan jumlah sekurang-kurangnya 20 % (duapuluh persen) dari  
modal yang ditempatkan hanya digunakan untuk menutup kerugian yang diderita oleh



Perseroan. -----

2. -Apabila jumlah dana cadangan telah melebihi jumlah sekurang-kurangnya 20 % -----  
(duapuluh persen) dari modal yang ditempatkan tersebut maka Rapat Umum Pemegang Saham dapat memutuskan agar jumlah dari dana cadangan yang telah melebihi jumlah sebagaimana ditentukan dalam ayat 2 digunakan bagi keperluan Perseroan. -----
3. -Direksi harus mengelola dana cadangan agar dana cadangan tersebut memperoleh laba, -  
dengan cara yang dianggap baik olehnya dengan persetujuan Komisaris dan dengan memperhatikan peraturan perundang-undangan yang berlaku. -----

#### ----- KETENTUAN PENUTUP -----

##### ----- Pasal 20 -----

-Segala sesuatu yang tidak atau belum cukup diatur dalam Anggaran Dasar ini, maka Rapat Umum Pemegang Saham yang akan memutuskan. -----

-Selanjutnya, para penghadap menerangkan bahwa: -----

1. -Untuk pertama kalinya telah diambil bagian dan disetor sebanyak 66,67 % (enam puluh-enam koma enam puluh tujuh persen) dari modal yang telah ditempatkan dengan uang ---  
tunai melalui kas Perseroan, yaitu sejumlah 10.000 (sepuluh ribu) saham atau seluruhnya  
dengan Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah) oleh para pendiri: -----
  - a. - Tuan **GILANG PUTRA PRADANA** -----  
tersebut, sebanyak 1.000 (seribu) saham atau --  
sebesar seratus juta rupiah. ----- Rp. 100.000.000,-
  - b. - Tuan **HASYIM ABDULLOH** tersebut, -----  
sebanyak 1.000 (seribu) saham atau sebesar ---  
seratus juta rupiah. ----- Rp. 100.000.000,-
  - c. - Tuan **MUHAMMAD FANRIADHO** -----  
tersebut, sebanyak 1.000 (seribu) saham atau --  
sebesar seratus juta rupiah. ----- Rp. 100.000.000,-

d. - Tuan **Doktorandus BAKIR NURHADI** ----

tersebut, sebanyak 7.000 (tujuh ribu) saham --

atau sebesar tujuh ratus juta rupiah. ----- Rp. 700.000.000,-

- Sehingga seluruhnya berjumlah 10.000 -----

(sepuluh ribu) saham atau sebesar satu milyar ----

rupiah. ----- Rp. 1.000.000.000,-

2. -Menyimpang dari ketentuan dalam **pasal 8 dan pasal 11** Anggaran Dasar ini mengenai--

tata cara pengangkatan anggota Direksi dan Dewan Komisaris telah diangkat sebagai: ----

-Direktur Utama : - Tuan **GILANG PUTRA PRADANA**, tersebut; -----

-Direktur : - Tuan **HASYIM ABDULLOH**, tersebut; -----

-Direktur : - Tuan **MUHAMMAD FANRIADHO**, tersebut; -----

-Komisaris : - Tuan **Doktorandus BAKIR NURHADI**, tersebut; -----

-Pengangkatan anggota Direksi dan Komisaris tersebut menurut keterangan para -----

penghadap telah diterima oleh masing-masing yang bersangkutan dan harus disahkan ----

dalam Rapat Umum Pemegang Saham yang pertama kali diadakan, setelah Akta -----

Pendirian ini mendapat pengesahan Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia Republik --

Indonesia. -----

3. -Memberi kuasa kepada Direksi "Perseroan" dan/atau saya, Notaris, baik bersama-sama--

maupun masing-masing, untuk memohon pengesahan atas perubahan anggaran dasar ----

"Perseroan" tersebut kepada instansi yang berwenang serta menyatakan dan menyusun

perubahan-perubahan dan/atau penambahan-penambahannya dengan akta resmi -----

tersendiri, jikalau pengesahannya tergantung pada perubahan-perubahan dan/atau -----

penambahan-penambahan itu, dan untuk keperluan-keperluan tersebut, menghadap di ---

mana perlu, memberikan keterangan-keterangan, membuat atau suruh membuat serta ----

menanda-tangani semua akta/surat yang diperlukan dan selanjutnya mengerjakan segala -

sesuatu yang dianggap baik dan berguna untuk menyelesaikan hal-hal tersebut tanpa ada -

yang dikecualikan. \_\_\_\_\_

--Akhirnya penghadap bertindak sebagaimana tersebut di atas menyatakan, bahwa dengan ini ----  
menjamin akan kebenaran data, informasi dan identitas penghadap berikut pula surat, -----  
dokumen, bukti dan tanda pengenal yang disampaikan kepada saya, Notaris dan bertanggung ----  
jawab sepenuhnya atas hal tersebut dan selanjutnya penghadap juga menyatakan telah -----  
mengerti dan memahami isi akta ini; \_\_\_\_\_

--Apabila di kemudian hari ternyata terjadi perselisihan dan atau sengketa dan atau -----  
pelaporan mengenai akta ini yang dibuat antara dan atau oleh penghadap maupun pihak lain dari -  
segala sesuatu yang berhubungan dengan akta ini dan atau tindak lanjut dengan akta ini maka ---  
membebaskan saya, Notaris selaku Pejabat Umum maupun pejabat yang terkait dan saksi-saksi --  
dari segala tuntutan dan atau gugatan hukum dan atau laporan, baik perdata, tata usaha negara, ---  
maupun pidana, termasuk akan tetapi tidak terbatas pada tuntutan yang dilakukan melalui -----  
kuasanya atau pengacara; \_\_\_\_\_

--Apabila ternyata penghadap lalai dan tidak memenuhi maksud tersebut di atas dan tetap -----  
melakukan penuntutan dan atau pelaporan terhadap saya, Notaris dan atau pejabat yang terkait ---  
maka penghadap dengan ini memberi kuasa kepada saya, Notaris dan atau pejabat yang -----  
terkait dan saksi-saksi, untuk dan atas nama para penghadap melakukan pencabutan terhadap ----  
tuntutan dan atau gugatan dan atau laporan tersebut di atas pada instansi yang berwenang maupun  
kuasanya atau pengacara, tidak ada yang dikecualikan; \_\_\_\_\_

--Dengan dilakukan penandatanganan akta ini maka penghadap yang bertanggung jawab atas isi -  
akta ini; \_\_\_\_\_

--Apabila dalam pengeluaran salinan/kutipan/petikan dari minuta akta ini terdapat kekeliruan atau  
kesalahan ketik maka Notaris akan melakukan pembetulan kesalahan ketik yang disesuaikan pada  
minuta akta. \_\_\_\_\_

DEMOKRASI AKTA INI \_\_\_\_\_



-Dibuat dan diselesaikan di Jakarta, pada hari dan tanggal seperti disebutkan pada bagian awal ---  
 akta ini dengan dihadiri oleh : -----

1. Tuan **SUBHAN**, lahir di Jakarta, pada tanggal 28 (dua puluh delapan) Oktober 1968 (seribu sembilan ratus enam puluh delapan), Warga Negara Indonesia, bertempat tinggal di Provinsi -  
 Dacrah Khusus Ibukota Jakarta, Menteng Dalam Nomor 14, Rukun Tetangga 004, Rukun ---  
 Warga 010, Kelurahan Menteng Dalam, Kecamatan Tebet, Jakarta Selatan, pemegang Kartu -  
 Tanda Penduduk Nomor 3174012010680012; -----
2. Tuan **ABDUL ROHIM**, lahir di Bogor, pada tanggal 10 (sepuluh) Mei 1996 (seribu sembilan ratus sembilan puluh enam), Warga Negara Indonesia, bertempat tinggal di Provinsi Jawa Barat, Kabupaten Bogor, Kampung Pasir Manggu, Rukun Tetangga 001, Rukun Warga 008, -  
 Kelurahan Sukaluyu, Kecamatan Nanggung, pemegang Kartu Tanda Penduduk Nomor -----  
 3201211005960003, untuk sementara berada di Jakarta; -----

-Keduanya saksi-saksi saya, Notaris. -----

-Atas permintaan penghadap, maka akta ini tidak saya, Notaris bacakan kepada penghadap, oleh -  
 karena penghadap meminta untuk dibaca oleh penghadap sendiri yang selanjutnya penghadap ---  
 menyatakan telah membaca, mengetahui dan mengerti isi dari akta ini seluruhnya, sehingga tidak  
 ada lagi hal-hal yang tidak dimengerti oleh penghadap tersebut, saksi-saksi dan saya, Notaris. ---

-Dilaksanakan dengan tanpa perubahan. -----

-Minuta akta ini telah ditanda tangan dengan sebagaimana mestinya. -----

-Diberikan sebagai **T U R U N A N**. -----



**NETTY MARIA MACHDAR, SH.**



**KEPUTUSAN MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA REPUBLIK INDONESIA  
NOMOR AHU-0042117.AH.01.01.TAHUN 2019  
TENTANG  
PENGESEHAN PENDIRIAN BADAN HUKUM PERSEROAN TERBATAS  
PT PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA**

- Menimbang :
- a Bahwa berdasarkan Permohonan Notaris NETTY MARIA MACHDAR, SH , sesuai salinan Akta Nomor 475 Tanggal 22 Agustus 2019 yang dibuat oleh NETTY MARIA MACHDAR, SH tentang Pendirian Badan Hukum PT PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA tanggal 23 Agustus 2019 dengan Nomor Pendaftaran 4019082332104745 telah sesuai dengan persyaratan pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan;
  - b Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a, perlu menetapkan keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum PT PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA,

**MEMUTUSKAN :**

- Menetapkan :
- KESATU : Mengesahkan pendirian badan hukum - PT PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA - yang berkedudukan di KABUPATEN BEKASI karena telah sesuai dengan Data Format Isian Pendirian yang disimpan di dalam database Sistem Administrasi Badan Hukum sebagaimana salinan Akta Nomor 475 Tanggal 22 Agustus 2019 yang dibuat oleh NETTY MARIA MACHDAR, SH , yang berkedudukan di JAKARTA BARAT.
  - KEDUA : Modal dasar, modal yang ditempatkan dan modal disetor sebagaimana yang tercantum dalam akta yang disebut pada poin PERTAMA.
  - KETIGA : Jenis Perseroan SWASTA NASIONAL.
  - KEEMPAT : Susunan Pemegang Saham, Dewan Komisaris dan Direksi Terlampir.
  - KELIMA : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan.  
Apabila ternyata dikemudian hari terdapat kekeliruan maka akan diperbaiki sebagaimana mestinya dan/atau apabila terjadi kesalahan, keputusan ini akan dibatalkan atau dicabut.

Ditetapkan di Jakarta, Tanggal 23 Agustus 2019,

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTUR JENDERAL ADMINISTRASI HUKUM UMUM,

**Cahyo Rahadian Muzhar, S.H., LLM.**  
**19690918 199403 1 001**



DICETAK PADA TANGGAL 26 Agustus 2019

**DAFTAR PERSEROAN NOMOR AHU-0147564.AH.01.11.TAHUN 2019 TANGGAL 23 Agustus 2019**



**LAMPIRAN KEPUTUSAN MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA REPUBLIK INDONESIA  
NOMOR AHU-0042117.AH.01.01.TAHUN 2019  
TENTANG  
PENGESAHAN PENDIRIAN BADAN HUKUM PERSEROAN TERBATAS  
PT PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA**

1. Modal Dasar : Rp. 1.500.000.000
2. Modal Ditempatkan : Rp. 1.000.000.000
3. Susunan Pemegang Saham, Dewan Komisaris dan Direksi

Nama	Jabatan	Klasifikasi Saham	Jumlah Lembar Saham	Total
GILANG PUTRA PRADANA	DIREKTUR UTAMA	-	1.000	Rp. 100.000.000
HASYIM ABDULLOH	DIREKTUR	-	1.000	Rp. 100.000.000
DRS. BAKIR NURHADI	KOMISARIS	-	7.000	Rp. 700.000.000
MUHAMMAD FANRIADHO	DIREKTUR	-	1.000	Rp. 100.000.000

Ditetapkan di Jakarta, Tanggal 23 Agustus 2019.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTUR JENDERAL ADMINISTRASI HUKUM UMUM,



**Cahyo Rahadian Muzhar, S.H., LL.M.**  
19690918 199403 1 001

DICETAK PADA TANGGAL 26 Agustus 2019

**DAFTAR PERSEROAN NOMOR AHU-0147564.AH.01.11.TAHUN 2019 TANGGAL 23 Agustus 2019**

## 2. Nomor Induk Berusaha



### PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

#### NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB) 9120004922482

Pemerintah Republik Indonesia c.q. Lembaga Pengelola dan Penyelenggara OSS berdasarkan ketentuan Pasal 24 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, menerbitkan NIB kepada:

Nama Perusahaan	: PT PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA
Alamat Perusahaan	: KP. BUWEK JAYA, Kel. , Kec. , Kab. Bekasi, Prop. Jawa Barat
NPWP	: 92.634.465.6-435.000
Nomor Telepon	: 08121000865
Nomor Fax	: -
Email	: -
Nama KBLI	: Lihat Lampiran
Kode KBLI	: Lihat Lampiran
Status Penanaman Modal	: PMDN

NIB merupakan identitas Pelaku Usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan berusaha dan berlaku selama menjalankan kegiatan usaha sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB adalah bukti Pendaftaran Penanaman Modal/Berusaha yang sekaligus merupakan pengesahan Tanda Daftar Perusahaan dan bukti pemenuhan laporan pertama kewajiban Laporan Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

OSS berwenang untuk melakukan evaluasi dan/atau perubahan atas izin usaha (izin komersial/operasional) sesuai ketentuan perundang-undangan.

Seluruh data yang tercantum dalam NIB dapat berubah sesuai dengan perkembangan kegiatan berusaha

Ditetapkan tanggal : 28 September 2019



*Dokumen ini dikeluarkan dari Sistem OSS atas dasar data dari pelaku usaha. Kebenaran dan keabsahan atas data yang ditampilkan dalam dokumen ini dan data yang tersimpan dalam Sistem OSS menjadi tanggung jawab pelaku usaha sepenuhnya.*

الجمهورية الإسلامية اندونيسية





**PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA**

**NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB)**

**9120004922482**

<b>No.</b>	<b>Nama KBLI</b>	<b>Kode KBLI</b>
1	INDUSTRI POMPA LAINNYA, KOMPRESOR, KRAN DAN KLEP/KATUP	28130
2	INDUSTRI FURNITUR UNTUK OPERASI, PERAWATAN KEDOKTERAN DAN KEDOKTERAN GIGI	32501
3	INDUSTRI PERALATAN KEDOKTERAN DAN KEDOKTERAN GIGI, PERLENGKAPAN ORTHOPAEDIC DAN PROSTHETIC	32502
4	INDUSTRI PERALATAN KEDOKTERAN DAN KEDOKTERAN GIGI SERTA PERLENGKAPAN LAINNYA	32509
5	INSTALASI METEOROLOGI, KLIMATOLOGI DAN GEOFISIKA	43292
6	PERDAGANGAN BESAR FARMASI	46492
7	PERDAGANGAN BESAR ALAT LABORATORIUM, FARMASI DAN KEDOKTERAN	46693
8	PERDAGANGAN ECERAN BARANG FARMASI DI APOTIK	47722
9	PERDAGANGAN ECERAN BARANG FARMASI BUKAN DI APOTIK	47723
10	PERDAGANGAN ECERAN ALAT LABORATORIUM, FARMASI DAN KESEHATAN	47726
11	PERDAGANGAN ECERAN KELILING BAHAN KIMIA, FARMASI, KOSMETIK DAN ALAT LABORATORIUM	47993
12	AKTIVITAS RUMAH SAKIT PEMERINTAH	86101
13	AKTIVITAS RUMAH SAKIT LAINNYA	86109
14	AKTIVITAS PRAKTIK DOKTER UMUM	86201
15	AKTIVITAS PRAKTIK DOKTER SPESIALIS	86202

Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Nama KBLI dan Kode KBLI yang tercantum dalam lampiran ini

## 3. NPWP dan PKP PT.



KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK  
KANTOR WILAYAH DJP JAWA BARAT II  
KPP PRATAMA CIBITUNG

JL. TEUKU UMAR KM.44 TLG. ASIH (KOMP. IND. GOBEL), BEKASI  
TELEPON 021-88336315 FAKSIMILE 021-88336314 SITUS [www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)  
LAYANAN INFORMASI DAN PENGADUAN KRING PAJAK (021) 1500200  
EMAIL [pengaduan@pajak.go.id](mailto:pengaduan@pajak.go.id), [informasi@pajak.go.id](mailto:informasi@pajak.go.id)

SURAT PENGUKUHAN PENGUSAHA KENA PAJAK  
Nomor:S-374PKP/WPJ.22/KP.1303/2020

Sesuai dengan Pasal 2 ayat (2) dan Pasal 2 ayat (4) Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan dan perubahannya serta Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-04/PJ/2020 tentang Petunjuk Teknis Pelaksanaan Administrasi Nomor Pokok Wajib Pajak, Sertifikat Elektronik, dan Penguakuan Pengusaha Kena Pajak, dengan ini diterangkan bahwa :

1. Nama : PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA
2. NPWP : 92.634.465.6-435.000

telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak sejak 10 September 2020 dengan hak dan kewajiban perpajakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-perundangan di bidang perpajakan.

Bekasi, 10 September 2020  
a.n. Kepala Kantor  
Kepala Seksi Pelayanan,  
  
Kiryatmi



#### 4. Sertifikat Produksi



**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTORAT JENDERAL KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN**

Jalan H.R. Rasuna Said Blok X-5 Kavling 4 - 9 Jakarta 12950  
Telepon : (021) 5201590 Pesawat 2029, 8011  
Faksimile : (021) 52964838 Kotak Pos : 203



**KEPUTUSAN DIREKTUR JENDERAL KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN  
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**

**NOMOR : FK.01.02/VI/1016-e/2020**

**TENTANG**

**SERTIFIKAT PRODUKSI ALAT KESEHATAN**

**DIREKTUR JENDERAL KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN  
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**

- MEMBACA** :
1. Surat permohonan **PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA, Jawa Barat** Nomor 01/PMI/VI/2020 Tanggal 18 Juni 2020 tentang Permohonan Sertifikat Produksi Alat Kesehatan dengan kelengkapan persyaratan tertanggal 13 Juli 2020.
  2. Hasil analisa terhadap Permohonan Sertifikat Produksi Alat Kesehatan **PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA**.
- MENIMBANG** :
- bahwa permohonan **PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA, Jawa Barat** tersebut dapat disetujui, oleh karena itu perlu menerbitkan Sertifikat Produksi Alat Kesehatan.
- MENINGAT** :
1. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1189/MENKES/PER/VIII/2010 tentang Produksi Alat Kesehatan dan Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga
  2. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 26 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik Sektor Kesehatan

**MEMUTUSKAN:**

**MENETAPKAN :**

- Kesatu** :
- Memberikan Sertifikat Produksi Alat Kesehatan kepada:
- |                              |   |   |
|------------------------------|---|---|
| Nama Perusahaan              | : | <b>PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA</b>   |
| Nomor Induk Berusaha         | : | 9120004922482   |
| NPWP                         | : | 92.634.465.6-435.000  |
| Alamat Perusahaan            | : | Kp. Buwek Jaya RT 002 RW 002, Kel. Tridaya Sakti, Kec. Tambun Selatan, Kab. Bekasi, Jawa Barat<br>Telp. 08121000865 |
| Nama Direktur / Pimpinan     | : | <b>GILANG PUTRA PRADANA</b>   |
| Nama Penanggung Jawab Teknis | : | <b>SALMAN ALI AKBAR HASEMI<br/>RAFSANJANI<br/>(S.1-Teknik Elektro)</b>  |
| Alamat Pabrik                | : | Kp. Buwek Jaya RT 002 RW 002, Kel. Tridaya Sakti, Kec. Tambun Selatan, Kab. Bekasi, Jawa Barat                      |



**Catatan:**

- UU ITE No 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1  
"Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah."
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSrE



**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**  
**DIREKTORAT JENDERAL KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN**

Jalan H.R. Rasuna Said Blok X-5 Kavling 4 - 9 Jakarta 12950

Telepon : (021) 5201590 Pesawat 2029, 8011

Faksimile : (021) 52964838 Kotak Pos : 203



- Kedua** : Jenis alat kesehatan yang diproduksi sebagaimana yang tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Keputusan Direktur Jenderal ini.
- Ketiga** : Sertifikat Produksi Alat Kesehatan sebagaimana dimaksud Diktum Kesatu termasuk Kelas B dengan ketentuan sebagai berikut:
1. Harus selalu diawasi oleh penanggung jawab teknis yang namanya tercantum pada Surat Keputusan ini.
  2. Menerapkan Pedoman Cara Pembuatan Alat Kesehatan yang Baik (CPAKB) dalam hal sarana, dokumentasi, hygiene sanitasi.
  3. Harus memberikan laporan hasil produksi setiap 1 (satu) tahun sekali kepada Direktur Jenderal Kefarmasian dan Alat Kesehatan, tembusan kepada Dinas Kesehatan Provinsi dan Kabupaten/Kota sesuai lokasi.
  4. Menguji produknya ke laboratorium terakreditasi atau diakui untuk melakukan analisa dan pemeriksaan terhadap bahan produksi yang digunakan dan produk akhir.
  5. Melaksanakan produksi Alat Kesehatan sesuai dengan Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1189/MENKES/PER/VIII/2010 tentang Produksi Alat Kesehatan dan Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga, dan peraturan lainnya yang terkait.
- Keempat** : Sertifikat Produksi berlaku selama 5 (lima) tahun dan wajib memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan.
- Kelima** : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan akan diadakan peninjauan atau perbaikan sebagaimana mestinya apabila terdapat perubahan dalam penetapan ini.

Ditetapkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 14 Juli 2020



Tembusan Yth:

1. Kementerian Kesehatan RI (sebagai laporan).
2. Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri di Jakarta.
3. Direktur Jenderal Bea dan Cukai di Jakarta.



Catatan:

- UU ITE No 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1  
 "Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah."
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSR



**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**  
**DIREKTORAT JENDERAL KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN**

Jalan H.R. Rasuna Said Blok X-5 Kavling 4 - 9 Jakarta 12950

Telepon : (021) 5201590 Pesawat 2029, 8011

Faksimile : (021) 52964838 Kotak Pos : 203



**LAMPIRAN KEPUTUSAN DIREKTUR JENDERAL**  
**KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN**  
**KEMENTERIAN KESEHATAN RI**  
**NOMOR : FK.01.02/VI/1016-e/2020**  
**TANGGAL : 14 Juli 2020**

Jenis Alat Kesehatan yang diizinkan diproduksi :

- PERALATAN BEDAH UMUM DAN BEDAH PLASTIK
  - Powered Suction Pump
- PERALATAN RUMAH SAKIT UMUM DAN PERORANGAN
  - Vacuum-Powered Body Fluid Suction Apparatus
- PERALATAN ANESTESI
  - Gas Pressure Gauge
  - Compensated Thorpe Tube Flowmeter
  - Oxygen Generator
  - Gas Calibration Flowmeter

Dengan ketentuan bahwa Alat Kesehatan tersebut harus mendapatkan persetujuan izin edar sebelum diedarkan.



Catatan:

- UU ITE No 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1  
 "Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah."
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSR E

## 5. Sertifikat Distribusi



**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**  
**DIREKTORAT JENDERAL KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN**

Jalan H.R. Rasuna Said Blok X-5 Kavling 4 - 9 Jakarta 12950  
 Telepon : (021) 5201590 Pesawat 2029, 8011  
 Faksimile : (021) 52964838 Kotak Pos : 203



**KEPUTUSAN DIREKTUR PENGAWASAN ALAT KESEHATAN**  
**DAN PERBEKALAN KESEHATAN RUMAH TANGGA**

**NOMOR : FK.01.01/1/4969-e/2021**

**TENTANG**

**SERTIFIKAT DISTRIBUSI ALAT KESEHATAN**

**DIREKTUR PENGAWASAN ALAT KESEHATAN**  
**DAN PERBEKALAN KESEHATAN RUMAH TANGGA**

- MEMBACA** : 1. Surat Permohonan **PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA, Jawa Barat** Nomor 030/SP/PMI-PJT/III/2021 tanggal 22 Maret 2021 tentang Permohonan Perubahan Penanggung Jawab Teknis dengan kelengkapan persyaratan tertanggal 29 Maret 2021.  
 2. Hasil analisa terhadap Perubahan Penanggung Jawab Teknis **PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA.**
- MENIMBANG** : bahwa permohonan **PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA, Jawa Barat** tersebut telah memenuhi persyaratan dan dapat disetujui, oleh karena itu dianggap perlu menerbitkan Sertifikat Distribusi Alat Kesehatan untuk yang bersangkutan.
- MENINGAT** : 1. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1191/MENKES/PER/VIII/2010 tentang Penyaluran Alat Kesehatan.  
 2. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 26 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik Sektor Kesehatan.  
 3. Keputusan Menteri Kesehatan Nomor HK.01.07/MENKES/620/2021 tentang Pendelegasian Wewenang Pemberian Persetujuan atau Penolakan Perizinan dan Rekomendasi Bidang Kefarmasian dan Alat Kesehatan

**MEMUTUSKAN:**

- MENETAPKAN** :
- Kesatu : Memberikan Sertifikat Distribusi Alat Kesehatan kepada:
- |                              |   |
|------------------------------|---|
| Nama Perusahaan              | : <b>PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA</b>   |
| Nomor Induk Berusaha         | : 9120004922482   |
| NPWP                         | : 92.634.465.6-435.000  |
| Alamat Perusahaan            | : Kp. Buwek Jaya No.121 RT 002 RW 002,<br>Kel. Tridaya Sakti, Kec. Tambun Selatan,<br>Kab. Bekasi, Jawa Barat<br>Telp. 021-89534300 |
| Nama Direktur / Pimpinan     | : <b>GILANG PUTRA PRADANA</b>   |
| Nama Penanggung Jawab Teknis | : <b>ANNISA'U WAROSATUL ANBIYA</b><br>(D.III-Farmasi)   |
| Alamat Gudang                | : Kp. Buwek Jaya No.121 RT 002 RW 002,<br>Kel. Tridaya Sakti, Kec. Tambun Selatan,<br>Kab. Bekasi, Jawa Barat                       |



Catatan:

- UU ITE No 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1 "Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah."
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSR/E



**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**  
**DIREKTORAT JENDERAL KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN**

Jalan H.R. Rasuna Said Blok X-5 Kavling 4 - 9 Jakarta 12950  
 Telepon : (021) 5201590 Pesawat 2029, 8011  
 Faksimile : (021) 52964838 Kotak Pos : 203



- Alamat Bengkel / Workshop : Kp. Buwek Jaya No.121 RT 002 RW 002,  
 Kel. Tridaya Sakti. Kec. Tambun Selatan,  
 Kab. Bekasi, Jawa Barat
- Kedua : Jenis alat kesehatan yang didistribusikan sebagaimana yang tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari keputusan ini.
- Ketiga : Sertifikat Distribusi Alat Kesehatan sebagaimana dimaksud Diktum Kesatu dengan ketentuan sebagai berikut:  
 1. Harus selalu diawasi oleh Penanggung Jawab Teknis yang namanya tercantum pada surat keputusan ini.  
 2. Harus mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku.  
 3. Melaksanakan dokumentasi pengadaan, penyimpanan dan distribusi alat kesehatan sesuai dengan Pedoman Cara Distribusi Alat Kesehatan yang Baik.
- Keempat : Sertifikat Distribusi berlaku 5 (lima) tahun dan berlaku untuk seluruh wilayah Republik Indonesia.
- Kelima : Mencabut dan menyatakan tidak berlaku lagi Keputusan Direktur Jenderal Kefarmasian dan Alat Kesehatan Nomor FK.01.01/VI/3329-e/2020 tentang Sertifikat Distribusi Alat Kesehatan PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA, Jawa Barat.
- Keenam : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan catatan bahwa akan diadakan peninjauan atau perubahan sebagaimana mestinya apabila terdapat perubahan dalam penetapan ini.

Ditetapkan di : Jakarta  
 Pada Tanggal : 5 April 2021

Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :  
 Direktur Pengawasan Alat Kesehatan dan  
 Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga,



**SODIKIN SADEK**

Salinan Keputusan ini disampaikan kepada Yth:

1. Kementerian Kesehatan RI (sebagai laporan).
2. Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri di Jakarta.
3. Direktur Jenderal Bea dan Cukai di Jakarta.
4. Kepala Dinas Kesehatan Provinsi Jawa Barat.
5. Ketua Gabungan Perusahaan Alat Kesehatan dan Laboratorium Indonesia ( GAKESLAB ) di Jakarta.



Catatan:

- UU ITE No 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1  
 "Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah."
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSR/E





**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTORAT JENDERAL KEFARMASIAN DAN ALAT KESEHATAN**

Jalan H.R. Rasuna Said Blok X-5 Kavling 4 - 9 Jakarta 12960  
Telepon : (021) 5201590 Pesawat 2029, 8011  
Faksimile : (021) 52964838 Kotak Pos : 203



**KEPUTUSAN DIREKTUR PENGAWASAN ALAT KESEHATAN  
DAN PERBEKALAN KESEHATAN RUMAH TANGGA**

**NOMOR : FK.01.01/1/4969-e/2021**

**TANGGAL : 5 April 2021**

**DIIZINKAN UNTUK MENDISTRIBUSIKAN ALAT KESEHATAN**

- Alat Kesehatan Elektromedik Non Radiasi
- Alat Kesehatan Non Elektromedik Non Steril

Dengan ketentuan bahwa alat kesehatan tersebut harus mendapatkan persetujuan izin edar sebelum diedarkan.

**Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :**  
Direktur Pengawasan Alat Kesehatan dan  
Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga,



**SODIKIN SADEK**



**Catatan:**

- UU ITE No 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1  
"Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah."
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSR



## 6. Contoh Surat *Pre-Order* dari Distributor



**PT. MEKAR ABADI PRATAMA**  
Perkantoran Niaga Kalimas 2 Blok C No. 02 Tambun  
Jl. KH. Noor Alie Kalimalang, Bekasi 17510  
Telp. : 021-88374698 Fax. : 021-88374699  
NPWP : 21.072.021.5-435.000

### ORDER PEMBELIAN

Nomor: OP/0001925/MA/V/2021

**Kepada Yth:**

PT. Putra Medikaltek Indonesia  
Bekasi

Kami mengharapkan agar dapat segera mengirimkan barang- barang tersebut dibawah ini:  
(semua pengiriman dan faktur harap menyebut nomor order pembelian tersebut diatas)

No	Nama Barang	Sebanyak	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
1	Master Area Alarm Digital IOT T-4 ONAV ISO	1	unit	Rp 12,500,000	Rp 12,500,000
2	Area Alarm Digital T-1 O2 ISO	1	unit	Rp 3,150,000	Rp 3,150,000
3	Area Alarm Digital T-2 OV ISO	7	unit	Rp 4,255,000	Rp 29,785,000
4	Area Alarm Digital T-3 OAV ISO	3	unit	Rp 5,577,500	Rp 16,732,500
5	Area Alarm Digital T-4 ONAV ISO	4	unit	Rp 6,900,000	Rp 27,600,000
				total	Rp 89,767,500
				PPN 10%	Rp 8,976,750
				<b>TOTAL</b>	<b>Rp 98,744,250</b>

**syarat pembayaran:**

- Menurut Peraturan Di perusahaan kami
  - setelah ada berita acara penerimaan barang
  - mutu sesuai dengan contoh yang telah disetujui
  - order pembelian dilampirkan pada kwitansi penagihan
- (Ket: PT Kawan Abadi Selaras)

Hormat Kami,  
Bekasi, 18 Mei 2021



**Ammar**  
Adm.Gudang



**PT. MEKAR ABADI PRATAMA**  
Perkantoran Niaga Kalimas 2 Blok C No. 02 Tambun  
Jl. KH. Noor Alie Kalimalang, Bekasi 17510  
Telp. : 021-88374698 Fax. : 021-88374699  
NPWP : 21.072.021.5-435.000

### ORDER PEMBELIAN

Nomor: OP/0002143/MA/X/2021

**Kepada Yth:**

PT. Putra Medikaltek Indonesia  
Bekasi

Kami mengharapkan agar dapat segera mengirimkan barang- barang tersebut dibawah ini:  
(semua pengiriman dan faktur harap menyebut nomor order pembelian tersebut diatas)

No	Nama Barang	Sebanyak	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
1	Medical Gas Vacuum M.A-U5.165-4 DUPLIX-OL 4KW	1	set	Rp 296.779.000	Rp 296.779.000
2	Medical Gas Central Compressed Air M.A-3.70P-405-DUPLIX-OF 3,7KW	1	set	Rp 307.848.864	Rp 307.848.864
				total	Rp 604.627.864
				PPN 10%	Rp 60.462.786
				<b>TOTAL</b>	<b>Rp 665.090.650</b>

**syarat pembayaran:**

- Menurut Peraturan Di perusahaan kami
  - setelah ada berita acara penerimaan barang
  - mutu sesuai dengan contoh yang telah disetujui
  - order pembelian dilampirkan pada kwitansi penagihan
- (Ket: MBS RSUD Banyumas)

Hormat Kami,  
Bekasi, 8 Oktober 2021



**Ammar**  
Adm.Gudang



## PT. Aneka Industri Gas Medik Indonesia

Jakarta, 07 Oktober 2021

Nomor : 31R/PO/PT.AIGMI-PT.PMI/X/2021  
 Lampiran : -  
 Perihal : Surat Pesanan Barang (Purchase Order/PO)  
 Proyek : RSU Dr.H Koesnadi, Bondowoso

**Kepada Yth,**

**Direktur**

**PT. Putra Medikaltek Indonesia**

Jl. Kp. Buwek Jaya No. 121 RT. 002 / RW. 002

Tridayasakti, Tambun Selatan

Bekasi – 17510

Up : Bapak Gilang Putra Pradana

Email : [gilangputra9219@gmail.com](mailto:gilangputra9219@gmail.com)

No. Hp : +62 821-3784-9704

Dengan hormat,

Kami PT. Aneka Industri Gas Medik Indonesia selaku Perusahaan Ahli Pemasangan Peralatan Sentral Instalasi Gas Medik, Alat-alat Kesehatan bersama ini mengajukan pesanan barang sebagai berikut:

NO	SPESIFIKASI BARANG	JUMLAH	SATUAN	HARGA SATUAN	JUMLAH
1	Area Alarm Digital Gas Medik Type 1 Gas	2	Unit	Rp 5.175.000	Rp 10.350.000
2	Area Alarm Digital Gas Medik Type 2 Gas ( Oksigen & Air)	2	Unit	Rp 7.245.000	Rp 14.490.000
3	Zone Box Valve / Zone Valve Type 1 Gas	2	Unit	Rp 3.070.500	Rp 6.141.000
4	Zone Box Valve / Zone Valve Type 2 Gas ( Oksigen & Air )	2	Unit	Rp 4.646.000	Rp 9.292.000
<b>TOTAL</b>					<b>Rp 40.273.000</b>
<b>PPN 10%</b>					<b>Rp 4.027.300</b>
<b>SUB TOTAL</b>					<b>Rp 44.300.300</b>

Green Sedayu BizparkCakung  
 GSS No. 122 - Jakarta Timur  
 Tlp. : 021 2246 6296  
 Fax : 021 2246 6296  
 Web : [www.anekaigm.co.id](http://www.anekaigm.co.id)  
 E-mail : [info@anekaigm.co.id](mailto:info@anekaigm.co.id)

## 7. Contoh Invoice dan Faktur Pajak



**PUTRA MEDIKALTEK  
INDONESIA**

Medical Gas Equipment, Nurse Call System, Modular Operating Theater, Hospital Furniture

*"Innovation For The Future"*

# INVOICE

Invoice No : ALL-021-001P  
Date : 16/09/2021  
Customer ID : P-004

Customer:  
PT. Kiat Berkah Anugerah Tjarah  
UP: Ibu Suci

Quantity	Description	Unit Price	Line Total
170	Bedhead Oval 1m, 3 Stopkontak	Rp 1,500,000.00	Rp 255,000,000.00
3	Alarm Gas Medis Digital T1 (O) ISO	Rp 18,480,000.00	Rp 55,440,000.00
3	Zone Valve T1	Rp 9,240,000.00	Rp 27,720,000.00
<b>Jumlah</b>			<b>Rp338,160,000.00</b>
<b>Ppn 10%</b>			<b>Rp33,816,000.00</b>
<b>Total</b>			<b>Rp371,976,000.00</b>

**Keterangan :**

- Garansi produk selama 1 Tahun terhitung 16 September 2021
- Maksimal Pembayaran adalah 1 Bulan (16 Oktober 2021)
- Harga Barang Sudah Termasuk Pajak 10%
- Sesuai PO Nomor : 005/KBAT-RSDC/VII/2021

**Pembayaran dapat melalui**

**Rekening : Mandiri KK Grand Wisata Bekasi**  
**Nomor Rekening : 156-00-2121121-6**  
**Atas nama : PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA**

Hormat Kami,



Gilang Putra Pradana  
CEO Putra Medikaltek Indonesia

**PT. Putra Medikaltek Indonesia**  
 Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti,  
 Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat.  
 Kode Pos 17510 ☎ 0878-3906-6230  
 ✉ putramedikaltek@gmail.com  
 www.putramedikaltek.co.id



## Faktur Pajak

Kode dan Nomor Seri Faktur Pajak : 010.007-21.00530720		
Pengusaha Kena Pajak		
Nama : PT PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA Alamat : KP BUWEK JAYA RT 002 RW 002 , KAB. BEKASI NPWP : 92.634.465.6-435.000		
Pembeli Barang Kena Pajak / Penerima Jasa Kena Pajak		
Nama : PT. KIAT BERKAH ANUGRAH TIJARAH Alamat : BINTARO UTAMA, K.O. BINTARO SEKTOR IX, AREA BINTARO 9 WALK Blok IX No.G-14 RT:000 RW:000 Kel.PONDOK PUCUNG Kec.PONDOK AREN Kota/Kab.TANGGERANG SELATAN BANTEN 15229 NPWP : 31.797.302.2-411.000		
No.	Nama Barang Kena Pajak / Jasa Kena Pajak	Harga Jual/Penggantian/Uang Muka/Termin
1	Bedhead Oval 1m,3 Stopkontak Rp 1.500.000 x 170	255.000.000,00
2	Alarm Gas Medis Digital T1 (O) ISO Rp 18.480.000 x 3	55.440.000,00
3	Zone Valve T1 Rp 9.240.000 x 3	27.720.000,00
Harga Jual / Penggantian		338.160.000,00
Dikurangi Potongan Harga		0,00
Dikurangi Uang Muka		0,00
Dasar Pengenaan Pajak		338.160.000,00
PPN = 10% x Dasar Pengenaan Pajak		33.816.000,00
Total PPnBM (Pajak Penjualan Barang Mewah)		0,00

Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, Direktorat Jenderal Pajak mengatur bahwa Faktur Pajak ini telah ditandatangani secara elektronik sehingga tidak diperlukan tanda tangan basah pada Faktur Pajak ini.

KAB. BEKASI, 16 September 2021





GILANG PUTRA PRADANA



## 8. Contoh Invoice dari Vendor

	<b>CV. ADHITAMA MANDIRI MULTINDO</b>	Cikarang, 24 November 2021	
	Jl. Teuku Umar No. 88 Kp. Tegul Luhur Rt. 003 / Rw. 02 Desa Cibatu, Cikarang Selatan - Bekasi Telp. & Fax : (021) 8992 9539 210553	PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA BEKASI	
<b>INVOICE No. :</b> .....			
Banyaknya	NAMA BARANG	Harga	
		Satuan	Jumlah
3.000 Set	COVER OVAL ABS WHITE + STICK	6.300	18.900.000
	SJ NO : 211537		
	PO NO : 21-043		
	Pembayaran dapat dilakukan di Bank Kori, yaitu :		
	a/n : ADHITAMA MANDIRI MULTINDO CV		
	No. Rek. BCA : 8730161515		
	BCA KCP METRO JABABEKA	PPN 10%	1.890.000
# Dua Puluh Juta Tujuh Ratus Sembilan Puluh Ribu Rupiah #		<b>JUMLAH Rp</b>	20.790.000
<b>TANDA TERIMA,</b>			
(.....)			

	<b>PT. INTIDAYA DINAMIKA SEJATI</b>	<b>INVOICE</b>			
	Surabaya : Jl. Sidoremo Indah I No. 11 Tlp : 031 99846010 (Hunting), Fax: 031 99846208	Tanggal : 12 Oktober 2021	No. Nota : SJIKT211000034		
	Jakarta : Jl. Pangeran Jayakarta Kawing 123 No 41, Tlp : 021 8008064, Fax: 021 8490902	Kepada Yth. :			
	Semarang : Jl. Perum Griya Bukit Jabi Asri Blok C 18 Kel. Kalirejo, Kec. Ungaran Timur www.intidayads.com or www.vacuumpump.co.id	PT. PUTRA MEDIKAL TEK INDONESIA KP BUWEK JAYA RT.002 RW.002 TRIDAYA SAKTI TAMBUN SELATAN			
No.	Nama Barang	Qty	Harga / Unit	Disc %	Jumlah
1.	RESERVOIR TANK 1000 LITER	1 UNIT	Rp 38,000,000	0	Rp 38,000,000
Ket : PROYEK SUCOFINDO Sesuai PO No. 21-032			Sub Total		Rp 38,000,000
			Pembulatan		0
			Uang Muka		0
			Pelunasan		38,000,000
			PPN 10%		Rp 3,800,000
			Grand Total		Rp 41,800,000
Please Address The Payment PPN To :			Hormat kami,		
Rekening : A/N PT. INTIDAYA DINAMIKA SEJATI, Cabang Jember			PT. INTIDAYA DINAMIKA SEJATI		
BCA : 024.605.758.8					
CIMB NIAGA : 800.10.6840.300 / 464.01.00251.00.2			Jonathan Kartawijaya		



## 9. Foto Founder dan Tim






## 10. Muatan Berita

<https://www.brin.go.id/inovasi-alarm-gas-medis-digital-untuk-rumah-sakit-rujukan-covid-19/>

<https://mediaindonesia.com/nusantara/374049/algist-diperuntukkan-rs-rujukan-covid-19>


## 11. Brosur Produk

### A. Produk Alarm Gas Medis Konvensional



M.A MEDICAL

Supported by:




BISMA

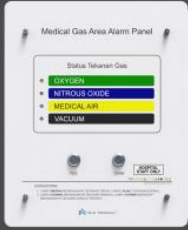
Made In Indonesia

## ALARM GAS MEDIS KONVENSIONAL


Pertama dan Satu-satunya Yang Menggunakan Teknologi Indikator 4 Kondisi Tekanan  
(High Pressure, Normal Pressure, Low Pressure, Very Low Pressure)



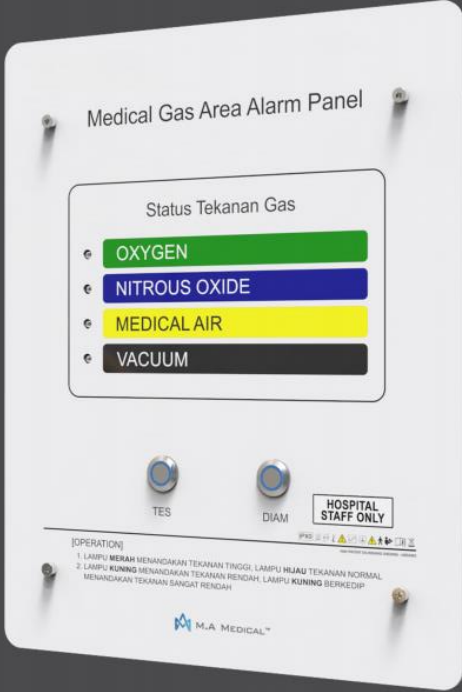
Tampak Atas



Tampak Depan



Tampak Samping



**Part Series: M.A AV-ONAV**

**Construction**

Dimension : (260x55x320)mm

Enclosure : Sheet Steel 1.2mm  
Coating Paint

Front Panel : Sheet Steel 1.5mm  
Finishing Paint

Weight : 3kg

Color Theme : White

**Item Name: Algiv-T4**

**Specification**

Voltage : 220VAC

Indicator : LED, Buzzer

Operating Temperature : 15-40°C

Pressure Range : 0 - 9Bar

Pipe Diameter : 3/8"

Sensor Material : Carbon Steel Alloy

Sensor Gauge : Absolute Pressure

**Gas Line: 4 Gas**

Sertifikat Produksi Kemenkes :  
No. FK.01.02/VI/1016-e/2020

PT. Putra Medikalktek Indonesia 0821-3784-9704 putramedikalktek@gmail.com www.putramedikalktek.co.id  
Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Kode pos 17510.

B. Produk Alarm Gas Medis Digital

M.A MEDICAL

Supported by:

Made in Indonesia

## ALARM GAS MEDIS DIGITAL

Pertama dan Satu-satunya Yang Menggunakan Teknologi Indikator 4 Kondisi Tekanan  
(High Pressure, Normal Pressure, Low Pressure, Very Low Pressure)

Medical Gas Area Alarm Panel

Tampak Atas

Tampak Depan

Tampak Samping

<b>Part Series: M.A AG-ONAV</b>	<b>Model: ALGIST-2.4</b>	<b>Gas Line 4 Gas</b>
<b>Construction</b>		<b>Specification</b>
Dimension : (320x66x258)mm	Voltage : 220VAC	Indicator : LED, Buzzer
Enclosure : Aluminium Plate 1 mm Coating Paint (280x58x220)mm	Operating Temperature : 45° Celcius	Pressure Range : 0 - 9 Bar
Front Panel : Aluminium Plate 1 mm Finishing Paint	Pipe Diameter : 1/4"	Sensor Material : Carbon Steel Alloy
Weight : 2 kg	Sensor Gauge : Absolute Pressure	
Color Theme: White Blue		

Sertifikat Produksi Kemenkes :  
No. FK.01.02/VI/1016-e/2020

Kemenkes RI AKD  
20402120471

PT. Putra Medikaltek Indonesia 0821-3784-9704 putramedikalktek@gmail.com www.putramedikalktek.co.id  
 Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Kode pos 17510.

## C. Produk Alarm Gas Medis IoT



M.A MEDICAL™

Supported by:



BISMA  
INTEGRATED & SECURE MEDICAL  
INFRASTRUCTURE FOR YOUR HOSPITAL

Made In Indonesia

## MASTER IoT

# ALARM GAS MEDIS DIGITAL

Sistem Pemantau & Peringatan Tekanan Gas Jarak Jauh. Dimanapun & Kapanpun Siap Online 24 Jam




**Fitur**

- 7 Inch Touchscreen Display
- Internet of Things yang mampu diakses dari manapun selama terhubung ke internet
- Dapat mengikuti standar warna ISO, JIS, NFPA
- Nilai indikator tekanan dapat diseting manual
- Satuan tekanan dapat dirubah menyesuaikan standar

**Part Series: M.A AI-ONAV**

Konstruksi	Spesifikasi
<p>Ukuran Terluar : (256x62x334) mm</p> <p>Enclosure : Aluminium 1 mm Coating Paint</p> <p>Front Panel : Aluminium 1 mm Finishing Paint</p> <p>Berat : 3kg</p> <p>Warna : Putih</p>	<p>Indikator : 7 Inch Layar Sentuh dan 3W Stereo Speaker</p> <p>Koneksi Jaringan : Gigabit Ethernet</p> <p>Satuan Tekanan : Bar, kPa, PSI, dan inHg</p> <p>Chipset : Broadcom 2837B0</p> <p>CPU : ARM Cortex A53</p> <p>Base Clock : 1.4GHz</p> <p>RAM : 1GB LP DDR2</p> <p>Sistem Operasi : Linux 64 bit</p> <p>Jalur Gas : 4 Jalur</p>

Sertifikat Produksi Kemenkes :  
No. FK.01.02/VI/1016-e/2020

PT. Putra Medikaltek Indonesia 0821-3784-9704 putramedikaltek@gmail.com www.putramedikaltek.co.id  
Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Kode pos 17510.

## D. Produk Bedhead Model Full-Oval

M.A MEDICAL™ Supported by:  BISMA Made in Indonesia

## ALUMINIUM BEDHEAD PANEL



Tampak Depan

Tampak Samping

**Part Series: M.A BD-O      Side Cover: Oval      Gas Line: 4 Gas**

**Construction**


Dimension : (1200 x 220 x 80) mm      Weight : 6 kg  
 Enclosure : Sheet Steel 1 mm Finishing Paint      Color Theme : White

Sertifikat Produksi Kemenkes :  
 No. FK.01.02/VI/1016-e/2020


PT. Putra Medikaltek Indonesia 0878-3906-6230 putramedikaltek@gmail.com www.putramedikaltek.co.id  
 Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Kode pos



## E. Produk Bedhead Model Oval-Prisma

M.A. MEDICAL™ Supported by:  Made in Indonesia

## ALUMINIUM BEDHEAD PANEL



Tampak Depan

Tampak Samping

**Part Series: M.A BD-OP    Side Cover: Oval-Prism    Gas Line: 4 Gas**

**Construction**

Dimension : (1200 x 280 x 80) mm    Weight : 7 kg  
 Enclosure : Sheet Steel 1 mm Finishing Paint    Color Theme : White

Sertifikat Produksi Kemenkes :  
 No. FK.01.02/VI/1016-e/2020

PT. Putra Medikaltek Indonesia 0878-3906-6230 putramedikaltek@gmail.com www.putramedikaltek.co.id  
 Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Kode pos



## F. Brosur Outlet Gas Medis



Made in Indonesia

# MEDICAL GAS OUTLET



M.A OL-O2

M.A OL-N

M.A OL-A4B2


M.A OL-V2


- Pilihan Standar: Australian, JIS, ISO
- SIS model (masing masing outlet berbeda)
- Jaminan layak untuk layanan gas medis
- Dilengkapi dengan secondary valve untuk maintainance
- Masing-masing gas dibedakan dengan sistem pewarnaan
- Jaminan ketersediaan sparepart
- Garansi 1 tahun
- Karya anak bangsa

Sertifikat Produksi Kemenkes :  
No. FK.01.02/VI/1016-e/2020

PT. Putra Medikaltek Indonesia 0878-3906-6230 putramedikaltek@gmail.com www.putramedikaltek.co.id  
Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Kode pos 17510.

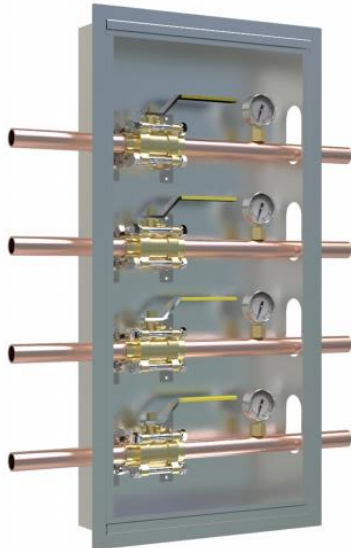
G. Produk Shut of Valve Zone


 M.A MEDICAL™


Supported by:  **BISMA**  
RISTEK-ESB


Made In Indonesia


SHUT OFF ZONE VALVE











Tampak Depan

Tampak Samping

Tampak Atas

Part Series: SV-ONAV

Item Name: SV-T4

Gas Line: 4 Gas

**Construction**

Dimension : (590.40 x 300.40) mm	Weight : 5 kg
Enclosure : Aluminium 1 mm Coating Paint	Color Theme : White
Front Panel : Aluminium 1 mm Finishing Paint	

Sertifikat Produksi Kemenkes :  
 No. FK.01.02/VI/1016-e/2020


PT. Putra Medikaltek Indonesia 0821-3784-9704 putramedikaltek@gmail.com www.putramedikaltek.co.id  
 Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Kode pos 17510.

## H. Produk Mesin Compressed Air Medis




UNIVERSITY OF INDONESIA  
الجامعة الإسلامية  
الاندونيسية

## I. Produk Mesin Vacuum Medis



M.A. MEDICAL™

Supported by:

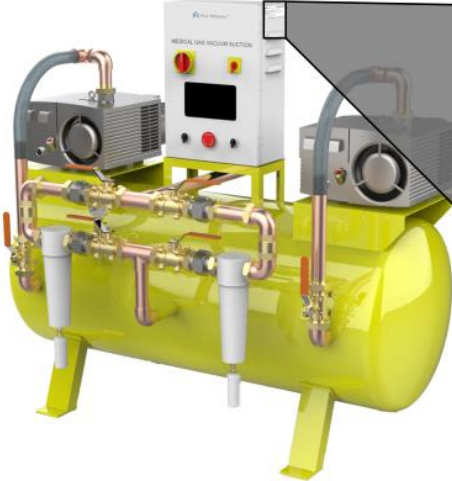



BISMA

Made In Indonesia

# MEDICAL GAS VACUUM

Solusi lengkap kebutuhan central medical vacuum suction tanpa komponen tambahan. Kompatibel dengan standar instalasi gas medis rumah sakit.





**M.A. MEDICAL™** Medical Gas Vacuum Suction

Model/Tipe : M.A-US-165-4-DUPLEX-OL

KEMENKES RI AKD : .....

Sertifikat Produksi: No. FK.01.02/V/1016-e/2020

No. Seri : .....

---


Diproduksi oleh:

**PT. PUTRA MEDIKALTEK INDONESIA**  
 Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002/RW.002 Tridayasakti  
 Tambun Selatan, Kab. Bekasi, Jawa Barat INDONESIA  
 Telp. : 087830662325, Email: putramedikatek@gmail.com  
 Website: www.putramedikatek.co.id

Distribusikan oleh:

**PT. MEDIKAL ABADI PRATAMA**  
 Purnawarjana Raya Kalimas 2 Blok C No 2 JI. K.H. Mien Al Kahfidiyung Sela  
 Durenin, Bekasi 17113 Telp. 021 8077 4908  
 E-mail: comhandal@putramedikatek.co.id

Daya Mesin	4kW
Flowrate	165 m <sup>3</sup> / hour
Sistem Kelistrikan	380V / 50Hz / 11A
Tekanan Vakum Maksimum	-30 inHg
Ukuran Port	2 inch
Posisi Tangki	Horizontal Mounted
Kapasitas Tangki	1000 Liter
Mode Operasi	Duplex
Control	Pressure Switch
Kapasitas Oli	5 Liter
Berat	300kg



### M.A-U5.165-4-DUPLEX-OL

#### Fitur Unggulan

- Masa pakai yang cukup lama
- Sistem Filter Udara Standar Gas Medis
- Sistem Pemipaan Standar ISO 7396-1
- Tidak Memakan Ruang
- Garansi 1 Tahun Dijamin
- Ketersediaan Sparepart Terjamin

Central Vakum Medis dengan daya mesin sebesar 4kW mampu mengalirkan udara hingga 2750 liter per menit dan tekanan didalam tangki maksimum mencapai -30inHg. Unit central vakum ini memiliki dua mesin yang dapat dioperasikan secara bersamaan maupun bergantian dalam konfigurasi otomatis maupun manual. Produk ini menggunakan oli ketika beroperasi (Oil Lubricated)

Sertifikat Produksi Kemenkes :  
No. FK.01.02/V/1016-e/2020

PT. Putra Medikaltek Indonesia 0821-3784-9704 putramedikatek@gmail.com www.putramedikatek.co.id  
 Jl. Kp. Buwek Jaya No.121 RT.002 / RW.002 Tridayasakti, Tambun Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Kode pos 17510.