

KUESIONER PENELITIAN

Responden yang terhormat,

Dalam rangka penyusunan laporan tugas akhir pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha, Bapak/Ibu, Sdr/i sekalian dimohon kesediaannya untuk mengisi lembar kuesioner penelitian berikut. Kuesioner ini bertujuan untuk melakukan penelitian dalam upaya meningkatkan penjualan obat paracetamol anak *Ethical* (**menggunakan resep dokter**) dengan merk "*Moretic Drops*" dari PT.Gracia Pharmindo. Kerahasiaan jawaban dari Bapak/Ibu, Sdr/i akan sangat dijaga karena kuesioner ini hanya digunakan untuk kepentingan penelitian pendidikan semata.

Dengan ini saya mengucapkan banyak terima kasih atas kesediaan Bapak/Ibu, Sdr/i dalam meluangkan waktunya untuk membaca dan mengisi kuesioner ini dengan baik dan sebenarnya.

Hormat Saya,
Pratiwi

Bagian I: Data Responden (Apotik)

Petunjuk pengisian : Isilah dengan jelas untuk setiap pertanyaan dibawah ini sesuai dengan data sebenarnya. Dapat diisi dengan jawaban langsung di tempat yang disediakan atau memilih (*Checklist*) pilihan jawaban yang telah disediakan.

1. Nama apotik yang anda kelola atau tempat anda bekerja ?

2. Sudah berapa lama apotik ini didirikan?

3. Sudah berapa lama apotik anda menjadi pelanggan obat paracetamol anak dari distributor PT.Gracia Pharmindo?

< 1 tahun 1 tahun 2 tahun 3 tahun

Segmentasi pasar bisnis:

A. Demografis

4. Apakah anda menjual produk obat paracetamol anak *ethical* dari 1 pemasok saja atau beberapa pemasok?
- 1 pemasok 2 pemasok lebih dari 2 pemasok
5. Produk obat paracetamol anak (*ethical*) apa saja yang disediakan oleh apotik anda?(boleh lebih dari 1 jawaban)
- Sanmol Paracetamol Drops* *Tempra Paracetamol Drops*
 Moretic Paracetamol Drops Lainnya.....

B. Variabel Operasi

6. Bagaimana menurut anda cara pemesanan produk ke bagian distributor pabrik yang paling sesuai?
- Langsung ke tempat distributor pabrik
 Memesan melalui sales yang datang
 Memesan lewat telepon/email
 Cara lainnya.....
7. Pelayanan seperti apa yang menurut anda penting untuk dilakukan oleh PT Gracia Pharmindo agar mampu bersaing dengan perusahaan lainnya? (bisa lebih dari satu jawaban)
- Ketepatan jumlah dan waktu pengiriman
 Kemudahan dalam pemesanan
 Kemudahan syarat (*Term*) pembayaran
 Penawaran lainnya.....

C. Pendekatan Pembelian

8. Jika ada perwakilan/ *medical surveyor* dari perusahaan, seberapa sering perwakilan/ *medical surveyor* tersebut mengunjungi apotik anda?
- Per minggu (antara 2-4 minggu sekali)
 Per bulan (antara 1 bulan - 4 bulan sekali)
 Lainnya.....

9. Dalam kondisi apakah apotik anda melakukan pemesanan?
- Rutin/berjangka (periodik) Persediaan sampai batas tertentu / stok full
- Menunggu sampai stok habis lainnya.....
10. Rata-rata berapa periode apotik anda melakukan pemesanan terhadap obat paracetamol anak *ethical*?
- 1 minggu sekali 4 minggu sekali Lainnya.....
- 2 minggu sekali 8 minggu sekali
11. Faktor apa yang menurut anda paling penting dalam memilih distributor/perusahaan obat paracetamol anak *ethical* ?
- Produk obat
- Bonus yang diberikan oleh PT. Gracia Pharmindo
- Harga yang diberikan
- Hubungan baik dengan distributor/sales, *medical surveyor*
- Lainnya.....
- (produk obat) : mencakup ketersediaan stok obat, kerapihan pengemasan saat dikirim, faktor permintaan dari konsumen)

D. Faktor situasi

12. Apakah apotik anda sering melakukan pesanan obat secara mendadak karena kehabisan stock atau alasan lainnya?
- Sering Jarang Tidak pernah
13. Seberapa besar biasanya anda melakukan pemesanan obat paracetamol drop *ethical* di toko anda?
- Besar (diatas 4 dus obat) Sedang (3-4 dus obat)
- Kecil (1-2 dus obat)
14. Penawaran-penawaran khusus seperti apakah yang menurut anda penting untuk diberikan oleh perusahaan terhadap apotik?
- Potongan harga *Reward* atau bonus penjualan
- Pemberian *souvenir* Penawaran lainnya.....

E. Karakteristik pribadi

15. Apakah yang menyebabkan apotik anda menyediakan obat dengan merk "*moretic*" ?

- Permintaan konsumen
- Referensi dari *medical surveyor*
- Referensi dari dokter/tim medis
- Lainnya.....

Bagian II & III : Harapan & Persepsi Konsumen dan Perbandingan Peringkat Antar Obat Paracetamol Anak (Apotik)

Berikan tanda (√) pada jawaban yang menurut anda sesuai (SP : Sangat Penting, STP : Sangat Tidak Penting)				No	Variabel Penelitian	Berikan tanda (√) pada jawaban yang menurut anda sesuai dengan persepsi anda tentang obat paracetamol anak "Moretic" (SB : Sangat Baik, STB : Sangat Tidak Baik)				Berikan rangking terhadap tiga buah merk obat paracetamol anak dibawah ini (Rank 1: Terbaik, Rank 2: Sedang, Rank 3: Terburuk)		
						Tingkat Kepentingan				Tingkat Performasi		
SP			STP			SB			STB			
4	3	2	1		Product (Produk)	4	3	2	1			
				1	Kerapihan & kebersihan packaging produk							
				2	Kemudahan dalam penyimpanan produk (dapat di simpan pada suhu ruangan)							
				3	Produk banyak dicari oleh konsumen							
				4	Produk telah dikenal serta digunakan oleh dokter-dokter							
					Price (Harga)							
				5	Keterjangkauan harga obat paracetamol anak (ethical)							
				6	Pembayaran dapat dilakukan secara berjangka (term)							
				7	Keuntungan yang didapat dari harga jual produk							
					Promotion (Promosi)							
				8	Perusahaan memiliki <i>website</i> resmi							
				9	Perusahaan memiliki <i>call center</i> untuk melakukan pemesanan							
				10	Event khusus/seminar mengenai produk bagi apotik-apotik dari perusahaan							
				11	Intensitas pemberian promo khusus/ diskon tertentu							
					Place (Tempat)							
				12	Kelancaran saluran distribusi pemesanan sampai pengiriman produk ke apotik							
				13	Kemudahan dalam melakukan aliran pembayaran (misalnya transfer melalui ATM)							
				14	Kedekatan lokasi pabrik / distributor							
					People (Manusia)							
				15	Kemahiran sales dalam menanggapi pemesanan produk obat							
				16	Kemahiran sales dalam menangani pengiriman produk obat							
				17	Keterbukaan komunikasi/menjalin hubungan baik dengan pihak perusahaan							
				18	Kesopanan tutur kata sales/medical surveyor							
				19	Kerapihan sales/medical surveyor							
					Process (Proses)							
				20	Kemudahan dalam melakukan pemesanan (telepon, <i>email</i> , <i>faximile</i>)							
				21	Kemudahan dalam proses pemesanan & pengiriman obat (tidak ada kendala)							
				22	Ketersediaan stock produk di distributor							
				23	<i>Customer service</i> yang selalu siap melayani <i>customer</i>							
				24	Kemudahan dalam pembayaran(cicilan pembayaran,tunai/credit)							
				25	Kecepatan dalam pengiriman barang							
				26	Ketepatan jumlah produk yang dikirimkan							
					Physical Evidence (Bentuk Fisik)							
				27	Kelengkapan produk yang dikirimkan							
				28	Keterjaminan mutu produk yang dikirimkan							
				29	Ketersediaan alat transportasi produk yang memadai							
				30	Ketersediaan operator <i>call center</i> yang selalu sigap melayani							

KUESIONER PENELITIAN

Responden yang terhormat,

Dalam rangka penyusunan laporan tugas akhir pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha, Bapak/Ibu, Sdr/i sekalian dimohon kesediaannya untuk mengisi lembar kuesioner penelitian berikut. Kuesioner ini bertujuan untuk melakukan penelitian dalam upaya meningkatkan penjualan obat paracetamol anak *Ethical* (**menggunakan resep dokter**) dengan merk "*Moretic Drops*" dari PT.Gracia Pharmindo. Kerahasiaan jawaban dari Bapak/Ibu, Sdr/i akan sangat dijaga karena kuesioner ini hanya digunakan untuk kepentingan penelitian pendidikan semata.

Dengan ini saya mengucapkan banyak terima kasih atas kesediaan Bapak/Ibu, Sdr/i dalam meluangkan waktunya untuk membaca dan mengisi kuesioner ini dengan baik dan sebenar-benar nya.

Hormat Saya,
Pratiwi

Bagian I: Data Responden (Dokter)

Petunjuk pengisian : Isilah dengan jelas untuk setiap pertanyaan dibawah ini sesuai dengan data sebenarnya. Dapat diisi dengan jawaban langsung di tempat yang disediakan atau memilih (*Checklist*) pilihan jawaban yang telah disediakan.

1. Nama tempat anda bekerja/melakukan praktek?

2. Profesi anda di tempat anda bekerja sekarang?

3. Sudah berapa lama anda bekerja di tempat tersebut?

4. Sudah berapa lama anda menggunakan obat paracetamol anak *moretic drops* (PT. Gracia Pharmindo) untuk diresepkan kepada pasien?

< 1 tahun 1 tahun 2 tahun 3 tahun

Segmentasi pasar bisnis:

A. Demografis

5. Produk obat paracetamol anak (*ethical*) apa saja yang biasa digunakan anda jika pasien mengalami demam?(boleh lebih dari 1 jawaban)

Sanmol Paracetamol Drops *Tempura Paracetamol Drops*

Moretic Paracetamol Drops

Lainnya.....

B. Variabel Operasi

6. Bagaimana menurut anda cara penawaran produk "*moretic drops*" yang baik dari perusahaan PT. Gracia Pharmindo?

Mendatangkan *medical representatif*

Mengiklankan produk di majalah kedokteran seperti MIMS

Isu atau kabar (mulut ke mulut (WOM)) yang baik tentang obat tersebut

Cara lainnya.....

C. Pendekatan Pembelian

7. Jika ada perwakilan/ *medical representatif*, seberapa sering perwakilan/ *medical representatif* dari perusahaan mengunjungi anda?

Per minggu (antara 2-4 minggu sekali)

Per bulan (antara 1 bulan - 4 bulan sekali)

Lainnya.....

8. Apakah yang menyebabkan anda menggunakan obat dengan merk "*moretic*" ?

Promosi *medical representatif*

Keunggulan produk *moretic* dibandingkan produk paracetamol anak lainnya

Permintaan konsumen karena khasiat obat yang dirasakan baik

- Lainnya.....
9. Keunggulan produk "*moretic drop*" dibandingkan dengan paracetamol anak lainnya?
- Harga relatif lebih murah dibandingkan dengan paracetamol anak lainnya
- Pelayanan *medical representatif* dari perusahaan yang ramah dan baik
- Bonus, reward dan promosi lainnya yang menarik dari perusahaan
- Lainnya.....
10. Promosi khusus seperti apa yang anda menurut anda menarik perhatian anda untuk menggunakan produk paracetamol anak "*moretic drops*" dari PT. Gracia Pharmindo?
- Pemberian *reward* atau bonus penjualan
- Seminar simposium yang diberikan PT. Gracia Pharmindo
- Pemberian *souvenir*
- Lainnya.....

D. Faktor situasi

11. Apakah anda pernah mengalami pelonjakan pasien yang mengalami demam sehingga apotek rumah sakit tempat anda bekerja kehabisan stock obat yang anda resepkan?
- Sering Jarang Tidak pernah

E. Karakteristik pribadi

12. Apakah yang menyebabkan apotik anda merekomendasikan obat dengan merk "*moretic*" kepada pasien?
- Referensi dari *medical representatif*
- Referensi dari tim medis
- Lainnya.....

Bagian II & III : Harapan & Persepsi Konsumen dan Perbandingan Peringkat Antar Obat Paracetamol Anak (Dokter)

Berikan tanda (√) pada jawaban yang menurut anda sesuai (SP : Sangat Penting, STP : Sangat Tidak Penting)					No	Variabel Penelitian	Berikan tanda (√) pada jawaban yang menurut anda sesuai dengan persepsi anda tentang obat paracetamol anak "Moretic" (SB : Sangat Baik, STB : Sangat Tidak				Berikan rangking terhadap tiga buah merk obat paracetamol anak dibawah ini (Rank 1: Terbaik, Rank 2: Sedang, Rank 3: Terburuk)			
							Tingkat Performansi				Moretic Drops (PT. Gracia Pharmindo)	Sanmol Drops (PT. Sanbe Farma)	Tempra Drops (PT. Taisho Pharmaceutical)	
Tingkat Kepentingan														
SP			STP											
4	3	2	1											
					Product (Produk)									
				1	Konsistensi kualitas produk (Kejernihan,warna,rasa dan bau)									
				2	Kerapihan & kebersihan packaging produk									
				3	Kejelasan informasi produk yang diberikan (kontradiksi, indikasi,cara pemakaian dll)									
				4	Ketersediaan stock produk di apotek terdekat									
					Price (Harga)									
				5	Keuntungan yang didapatkan dari merekomendasikan produk tersebut									
				6	Keuntungan yang didapatkan jika mencapai target penjualan									
				7	Harga obat yang relatif terjangkau oleh pasien									
					Promotion (Promosi)									
				8	Diberikan brosur atau buket produk tersebut oleh perusahaan									
				9	Pemberian premi atau hadiah pada hari raya seperti lebaran,natal atau tahun baru									
				10	Iklan produk yang menarik di majalah kedokteran MIMS									
				11	Event khusus/seminar simposium mengenai kesehatan dari perusahaan									
				12	Pemberian souvenir/ hadiah/bonus tertentu dalam penjualan jumlah tertentu									
					People (Manusia)									
				13	Ketersediaan <i>medical representatif</i> sebagai perantara antara perusahaan dengan dokter									
				14	Hubungan yang baik dengan <i>medical representatif</i>									
				15	Kunjungan rutin pihak distributor/medical representatif									
				16	Pengetahuan medical representatif tentang produk									
				17	Kejelasan informasi yang diberikan oleh <i>medical representatif</i> ke dokter									
				18	Keterbukaan komunikasi/menjalin hubungan baik antara dokter dengan pihak perusahaan									
				19	Intensitas pemberian intensif berupa bonus/hadiah kepada dokter									
				20	Kesopanan tutur kata sales/medical representatif									
				21	Kerapihan sales/medical representatif									
					Process (Proses)									
				22	Kejelasan proses kontrak kerja									
				23	Kemudahan dalam proses pengambilan atau pengklaiman bonus atau hadiah									
				24	<i>Customer service</i> yang selalu siap melayani keluhan, kritik dan saran dokter									
				25	Kemudahan dalam melakukan hubungan dengan perusahaan									
				26	Ketanggapan dalam menangani saran atau kritik yang diberikan									
					Physical Evidence (Bentuk Fisik)									
				27	Terdapat <i>call center</i> perusahaan agar memudahkan berhubungan dengan perusahaan									
				28	Perusahaan memiliki website resmi									

➤ Tingkat Kepentingan Apotik

1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12	13	15	16	17	18	20	21	23	24	25	26	27	28	29	30
3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	4	3
3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	1	3	4	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
3	3	4	2	3	2	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	4
2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	4	2	4	3	2	3	3	2	3	4	4	3	2	3	3
4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	1	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3
3	3	3	3	2	1	3	3	2	3	4	2	2	3	3	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3
3	2	4	3	2	1	4	3	3	4	4	3	4	4	2	4	2	3	3	2	4	4	4	4	3	3
4	4	3	4	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
4	2	4	4	3	2	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4
2	2	3	3	2	3	4	3	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3
3	3	3	3	1	2	3	3	2	2	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	2
3	3	3	3	1	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3
3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	2	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3
4	3	3	4	2	4	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
4	3	3	4	2	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4
3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3
3	4	4	3	3	3	4	3	1	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3
4	4	3	3	3	2	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4

➤ Tingkat Performance Apotik

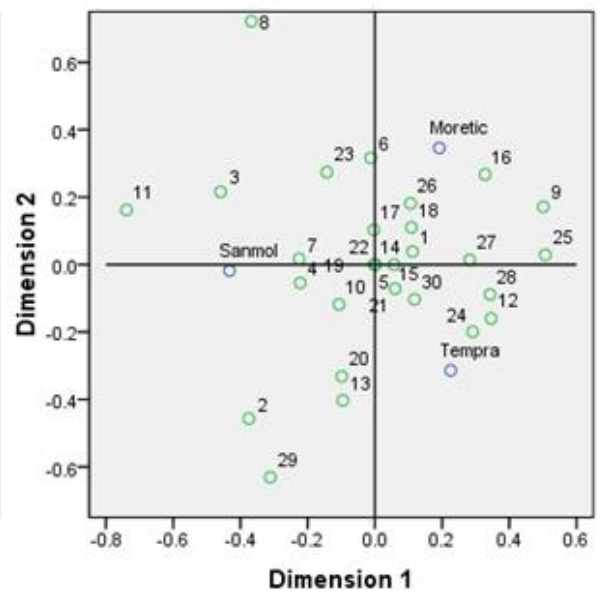
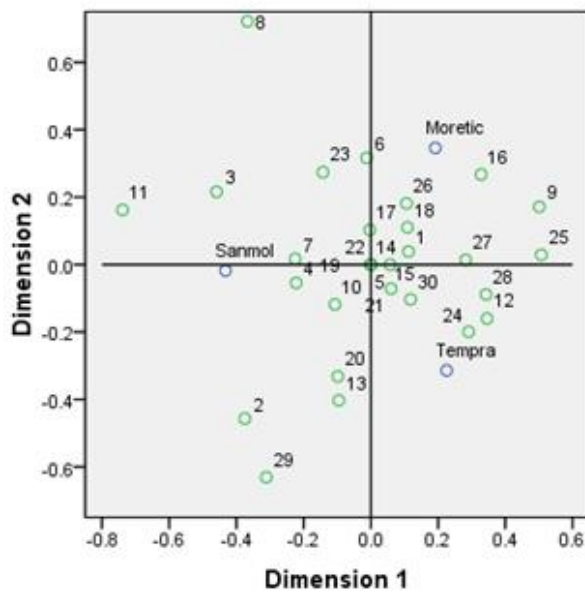
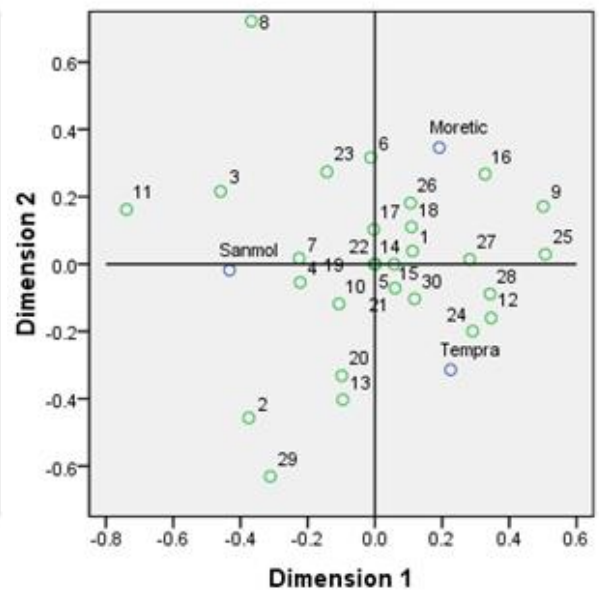
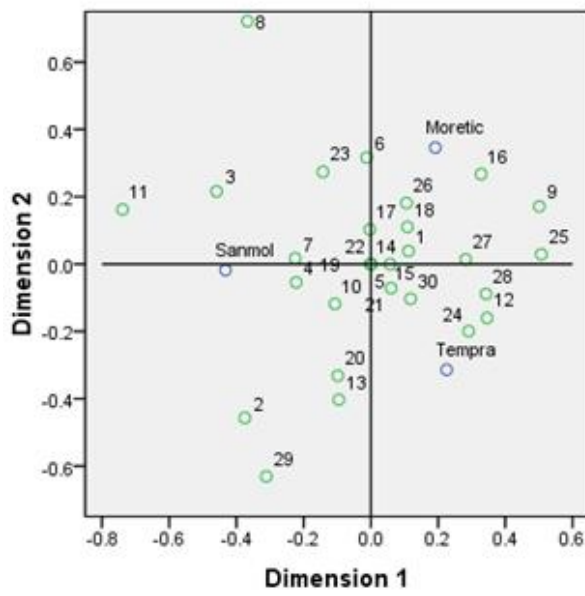
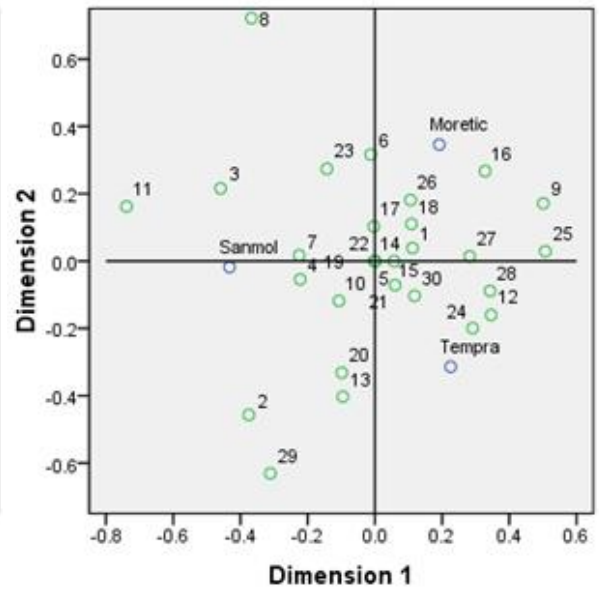
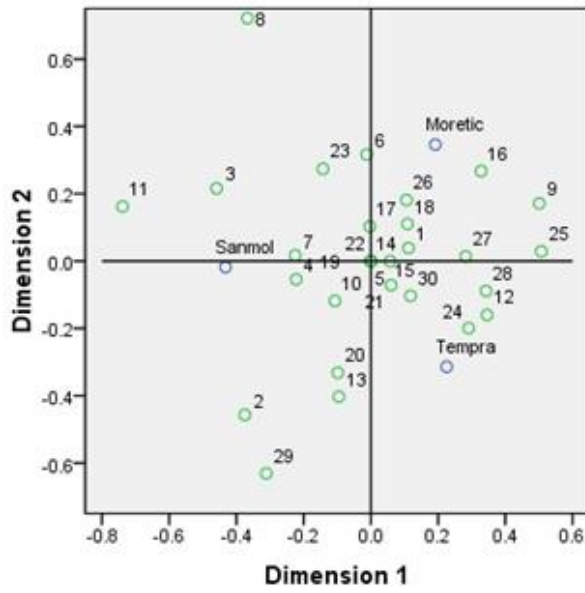
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12	13	15	16	17	18	20	21	23	24	25	26	27	28	29	30
3	3	3	2	2	2	4	3	3	3	3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	1	3	3	3	4	3
3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	1
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	4	1	3	2	1	3	3	3	3	3	1
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
4	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3
3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	4	3	2	3	3	4	2	3	3	2	2	3	2
4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	1	4	3	3	1	4	2	2	2	3
3	2	3	2	2	3	3	3	2	3	2	1	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	4
3	2	4	3	2	3	3	3	3	4	2	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4
4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	1	4	4	3	3	4	4	1
3	3	4	4	2	2	3	4	4	4	4	2	3	3	4	4	4	3	3	3	2	3	4	4	3	2
3	2	3	3	2	3	4	3	2	3	3	1	3	3	3	4	2	3	3	3	1	3	3	3	3	3
3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	1	4	3	3	3	1	3	4	4	3	4	3	3	4	3
3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	1	4	3	3	4	3	3
3	2	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	2	4	3	3	1	4	1	2	2	3	3	3	4	4
3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2
4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3
3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	1	3	3	3	3	4	4	3
4	4	3	4	3	2	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4

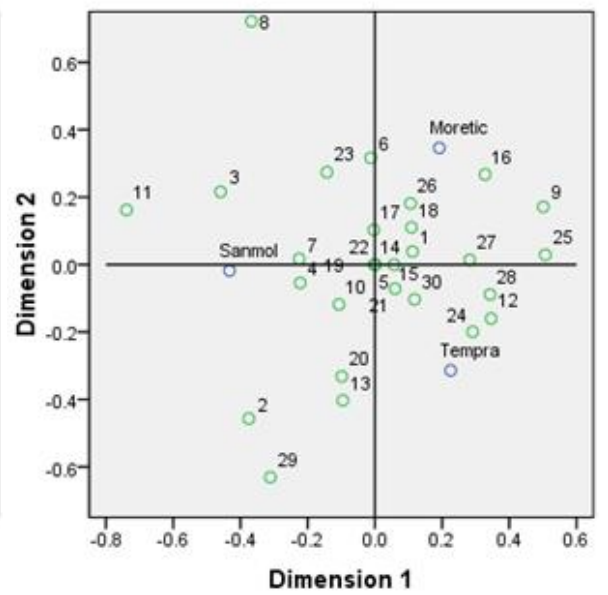
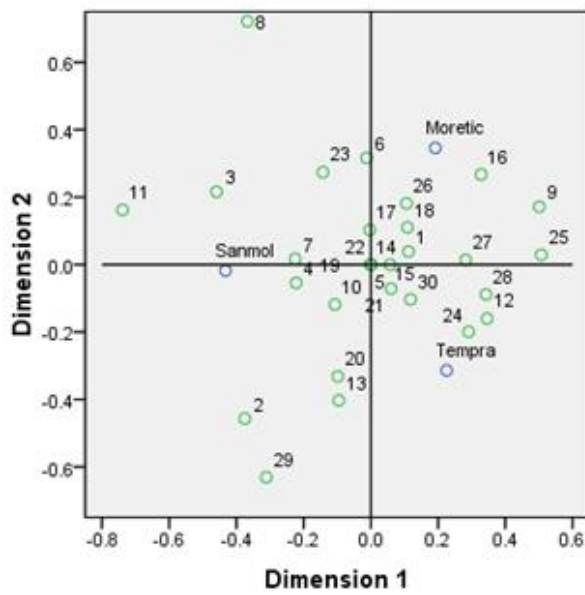
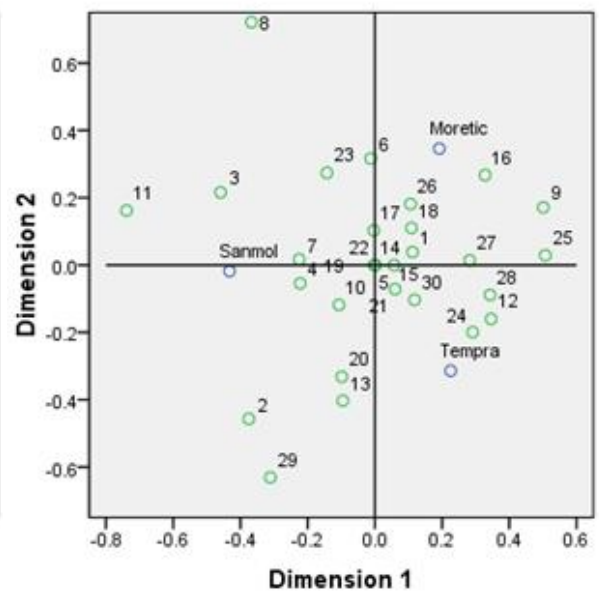
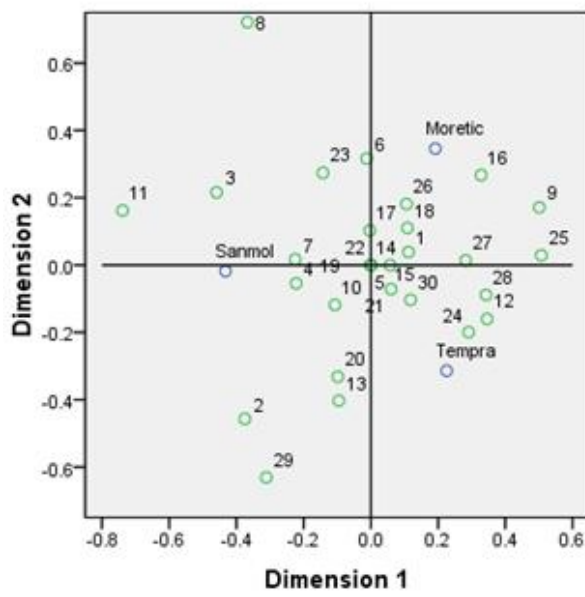
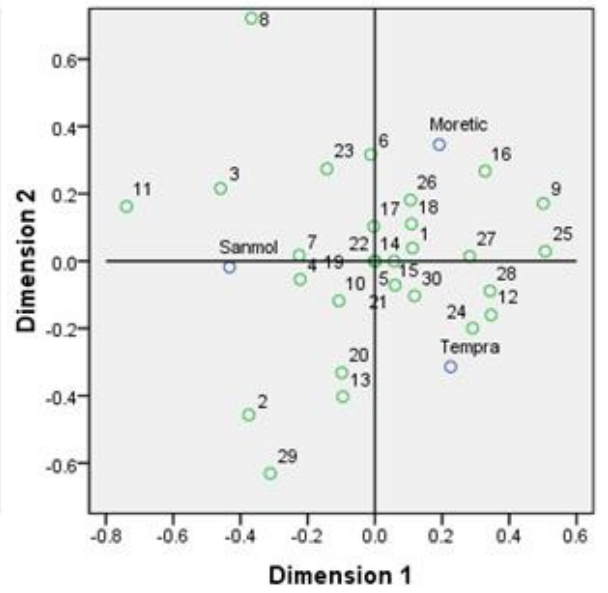
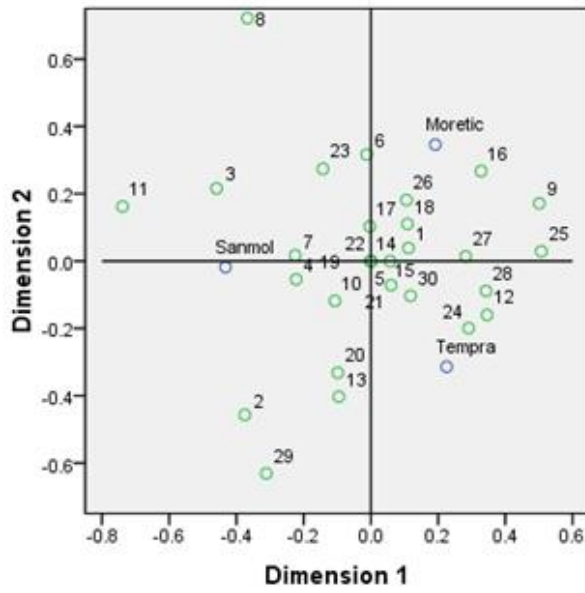
➤ Tingkat Kepentingan Dokter

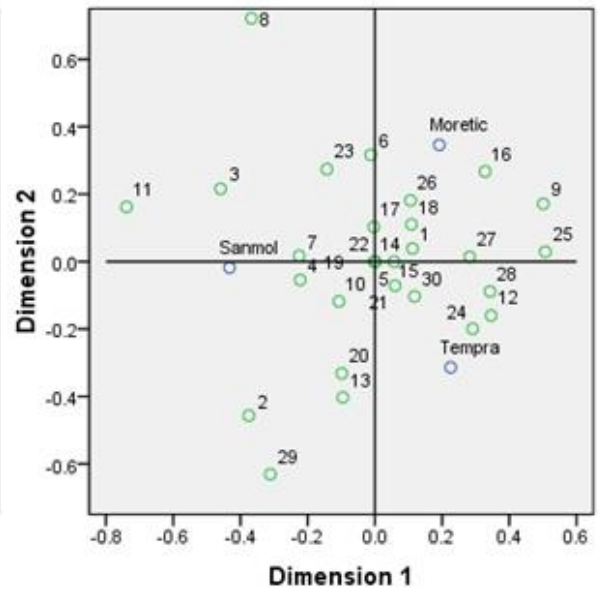
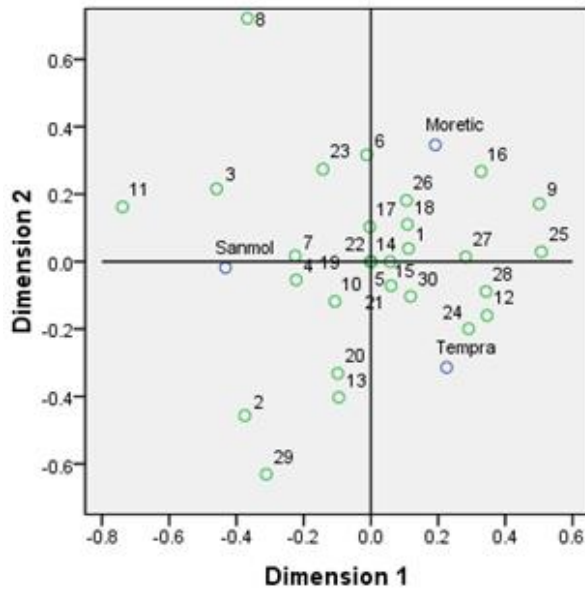
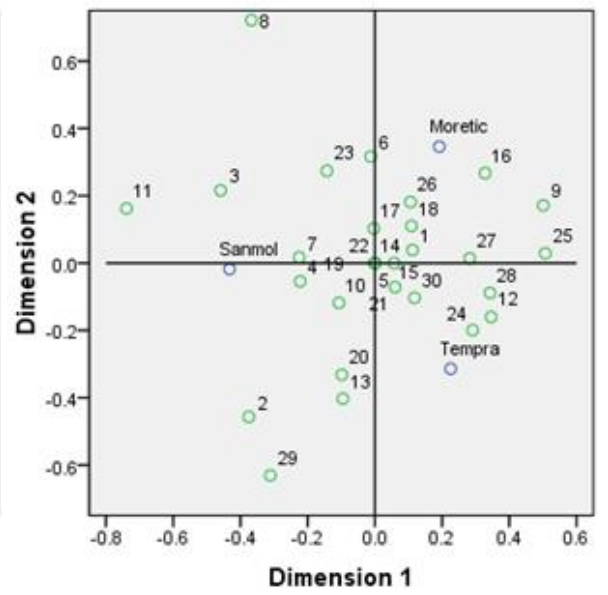
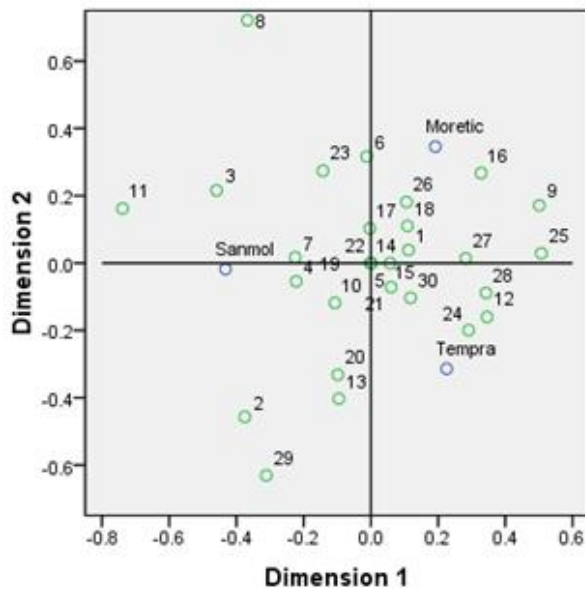
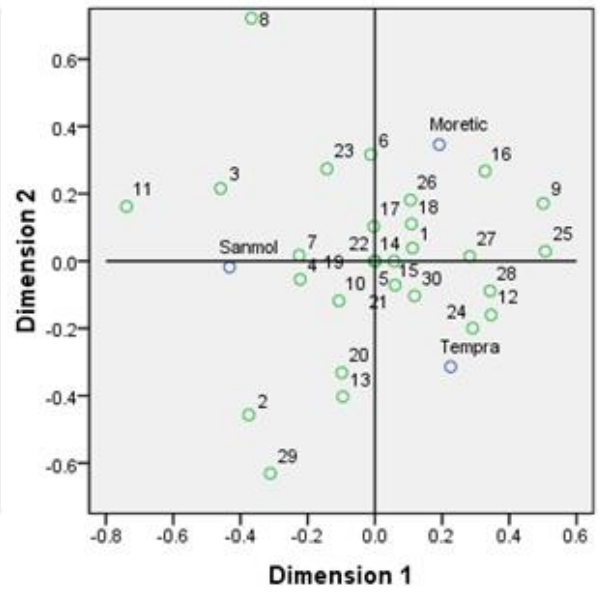
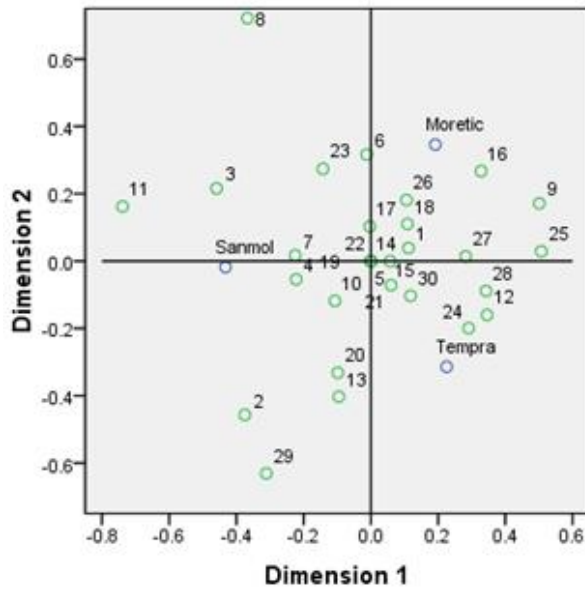
1	2	3	5	6	7	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	2	2	2	2	3	4	2	2	2	3	2	2	2	2	1	2	3	3	1	2	2	2
2	2	2	4	2	4	2	2	2	4	2	4	2	2	4	4	2	2	4	2	2	1	4	2	2
3	4	4	4	1	3	4	3	3	4	1	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	4	4
3	4	4	3	3	3	2	4	2	3	2	3	4	3	3	2	4	1	3	3	3	3	2	3	3
4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4
3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2
3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
4	3	3	3	1	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	1	2	2	4
4	3	4	2	2	4	2	4	2	4	4	4	4	3	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4
2	4	2	4	2	4	2	2	2	2	1	3	3	2	2	4	3	4	4	4	4	2	4	4	2
3	2	2	3	3	2	2	3	4	2	2	3	2	4	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2
2	3	2	2	3	2	3	3	4	3	3	2	2	4	3	3	3	2	2	2	3	2	1	2	3
3	2	3	3	4	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	4

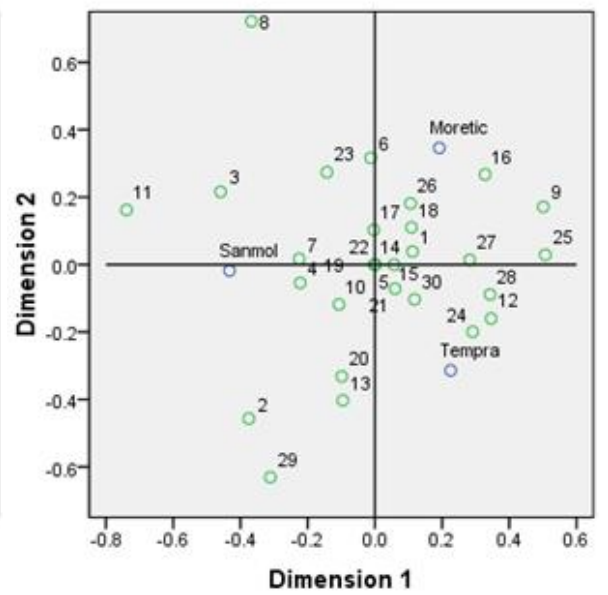
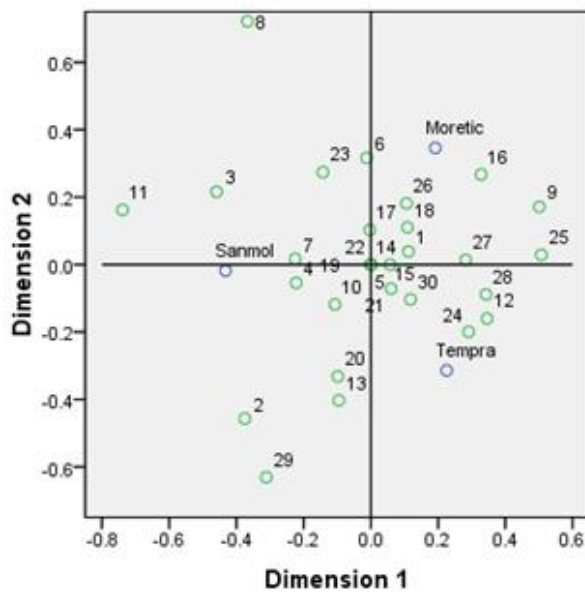
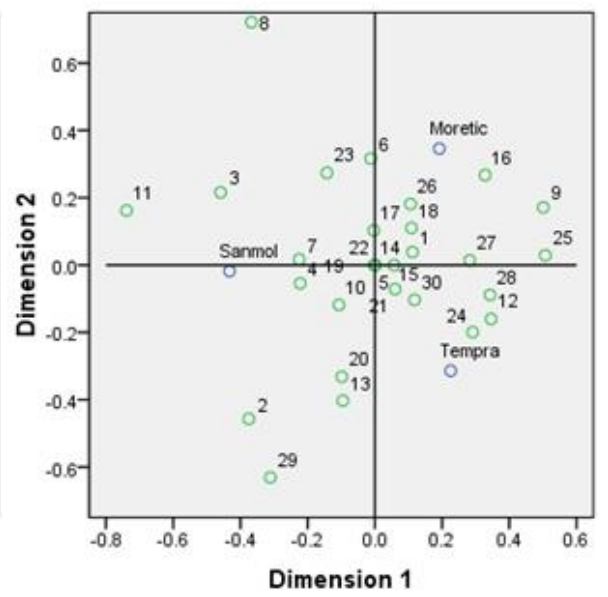
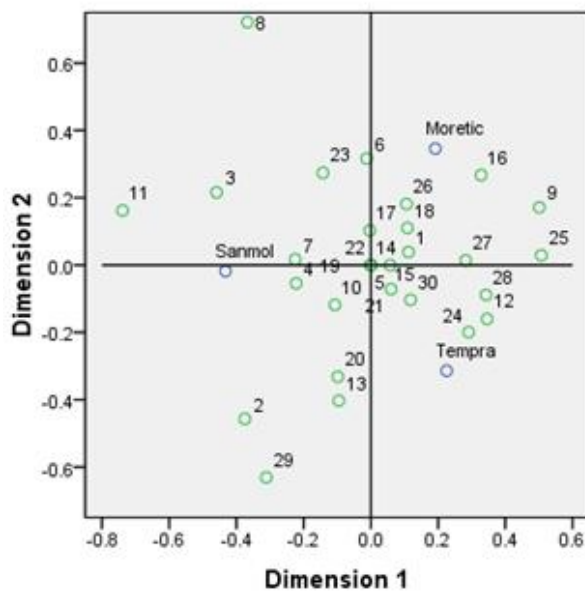
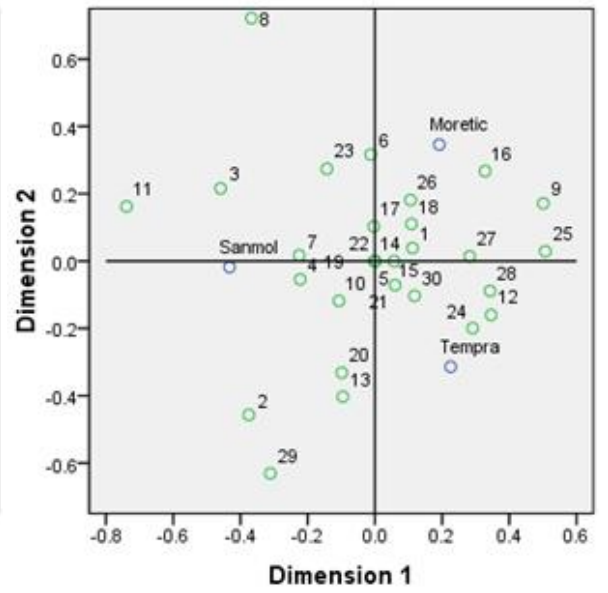
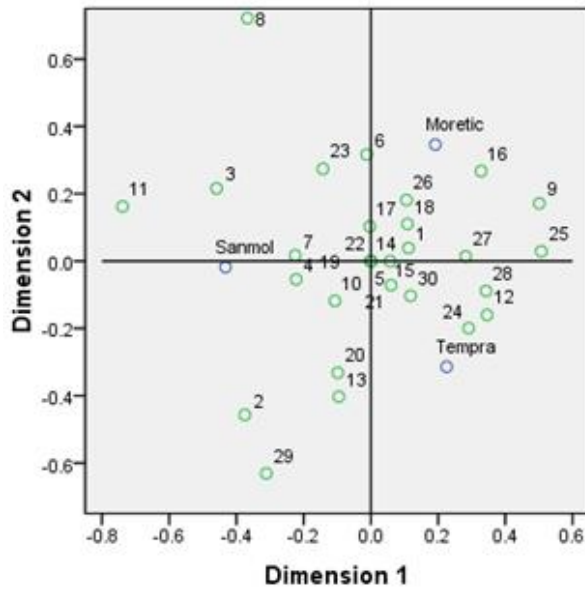
➤ Tingkat Performance Dokter

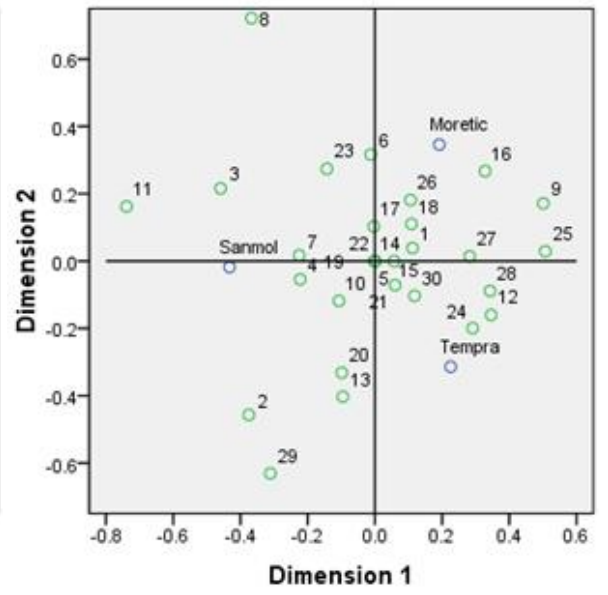
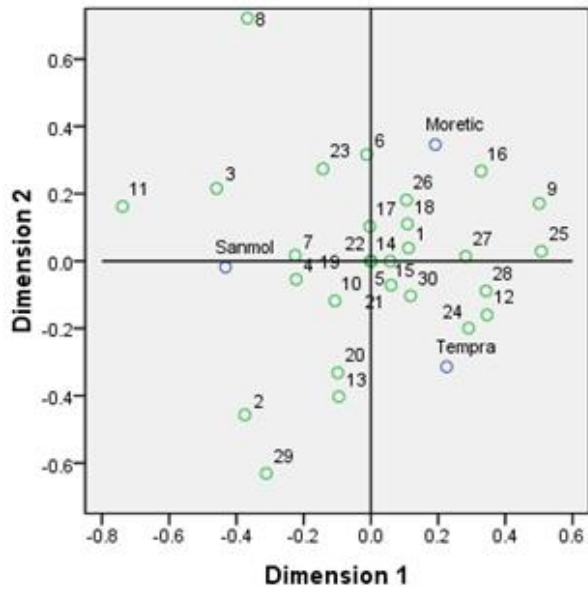
1	2	3	5	6	7	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
3	3	3	4	3	3	3	2	3	4	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	1	3	3
3	4	3	2	2	2	3	2	3	2	2	4	3	3	4	3	3	2	4	2	2	2	2	3	2
4	2	4	2	2	4	1	2	4	3	4	2	4	3	4	2	3	4	3	4	4	4	2	4	4
2	2	2	1	1	3	4	1	3	3	4	3	4	4	3	4	2	3	4	2	3	3	3	2	3
3	3	3	1	1	2	2	1	3	3	1	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3
4	4	4	3	4	4	2	3	4	3	4	4	3	4	3	1	4	3	4	1	4	4	4	4	4
3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	1	4	3	3	3	3	4	2	4	3
3	2	4	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	1	2	3
3	3	4	3	3	2	2	1	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	1	1	3	2
3	3	3	3	3	4	3	2	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	2	3	1	4	3	4
4	3	3	4	4	3	4	2	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3
2	3	2	2	2	3	2	4	2	4	1	2	4	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3
3	3	3	2	2	2	3	4	2	2	2	2	3	3	4	2	3	3	4	2	2	2	2	3	4
3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	4	3	3	4	2	3	2	4	1	3	3	2	3	2
3	4	3	3	2	3	3	3	4	3	3	4	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3
3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3

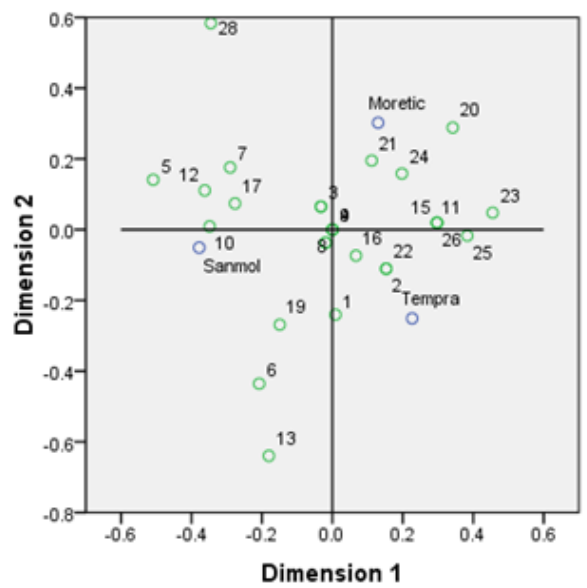
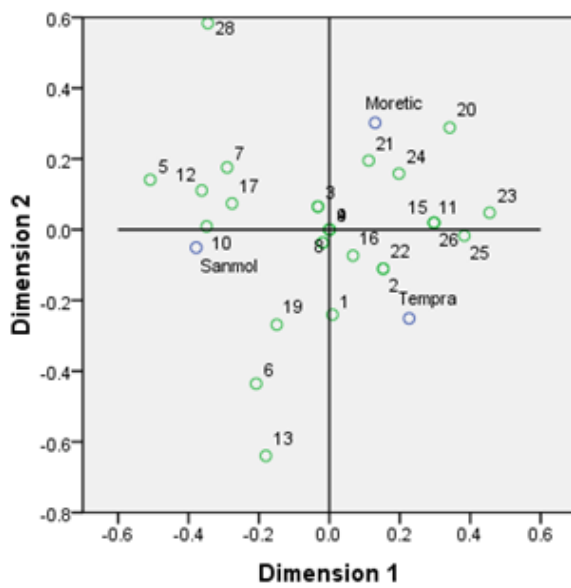
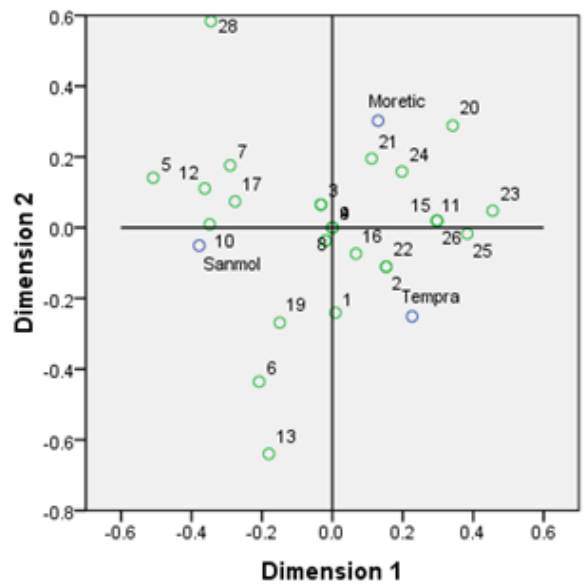
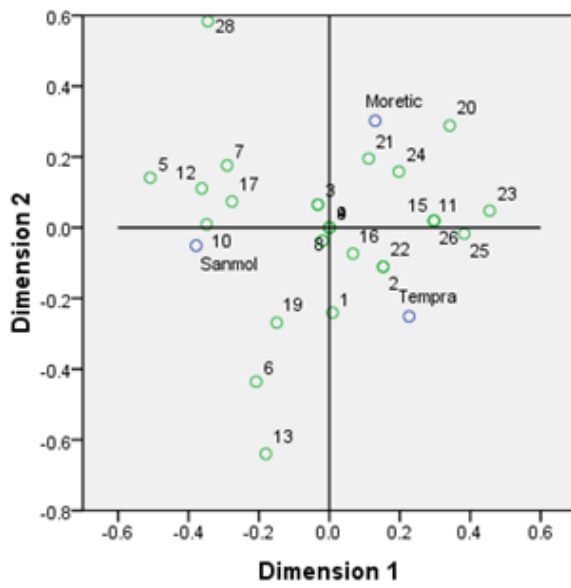
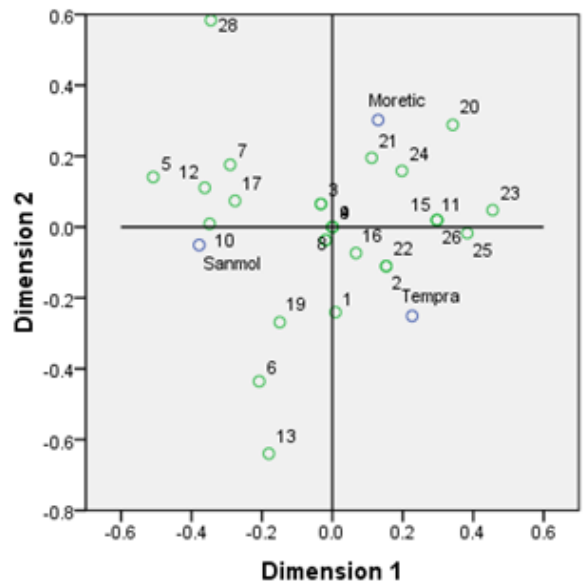
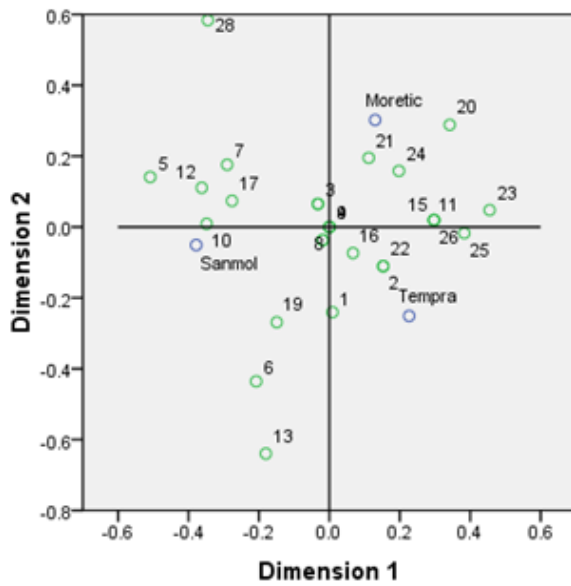


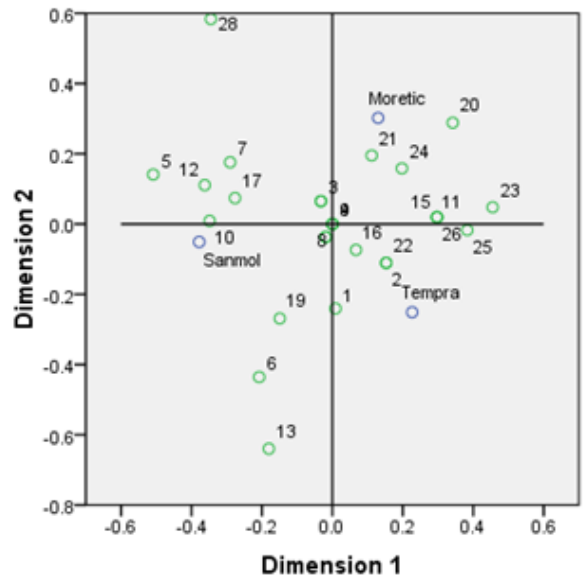
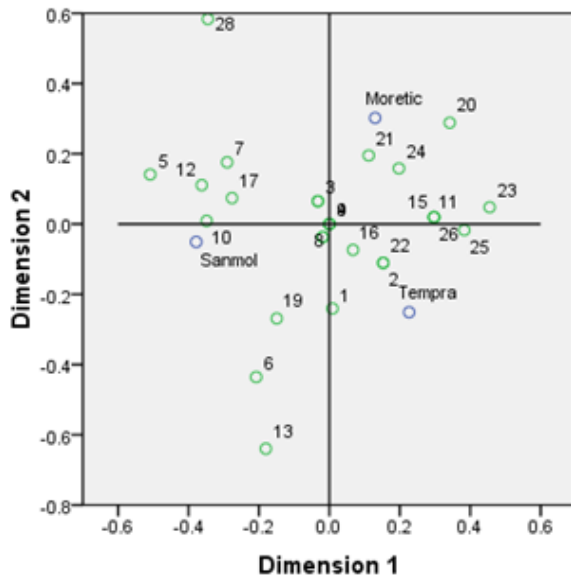
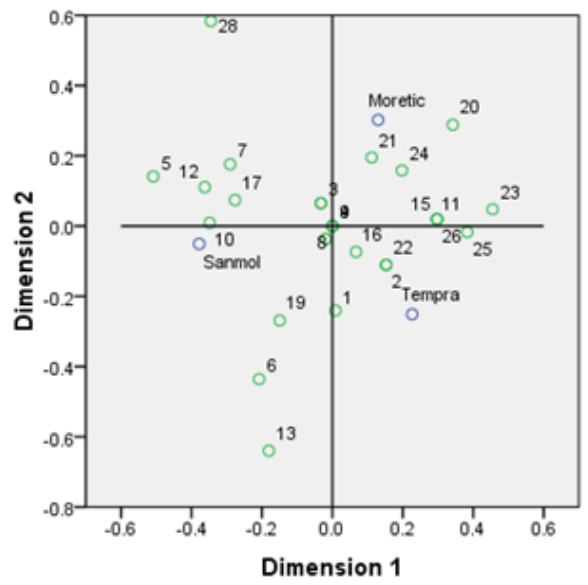
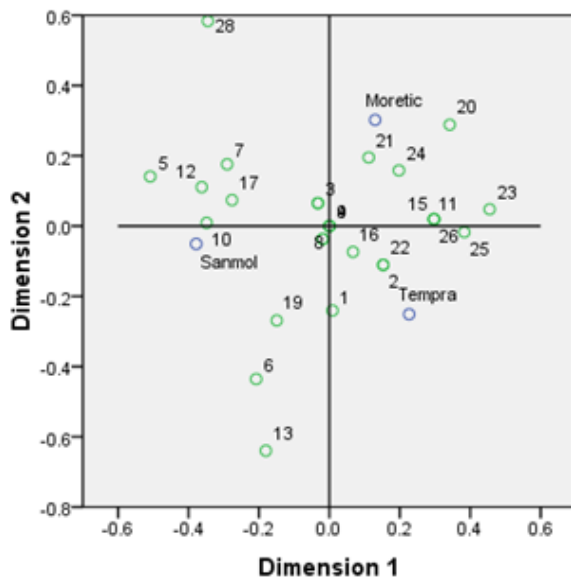
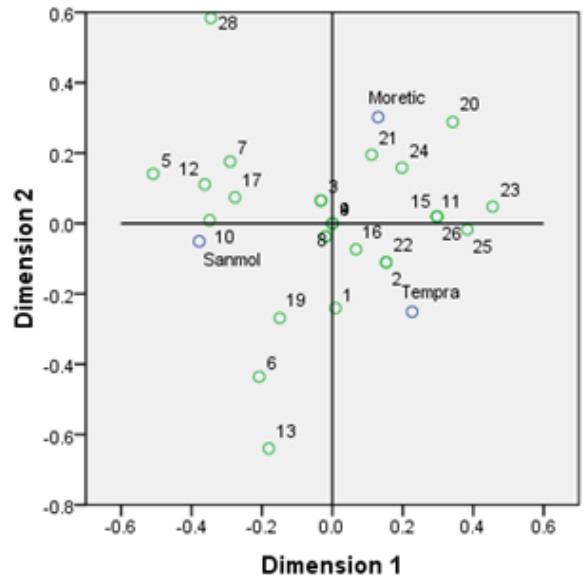
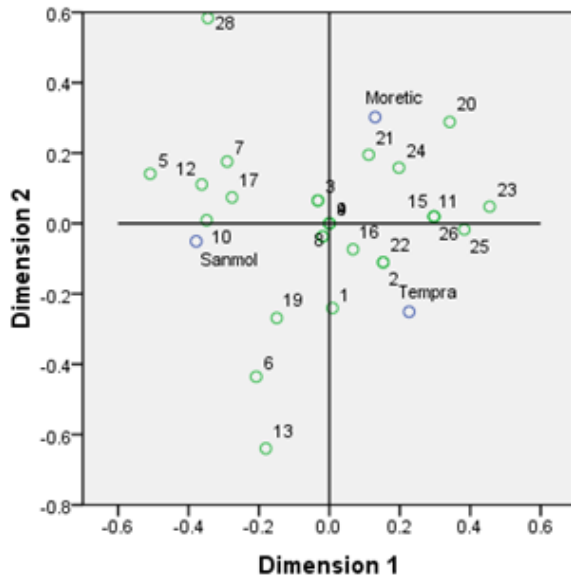


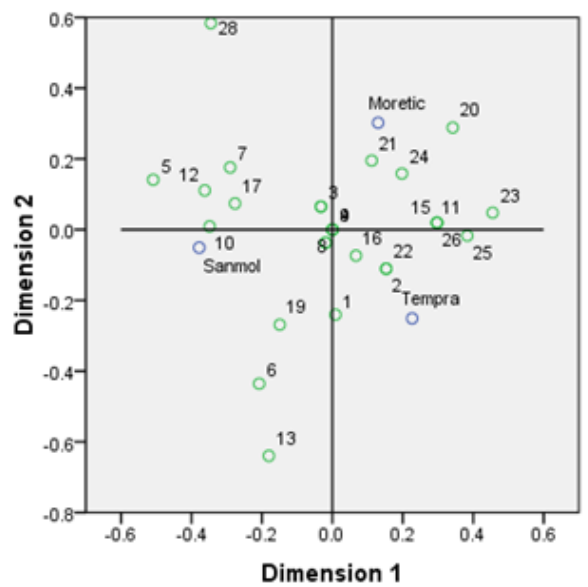
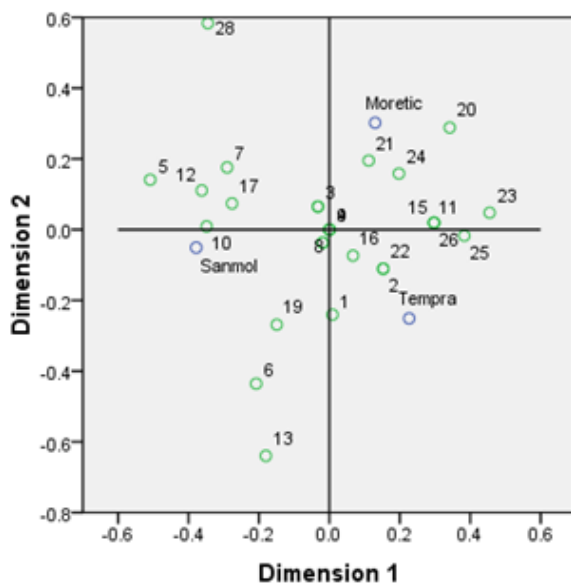
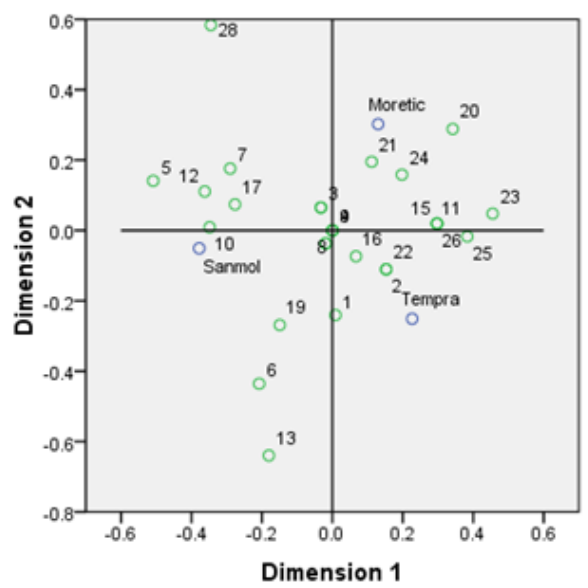
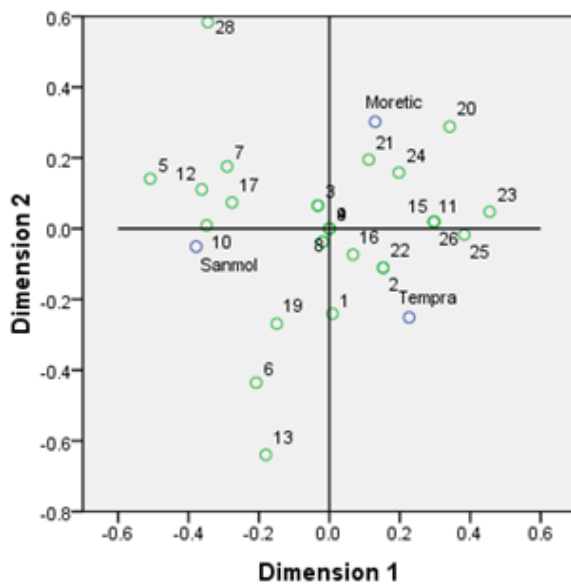
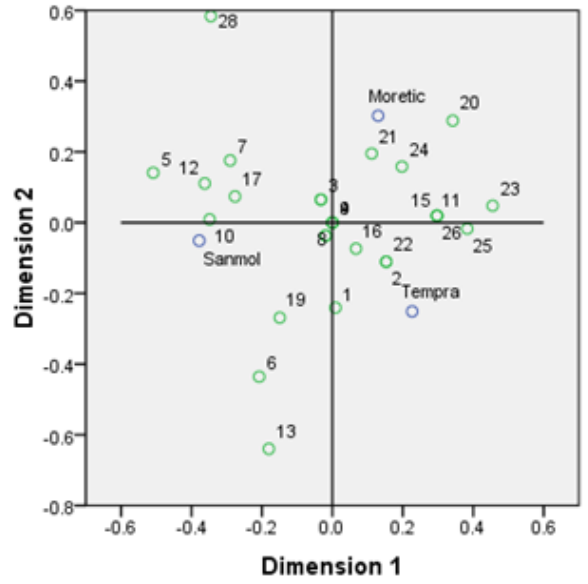
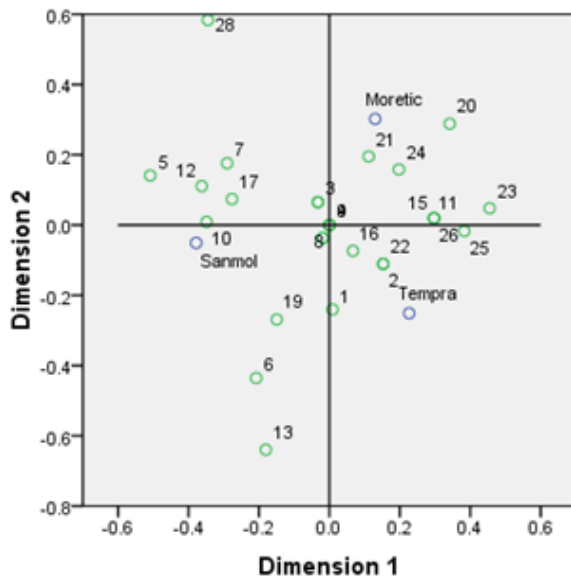


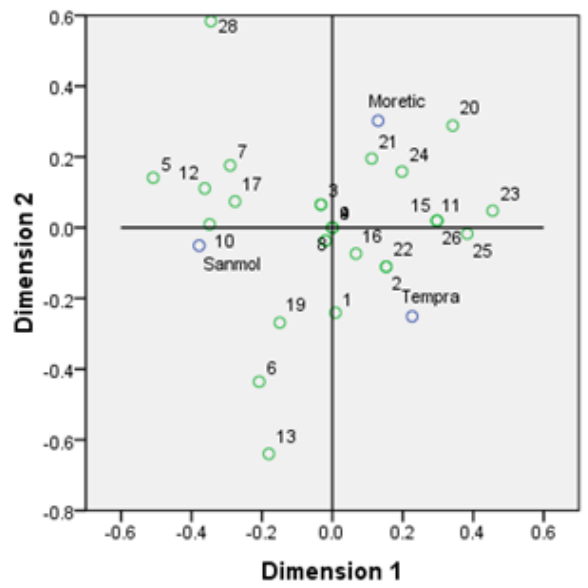
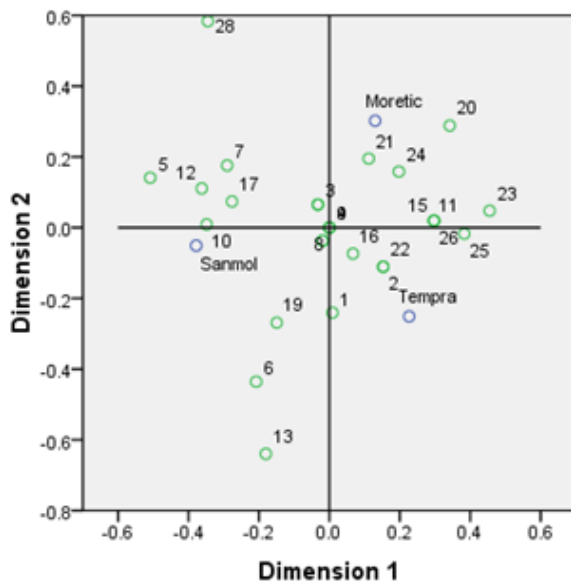
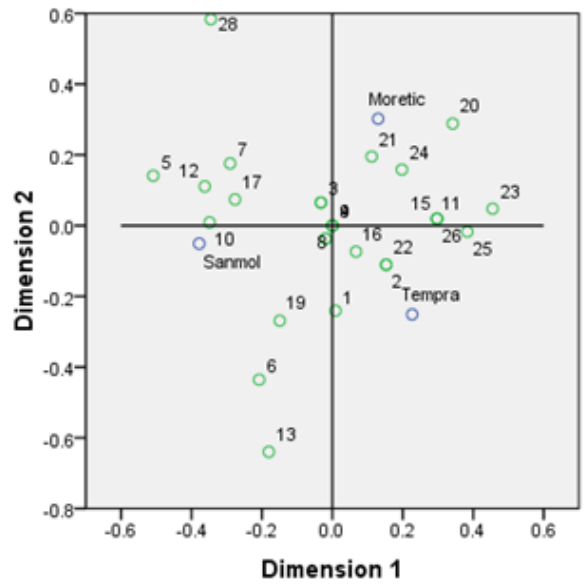
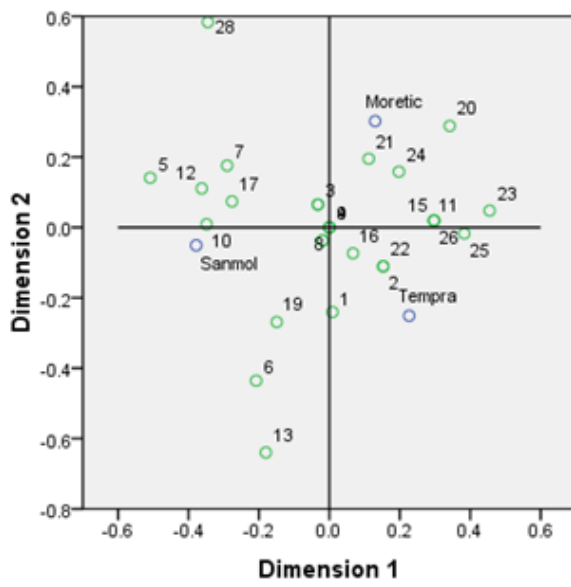
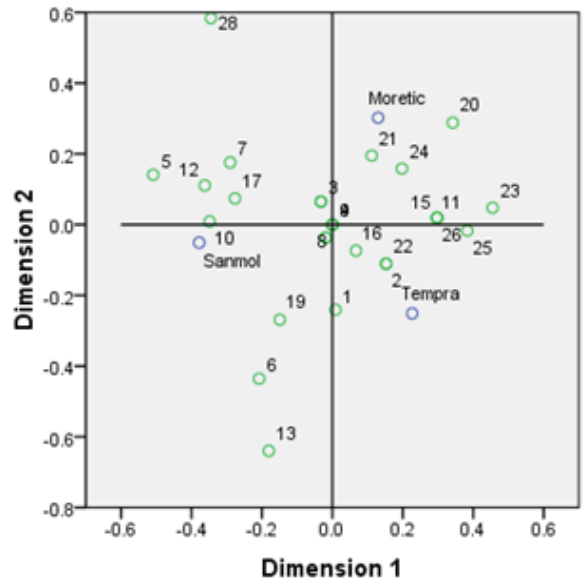
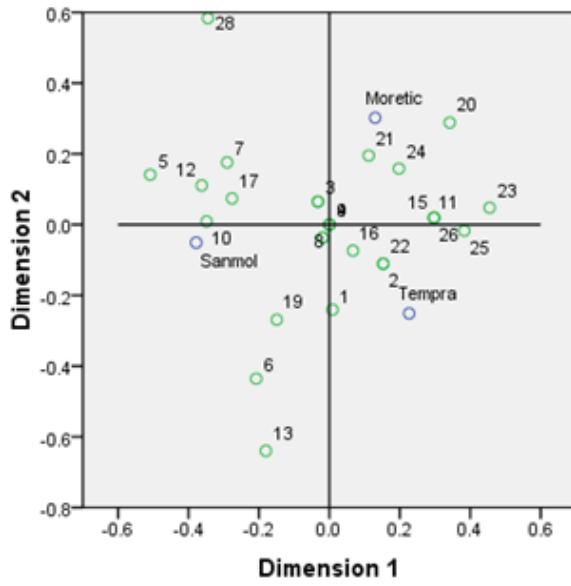


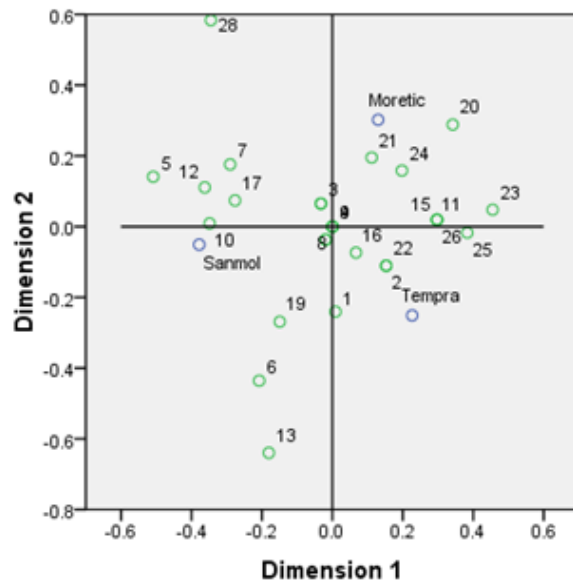












- **The Table to be Analyzed**

Pada tabel ini berisikan tentang tampilan ulang data yang telah di input ke dalam SPSS.

	1 Moretic	2 Sanmol	3 Tempra	Margin
1	43	39	44	126
2	32	48	46	126
3	41	49	36	126
4	39	45	42	126
5	0	0	0	0
6	46	41	39	126
7	40	45	41	126
8	49	47	30	126
9	48	32	46	126
10	39	43	44	126
11	38	54	34	126
12	42	35	49	126
13	35	43	48	126
14	0	0	0	0
15	42	40	44	126
16	48	35	43	126
17	43	41	42	126
18	44	39	43	126
19	0	0	0	0
20	36	43	47	126
21	41	40	45	126
22	0	0	0	0
23	44	43	38	125
24	41	36	49	126
25	46	32	48	126
26	45	39	42	126
27	44	36	46	126
28	43	35	48	126
29	30	47	49	126
30	41	39	46	126
Margin	1080	1066	1129	3275

- **The Row Profiles**

Pada tabel berikut ini adalah presentase pada setiap baris yang didasarkan terhadap jumlah baris yang saling bersangkutan.

The Rowprofiles:

	1 Moretic	2 Sanmol	3 Tempra	Margin
1	.341	.310	.349	1.000
2	.254	.381	.365	1.000
3	.325	.389	.286	1.000
4	.310	.357	.333	1.000
5	.000	.000	.000	.000
6	.365	.325	.310	1.000
7	.317	.357	.325	1.000
8	.389	.373	.238	1.000
9	.381	.254	.365	1.000
10	.310	.341	.349	1.000
11	.302	.429	.270	1.000
12	.333	.278	.389	1.000
13	.278	.341	.381	1.000
14	.000	.000	.000	.000
15	.333	.317	.349	1.000
16	.381	.278	.341	1.000
17	.341	.325	.333	1.000
18	.349	.310	.341	1.000
19	.000	.000	.000	.000
20	.286	.341	.373	1.000
21	.325	.317	.357	1.000
22	.000	.000	.000	.000
23	.352	.344	.304	1.000
24	.325	.286	.389	1.000
25	.365	.254	.381	1.000
26	.357	.310	.333	1.000
27	.349	.286	.365	1.000
28	.341	.278	.381	1.000
29	.238	.373	.389	1.000
30	.325	.310	.365	1.000
Margin	.330	.325	.345	

- **The Column Profiles**

Pada tabel berikut ini adalah presentase pada setiap kolom yang didasarkan terhadap jumlah kolom yang saling bersangkutan.

The Columnprofiles:

	1 Moretic	2 Sanmol	3 Tempra	Margin
1	.040	.037	.039	.038
2	.030	.045	.041	.038
3	.038	.046	.032	.038
4	.036	.042	.037	.038
5	.000	.000	.000	.000
6	.043	.038	.035	.038
7	.037	.042	.036	.038
8	.045	.044	.027	.038
9	.044	.030	.041	.038
10	.036	.040	.039	.038
11	.035	.051	.030	.038
12	.039	.033	.043	.038
13	.032	.040	.043	.038
14	.000	.000	.000	.000
15	.039	.038	.039	.038
16	.044	.033	.038	.038
17	.040	.038	.037	.038
18	.041	.037	.038	.038
19	.000	.000	.000	.000
20	.033	.040	.042	.038
21	.038	.038	.040	.038
22	.000	.000	.000	.000
23	.041	.040	.034	.038
24	.038	.034	.043	.038
25	.043	.030	.043	.038
26	.042	.037	.037	.038
27	.041	.034	.041	.038
28	.040	.033	.043	.038
29	.028	.044	.043	.038
30	.038	.037	.041	.038
Margin	1.000	1.000	1.000	

- **Dimension**

Tabel ini memiliki kegunaan untuk menentukan jumlah dimesi dari grafik yang akan ditampilkan. Pada tabel dibawah ini menunjukkan bahwa data yang telah diinput dapat menggunakan grafik dua dimensi agar semua variabel dapat dijelaskan oleh model ANACOR.

Dimension	Singular Value	Inertia	Proportion Explained	Cumulative Proportion
1	.09050	.00819	.602	.602
2	.07358	.00541	.398	1.000
Total		.01360	1.000	1.000

- **Row Scores**

Row scores menunjukkan penempatan posisi atribut / variabel-variabel di dalam grafik berdasarkan koordinat Dimensi 1 (Dim 1) dan Dimensi 2 (Dim2).

Row Scores:

Row	Marginal Profile	Dim 1	Dim 2
1	.038	.112	.039
2	.038	-.375	-.457
3	.038	-.459	.216
4	.038	-.223	-.054
5	.000	.000	.000
6	.038	-.012	.316
7	.038	-.225	.017
8	.038	-.367	.722
9	.038	.501	.171
10	.038	-.107	-.118
11	.038	-.739	.162
12	.038	.346	-.160
13	.038	-.095	-.403
14	.000	.000	.000
15	.038	.057	.000
16	.038	.328	.267
17	.038	-.004	.103
18	.038	.109	.110
19	.000	.000	.000
20	.038	-.098	-.332
21	.038	.060	-.072
22	.000	.000	.000
23	.038	-.143	.274
24	.038	.291	-.199
25	.038	.507	.029
26	.038	.106	.181
27	.038	.282	.014
28	.038	.343	-.089
29	.038	-.311	-.631
30	.038	.118	-.104

- **Column Scores**

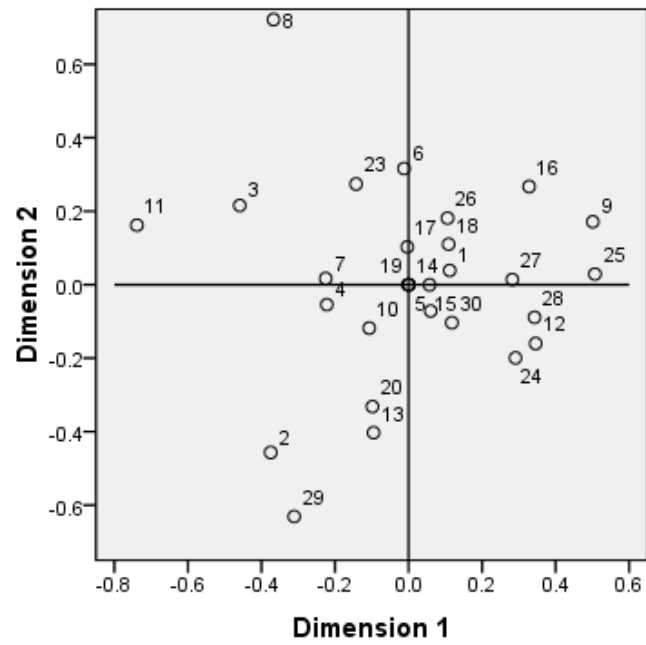
Pada tabel *Column scores* ini, menunjukkan penempatan posisi objek-objek yang diteliti, yaitu moretic, sanmol dan tempat dalam grafik berdasarkan Dimensi 1 (Dim 1) dan Dimensi 2 (Dim 2).

Column Scores:

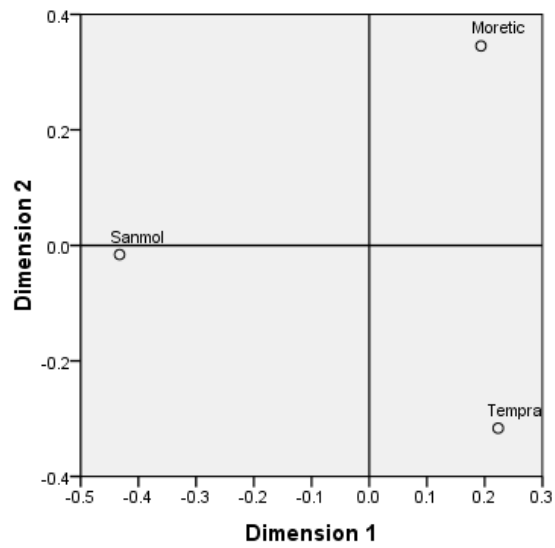
Column	Marginal Profile	Dim 1	Dim 2
1 Moretic	.330	.192	.346
2 Sanmol	.325	-.433	-.018
3 Temptra	.345	.225	-.314

- **Grafik Row and Column Scores**

Row Scores



Column Scores



- **Analisis row score**

Kuadran	No. Variabel	Variabel
I	1	Kerapihan & kebersihan packaging produk
	9	Perusahaan memiliki call center untuk melakukan pemesanan
	15	Kemahiran sales dalam menanggapi pemesanan produk obat
	16	Kemahiran sales dalam menangani pengiriman produk obat
	18	Kesopanan tutur kata sales/medical surveyor
	25	Kecepatan dalam pengiriman barang
	26	Ketepatan jumlah produk yang dikirimkan
II	27	Kelengkapan produk yang dikirimkan
	3	Produk banyak dicari oleh konsumen
	6	Pembayaran dapat dilakukan secara berjangka (term)
	7	Keuntungan yang didapat dari harga jual produk
	8	Perusahaan memiliki website resmi
	11	Intensitas pemberian promo khusus/ diskon tertentu
	17	Keterbukaan komunikasi/menjaln hubungan baik dengan pihak perusahaan
III	23	Customer service yang selalu siap melayani customer
	2	Kemudahan dalam penyimpanan produk (dapat di simpan pada suhu ruangan)
	4	Produk telah dikenal serta digunakan oleh dokter-dokter
	10	Event khusus/seminar mengenai produk bagi apotik-apotik dari perusahaan
	13	Kemudahan dalam melakukan aliran pembayaran (misalnya transfer melalui ATM)
	20	Kemudahan dalam melakukan pemesanan (telepon,email,faximile)
IV	29	Ketersediaan alat transportasi produk yang memadai
	12	Kelancaran saluran distribusi pemesanan sampai pengiriman produk ke apotik
	21	Kemudahan dalam proses pemesanan & pengiriman obat (tidak ada kendala)
	24	Kemudahan dalam pembayaran(cicilan pembayaran,tunai/credit)
	28	Keterjaminan mutu produk yang dikirimkan
	30	Ketersediaan operator call center yang selalu sigap melayani

- **Analisis coloum score**

Kuadran	Objek
I	Moretic Drops
II	
III	Sanmol Drops
IV	Tempra Drops

- **The Table to be Analyzed**

Pada tabel ini berisikan tentang tampilan ulang data yang telah di input ke dalam SPSS.

	1 Moretic	2 Sanmol	3 Tempra	Margin
1	32	33	37	102
2	34	31	37	102
3	35	33	34	102
4	0	0	0	0
5	33	38	29	100
6	29	36	37	102
7	35	36	31	102
8	0	0	0	0
9	0	0	0	0
10	33	37	32	102
11	36	29	37	102
12	34	37	31	102
13	27	36	39	102
14	34	33	35	102
15	36	29	37	102
16	34	32	36	102
17	34	36	32	102
18	35	33	34	102
19	31	35	36	102
20	39	28	35	102
21	37	31	34	102
22	34	31	37	102
23	37	27	38	102
24	37	30	35	102
25	36	28	38	102
26	36	29	37	102
27	34	33	35	102
28	39	36	27	102
Margin	861	817	870	2548

- **The Row Profiles**

Pada tabel berikut ini adalah presentase pada setiap baris yang didasarkan terhadap jumlah baris yang saling bersangkutan.

The Rowprofiles:

	1 Moretic	2 Sanmol	3 Tempra	Margin
1	.314	.324	.363	1.000
2	.333	.304	.363	1.000
3	.343	.324	.333	1.000
4	.000	.000	.000	.000
5	.330	.380	.290	1.000
6	.284	.353	.363	1.000
7	.343	.353	.304	1.000
8	.000	.000	.000	.000
9	.000	.000	.000	.000
10	.324	.363	.314	1.000
11	.353	.284	.363	1.000
12	.333	.363	.304	1.000
13	.265	.353	.382	1.000
14	.333	.324	.343	1.000
15	.353	.284	.363	1.000
16	.333	.314	.353	1.000
17	.333	.353	.314	1.000
18	.343	.324	.333	1.000
19	.304	.343	.353	1.000
20	.382	.275	.343	1.000
21	.363	.304	.333	1.000
22	.333	.304	.363	1.000
23	.363	.265	.373	1.000
24	.363	.294	.343	1.000
25	.353	.275	.373	1.000
26	.353	.284	.363	1.000
27	.333	.324	.343	1.000
28	.382	.353	.265	1.000
Margin	.338	.321	.341	

- **The Column Profiles**

Pada tabel berikut ini adalah presentase pada setiap kolom yang didasarkan terhadap jumlah kolom yang saling bersangkutan.

The Columnprofiles:

	1 Moretic	2 Sanmol	3 Tempra	Margin
1	.037	.040	.043	.040
2	.039	.038	.043	.040
3	.041	.040	.039	.040
4	.000	.000	.000	.000
5	.038	.047	.033	.039
6	.034	.044	.043	.040
7	.041	.044	.036	.040
8	.000	.000	.000	.000
9	.000	.000	.000	.000
10	.038	.045	.037	.040
11	.042	.035	.043	.040
12	.039	.045	.036	.040
13	.031	.044	.045	.040
14	.039	.040	.040	.040
15	.042	.035	.043	.040
16	.039	.039	.041	.040
17	.039	.044	.037	.040
18	.041	.040	.039	.040
19	.036	.043	.041	.040
20	.045	.034	.040	.040
21	.043	.038	.039	.040
22	.039	.038	.043	.040
23	.043	.033	.044	.040
24	.043	.037	.040	.040
25	.042	.034	.044	.040
26	.042	.035	.043	.040
27	.039	.040	.040	.040
28	.045	.044	.031	.040
Margin	1.000	1.000	1.000	

- **Dimension**

Tabel ini memiliki kegunaan untuk menentukan jumlah dimesi dari grafik yang akan ditampilkan. Pada tabel dibawah ini menunjukkan bahwa data yang telah diinput dapat menggunakan grafik dua dimensi agar semua variabel dapat dijelaskan oleh model ANACOR.

Dimension	Singular Value	Inertia	Proportion Explained	Cumulative Proportion
1	.06904	.00477	.627	.627
2	.05321	.00283	.373	1.000
Total		.00760	1.000	1.000

- **Row Scores**

Row scores menunjukkan penempatan posisi atribut / variabel-variabel di dalam grafik berdasarkan koordinat Dimensi 1 (Dim 1) dan Dimensi 2 (Dim2).

Row Scores:

Row	Marginal Profile	Dim 1	Dim 2
1	.040	.009	-.241
2	.040	.153	-.111
3	.040	-.033	.065
4	.000	.000	.000
5	.039	-.509	.141
6	.040	-.208	-.436
7	.040	-.290	.176
8	.000	.000	.000
9	.000	.000	.000
10	.040	-.349	.009
11	.040	.297	.020
12	.040	-.362	.111
13	.040	-.180	-.640
14	.040	-.019	-.037
15	.040	.297	.020
16	.040	.067	-.074
17	.040	-.276	.074
18	.040	-.033	.065
19	.040	-.149	-.269
20	.040	.342	.288
21	.040	.112	.195
22	.040	.153	-.111
23	.040	.455	.048
24	.040	.197	.158
25	.040	.383	-.017
26	.040	.297	.020
27	.040	-.019	-.037
28	.040	-.345	.584

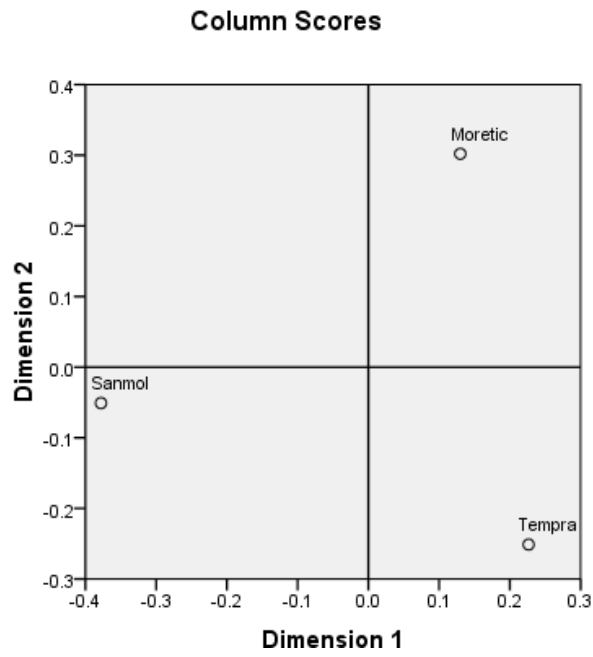
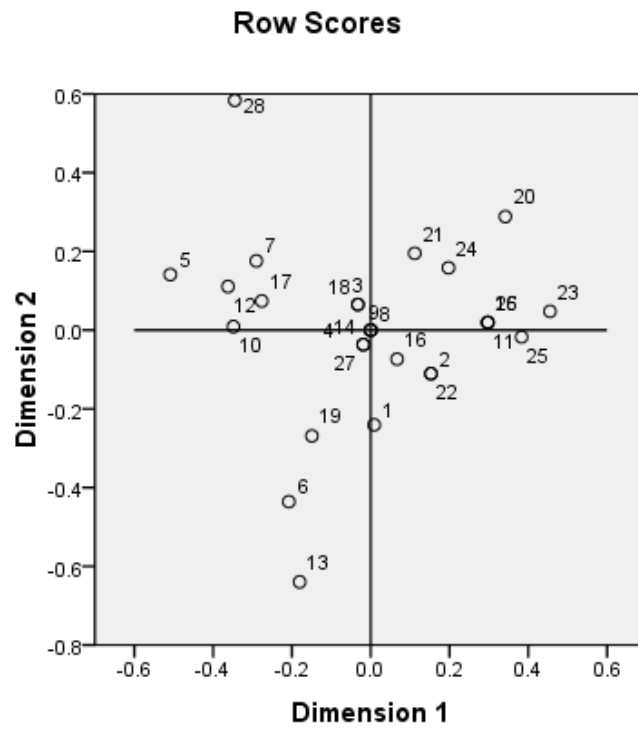
- **Column Scores**

Pada tabel *Column scores* ini, menunjukkan penempatan posisi objek-objek yang diteliti, yaitu moretic, sanmol dan tempat dalam grafik berdasarkan Dimensi 1 (Dim 1) dan Dimensi 2 (Dim 2).

Column Scores:

Column	Marginal Profile	Dim 1	Dim 2
1 Moretic	.338	.130	.302
2 Sanmol	.321	-.378	-.051
3 Tempra	.341	.227	-.251

- **Grafik Row and Column Scores**



- **Analisis row score**

Kuadran	No. Variabel	Variabel
I	11	Event khusus/seminar simposium mengenai kesehatan dari perusahaan
	15	Kunjungan rutin pihak distributor/medical representatif
	20	Kesopanan tutur kata sales/medical representatif
	21	Kerapihan sales/medical representatif
	23	Kemudahan dalam proses pengambilan atau pengklaiman bonus atau hadiah
	24	Customer service yang selalu siap melayani keluhan, kritik dan saran dokter
	26	Ketanggapan dalam menangani saran atau kritik yang diberikan
II	3	Kejelasan informasi produk yang diberikan (kontradiksi, indikasi, cara pemakaian dll)
	5	Keuntungan yang didapatkan dari merekomendasikan produk tersebut
	7	Harga obat yang relatif terjangkau oleh pasien
	10	Iklan produk yang menarik di majalah kedokteran MIMS
	12	Pemberian souvenir/ hadiah/bonus tertentu dalam penjualan jumlah tertentu
	17	Kejelasan informasi yang diberikan oleh medical representatif ke dokter
	18	Keterbukaan komunikasi/menjalin hubungan baik antara dokter dengan pihak perusahaan
	28	Perusahaan memiliki website resmi
III	6	Keuntungan yang didapatkan jika mencapai target penjualan
	14	Hubungan yang baik dengan medical representatif
	13	Ketersediaan medical representatif sebagai perantara antara perusahaan dengan dokter
	19	Intensitas pemberian intensif berupa bonus/hadiah kepada dokter
IV	1	Konsistensi kualitas produk (Kejernihan, warna, rasa dan bau)
	2	Kerapihan & kebersihan packaging produk
	16	Pengetahuan medical representatif tentang produk
	22	Kejelasan proses kontrak kerja
	25	Kemudahan dalam melakukan hubungan dengan perusahaan
	27	Terdapat call center perusahaan agar memudahkan berhubungan dengan perusahaan

- **Analisis coloum score**

Kuadran	Objek
I	Moretic Drops
II	
III	Sanmol Drops
IV	Tempra Drops

FORM HASIL SEMINAR ISI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA

NRP	0923040
-----	---------

NAMA	Pratiwi
------	---------

JUDUL PROPOSAL	Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran dan Persaingan Obat Paracetamol Anak Merek Moretic Drops Menggunakan Metode <i>Correspondence Analysis</i> (CA) dan <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA) (Studi Kasus di PT. Gracia Pharmindo)
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

HARI/TANGGAL	Rabu, 14 Maret 2012
--------------	---------------------

<p>KOMENTAR</p> <p>Judul</p> <ul style="list-style-type: none">• Cek lagi “strategi persaingan” dan penulisan “Corresponden” <p>Abstrak</p> <ul style="list-style-type: none">• Lengkapi dengan teori yang digunakan, teknik pengumpulan data, siapa respondennya, hasil penelitian dan usulan-usulan. <p>Bab 1</p> <ul style="list-style-type: none">• Alur latar belakang masalah diperbaiki, bahas perkembangan industry farmasi secara umum → deskripsi singkat PT. Gracia → Masalah• Data penjualan 2011 dan 2012 diolah lagi → berapa persen penurunannya?• Perbaiki perumusan masalah dan kembangkan lagi → tambahkan tentang STP

Bab 2

Setiap gambar dituliskan sumber referensinya

Bab 3

- Lengkapi dengan kisi-kisi instrument (untuk kuesioner dan wawancara)
- Perjelas yang mana sub bab pengolahan data dan yang mana sub bab analisis
- Perjelas dasar usulan positioning
- Jelaskan tabel 3.1

Bab 4

- Perjelas judul subbab dan tabel
- Kaitkan dengan bagian I dan II dari kuesioner

Bab 5

- Cek lagi judul-judul subbab dan tabel Contoh : tabel 5.15 rangkuman pembobotan dokter?
- Perjelas analisis target pasar dan positioning
- Usulan harus mengacu ke target pasar & positioning

TANDA TANGAN

Indah Victoria, ST., MT

FORM HASIL SEMINAR ISI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA

NRP	0923040
-----	---------

NAMA	Pratiwi
------	---------

JUDUL PROPOSAL	Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran dan Persaingan Obat Paracetamol Anak Merek Moretic Drops Menggunakan Metode <i>Correspondence Analysis</i> (CA) dan <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA) (Studi Kasus di PT. Gracia Pharmindo)
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

HARI/TANGGAL	Rabu, 14 Maret 2012
--------------	---------------------

<p>KOMENTAR</p> <p>Abstrak</p> <ul style="list-style-type: none">• Lengkapi dengan hasil pengolahan data contoh berapa banyak variabel yang unggul, lemah dst• Lengkapi usulan di bagian alinea terakhir STP• Alinea 3 beri dulu penjelasan tentang bagaimana pengumpulan data, teknik sampling yang digunakan, berapa banyak responden <p>Bab 1</p> <ul style="list-style-type: none">• Sebaiknya alinea 5 dipindah ke alinea 4 dulu (jadi bicara tentang obat farmasi terbagi 2 kondisi bicarakan tentang PT Gracia Pharmindo)• Lengkapi cakupan bandung utara wilayah apa saja• Hal 1-3 faktor yang menyebabkan menurun dipindahkan ke sub bab 1.2• Bab 1.2 dilengkapi dengan STP, perbaiki point no 2 tentang dibandingkan

dengan pesaingnya

- Bab 1.4 perbaiki point 3 perjelas tentang IPA

Bab 3

- Untuk flowchart setiap langkah diberikan penjelasan singkat perbaiki arah tanda panah uji validitas & reliabilitas
- Tidak perlu kata peneliti, ditiadakan saja
- Lengkapi dengan penjelasan pada 3.2.9 bahwa hasil kuesioner pendahuluan disesuaikan dengan bauran pemasaran & lengkapi dengan tujuan penyusunan kuesioner penelitian
- Hal 3-9 beri keterangan tabel 3.1 apa maksud angka 3,2,1 pada kolom CA
- Hal 3-10 usulan dilengkapi mengacu kepada STP, CA & IPA

Bab 5

- Hal 5-31 sebaiknya variabel langsung ditulis nomornya
- Sebaiknya analisis bauran pemasaran berdasarkan CA ditiadakan

TANDA TANGAN

Melina Hermawan, ST., MT

FORM HASIL SEMINAR ISI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA

NRP	0923040
-----	---------

NAMA	Pratiwi
------	---------

JUDUL PROPOSAL	Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran dan Persaingan Obat Paracetamol Anak Merek Moretic Drops Menggunakan Metode <i>Correspondence Analysis</i> (CA) dan <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA) (Studi Kasus di PT. Gracia Pharmindo)
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

HARI/TANGGAL	Rabu, 14 Maret 2012
--------------	---------------------

<p>KOMENTAR</p> <p>Cek huruf besar & kecil, spasi, penulisan kalimat supaya lebih jelas, cek salah ketik</p> <p>Abstrak</p> <ul style="list-style-type: none">• Lengkapi dengan besar penurunan penjualan, responden, usulan• Perbaiki tujuan penelitian, penulisan kalimat di alinea 4, penulisan CA <p>Bab 1</p> <ul style="list-style-type: none">• Penyebab penurunan : ditulis di indentifikasi masalah <p>Bab 3</p> <ul style="list-style-type: none">• Flowchart & keterangan : belum ada tentang pembuatan kuesioner pendahuluan & penelitian, skala dan tujuan• Apa yang ditanyakan di kuesioner pendahuluan hal postif tentang obat paracetamol atau pelayanan distributor? Bab 3 dan lampiran berbeda• Perjelas lagi tentang uji validitas & reliabilitas

- Berapa orang responden kuesioner pendahuluan? Alasan pemilihan responden?
- Bagaimana keterkaitan hasil kuesioner pendahuluan menjadi variabel kuesioner penelitian?
- Bila ada sumber data lain, missal wawancara pada apotik, disebutkan juga

Bab 4

- Perjelas kepala tabel

Bab 5

- Apa tujuan menampilkan tabel 5.12 & 5.16 (tabel row score)?
- Lengkapi analisis CA perbandingan dengan pesaing?
- Lengkapi matrik IPA dengan kuadran

Bab 6

- Singkat saja

Daftar pustakaurut abjad

TANDA TANGAN

Yulianti, ST., MT

FORM HASIL SEMINAR PROPOSAL
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA

NRP	0923040
-----	---------

NAMA	Pratiwi
------	---------

JUDUL PROPOSAL	Analisis Pengukuran Brand Equity Obat Paracetamol Merk Moretic (Studi Kasus di PT. Gracia Pharmindo Bandung)
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

HARI/TANGGAL	Rabu, 10 Oktober 2012
--------------	-----------------------

KOMENTAR
<ul style="list-style-type: none">• Latar belakang sebaiknya menunjukkan masalah yang dihadapi perubahan terkait produk “Moretic”• Perhatikan responden → pengumpulan data sebaiknya dilakukan di apotik yang menjual paracetamol secara umum

TANDA TANGAN
Jimmy Gozaly, ST., MT

FORM HASIL SEMINAR PROPOSAL
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA

NRP	0923040
-----	---------

NAMA	Pratiwi
------	---------

JUDUL PROPOSAL	Analisis Pengukuran Brand Equity Obat Paracetamol Merk Moretic (Studi Kasus di PT. Gracia Pharmindo Bandung)
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

HARI/TANGGAL	Rabu, 10 Oktober 2012
--------------	-----------------------

KOMENTAR
<ul style="list-style-type: none">• Pertimbangkan untuk memilih masyarakat umum saja sebagai responden, untuk memperluas pemasaran• Hati-hati dalam pemilihan responden

TANDA TANGAN
Yulianti, ST., MT

FORM HASIL SEMINAR PROPOSAL
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA

NRP	0923040
-----	---------

NAMA	Pratiwi
------	---------

JUDUL PROPOSAL	Analisis Pengukuran Brand Equity Obat Paracetamol Merk Moretic (Studi Kasus di PT. Gracia Pharmindo Bandung)
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

HARI/TANGGAL	Rabu, 10 Oktober 2012
--------------	-----------------------

KOMENTAR
<ul style="list-style-type: none">• Perjelas permasalahan yang terjadi sehingga fokus penelitian pada merk moretic• Sebaiknya responden diperhatikan dari masyarakat umum dan dari apotik (sebagai informasi tambahan), tidak dari dokter

TANDA TANGAN
Melina Hermawan, ST., MT



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknik
Universitas Kristen Maranatha

FORM KOMENTAR DAN SARAN SIDANG TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Pratiwi
Tanggal USTA : 08 April 2013
Judul Tugas Akhir : Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran Obat Paracetamol Anak Merek Moretic Drops Menggunakan Metode *Correspondence Analysis* (CA) dan *Importance Performance Analysis* (IPA) Dalam Menghadapi Persaingan (Study Kasus di PT. Gracia Pharmindo).

Komentar dan Saran :

- Dalam penentuan prioritas perbaikan, apa dasar memutuskan bahwa untuk variabel ‘tidak penting’, yang lebih diprioritaskan adalah variabel yang ‘baik’ daripada yang ‘tidak baik’
- Cek huruf besar & kecil, Metode Correspondence Analysis

Yulianti, ST., MT

Dosen Penguji 1



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknik
Universitas Kristen Maranatha

FORM KOMENTAR DAN SARAN SIDANG TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Pratiwi
Tanggal USTA : 08 April 2013
Judul Tugas Akhir : Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran Obat Paracetamol Anak Merek Moretic Drops Menggunakan Metode *Correspondence Analysis* (CA) dan *Importance Performance Analysis* (IPA) Dalam Menghadapi Persaingan (Study Kasus di PT. Gracia Pharmindo).

Komentar dan Saran :

- Perbaiki pengujian validitas & reliabilitas pada flowchart metodologi penelitian
- Pada perumusan masalah lengkapi agar menggambarkan targetting untuk dokter & apotik, positioning untuk dokter
- Perhatikan kembali targetting untuk apotik, hanya menekankan pada apotik yang saat ini sudah menjadi pelanggan karena dapat diketahui dari data pemesanan (bagaimana dengan apotik yang belum jadi pelanggan??)
- Coba usulan lebih dipesifik dihubungkan dengan targetting
- Perlu pertimbangan promosi untuk produk moretic melalui brosur dll, sehubungan produk tempra & sanmol seringkali “dijual bebas”

Melina Hermawan, ST., MT

Dosen Penguji 2



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknik
Universitas Kristen Maranatha

FORM KOMENTAR DAN SARAN SIDANG TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Pratiwi
Tanggal USTA : 08 April 2013
Judul Tugas Akhir : Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran Obat Paracetamol Anak Merek Moretic Drops Menggunakan Metode *Correspondence Analysis* (CA) dan *Importance Performance Analysis* (IPA) Dalam Menghadapi Persaingan (Study Kasus di PT. Gracia Pharmindo).

Komentar dan Saran :

- Perjelasan ada 2 target pasar dan 1 positioning seharusnya ada di bab 3
- Abstrak seharusnya menunjukkan hasil target pasar dan positioningnya
- Seragamkan penulisan referensi di bab 2
- Usulan penambahan medical representatif (MR) perlu dasar kuat. Apakah memang beban kerja setiap MR sudah berlebih?
- Htai-hati dengan istilah targetting dokter, targetting apotik, positioning dokter
- Positioning seharusnya dipertajam
- Target pasar dokter yang menggunakan obat selama 2 tahun dan 1 tahun, tidak mengupayakan untuk memperbesar pasar

Indah Victoria, ST., MT

Dosen Penguji 3

MORETIC Drops



Produk moretic drops

MORETIC
Gracia Pharmindo
C: Paracetamol
I: Relief of headache, toothache, fever & post-vaccination pain.
D: *Childn 1-2 yr* 60-120 mg 3-4 times daily
Infant <1 yr 60 mg 3-4 times daily.
A: ± (H)
CI: Severe impaired liver function.
SP: Kidney diseases. May enhance the risk of liver damage in patient who consume alcohol.
P/P: Drops 60 mg/0.6 mL x 15 mL x 1 (Rp17,500).
US FDA Preg Cat, ♀ : B

Iklan Moretic drops di MIMS

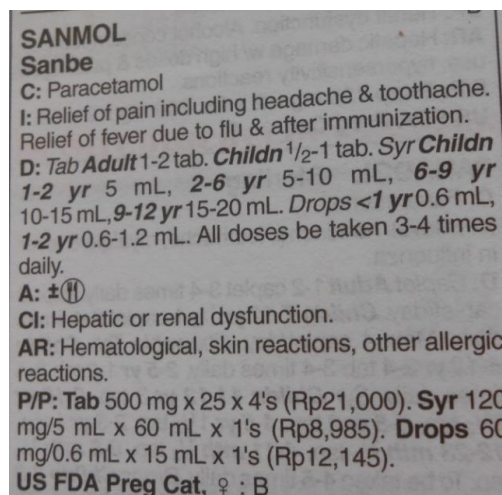


Pipet Moretic Drops

SANMOL Drops



Cover produk sanmol drops



Iklan Sanmol drops di MIMS

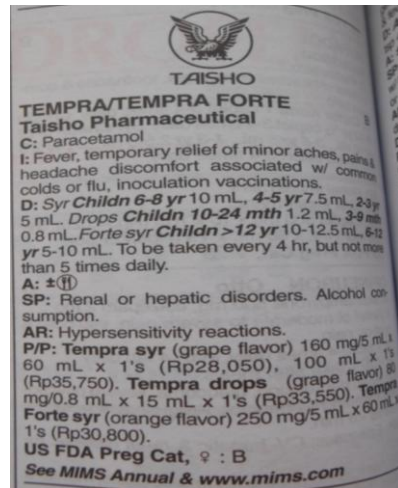


Produk Sanmol Drops

TEMPRA Drops



Gambar produk tempra drops



Iklan tempra drops di MIMS



Pipet Temptra Drops

Petunjuk penggunaan Tempra drop

UNTUK USIA 0 - 1 TAHUN

Tempra® Drops

**MENURUNKAN PANAS
MEREDAKAN NYERI**

Komposisi : Setiap 0.8 ml **TEMPRA Drops** mengandung 80 mg paracetamol.

Tempra mengandung paracetamol yang bekerja sebagai antipiretika pada pusat pengaturan suhu di otak dan analgetika dengan meningkatkan ambang rasa sakit.

Indikasi : Untuk mengatasi sementara gejala demam, sakit dan nyeri ringan, sakit kepala dan imunitasi atau atas petunjuk dokter.

Dosis : Gunakan sesuai anjuran dokter, bila perlu satu dosis setiap 4 jam, namun tidak lebih dari 5 kali sehari.

Umur (Bulan/Tahun)	Dosis
Di bawah 3 bln	sesuai anjuran dokter
3 - 9 bulan	0.8 ml
10 - 24 bulan	1.2 ml
Di atas 2 tahun	gunakan Tempra Syrup
Di atas 6 tahun	gunakan Tempra Forte

Cara menggunakan "Safti-Dropper"/pipet:
Isi pipet sampai garis yang dianjurkan. Jumlah yang dianjurkan akan diperoleh dengan menekan karet pipet satu kali dengan kuat. Teteskan langsung di lidah dengan "Safti-Dropper", atau campurkan dengan sari buah atau cairan lain.

No. Reg. DBL 1124403036A1

Dibuat oleh :
 **PT Taisho Pharmaceutical Indonesia Tbk.**
Depok, Indonesia.
Dibawah pengawasan
Taisho Pharmaceutical Co., Ltd.
Tokyo, Japan.

UNTUK USIA 0 - 1 TAHUN

Tempra® Drops

**MENURUNKAN PANAS
MEREDAKAN NYERI**

Peringatan : Bila masih demam lebih dari 2 hari (48 jam) atau bila masih merasa sakit (nyeri) lebih dari 5 hari, hubungi dokter anda.


Efek Samping : Penggunaan dosis tinggi dapat menimbulkan kerusakan hati.

Kontraindikasi : Jangan digunakan pada penderita yang menderita kerusakan hati dan alergi terhadap paracetamol.

Perhatian : Paracetamol dilaporkan mempotensi efek dari obat-obat anti koagulan oral.

Simpan pada temperatur kamar 25° C - 30° C, lindungi terhadap cahaya.

**HINDARKAN OBAT INI
DAN SEMUA OBAT DARI
JANGKAUAN ANAK-ANAK.**



Tersedia "Safti-dropper"
di dalam kemasan