

Strategi Bisnis dan Working Capital Management PT. Phapros, Tbk Memasuki Pasar Alat Kesehatan (Studi Kasus: Produk Implant Arthroplasty) = Business Strategies and Working Capital Management of PT. Phapros, Tbk Entering Medical Devices Market (Case Study: Implant Arthroplasty)

Tina Fauzi Putri Tewali, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920532595&lokasi=lokal>

Abstrak

Pada tahun 2015, PT. Phapros, Tbk memulai langkahnya memasuki lini bisnis baru yaitu Alat Kesehatan yang dimulai dengan produk *Implant Arthroplasty*. Hal ini dipicu oleh adanya program kemandirian kesehatan serta tingginya potensi *demand* dari kalangan masyarakat lansia yang merupakan salah satu target pasar produk ini. Meskipun memiliki peluang yang cukup besar, perusahaan perlu merencanakan *working capital management* untuk mengatur siklus operasi dan kas dari produk serta menentukan apakah perusahaan memerlukan sumber dana eksternal atau tidak. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metodologi studi kasus. Objek dari penelitian ini adalah PT. Phapros, Tbk khususnya pada bidang keuangan, marketing, dan pengembangan bisnis. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan strategi *low-cost provider* dalam pemasarannya dan perusahaan juga membutuhkan dana eksternal sebesar Rp 4.6 miliar dalam satu tahun untuk mendanai kegiatan operasinya yang menyebabkan adanya biaya bunga sehingga meningkatkan target BEP dari 121 unit menjadi 179 unit.

.....At the year of 2015. PT. Phapros, Tbk starts its path to enter a new business line which is medical device started from *Implant Arthroplasty*. The independence of medical devices program and high demand potential from elder citizen becomes the trigger of this idea. *However, the company needs to have a good working capital management to maintain the operating and cash cycle of the product as well as identify whether the company needs external short-term financing source or not.* *This research is a qualitative research using study case methodology. The object of this research is PT. Phapros, Tbk particularly in finance, marketing, and business development. The result of this research shows that the company using low-cost provider strategy and also needs external financing of Rp. 4.6 billion a year to finance the day-to-day operating activities which cause the appearance of interest expense so that the BEP target is increasing from 121 units to 179 units.*