

PROPOSAL SOLUSI

Sistem Terpadu untuk Pedagang Besar Farmasi

Dari surat pesanan sampai pelunasan piutang: penjualan, promo bonus, gudang batch & ED, penagihan, dan pelaporan CDOB dalam satu sistem.

DISIAPKAN UNTUK

DISIAPKAN OLEH

Tim Farmalite · Oktober 2026

Mengapa PBF butuh sistem khusus

Bisnis distribusi farmasi berbeda dengan toko atau apotek: penjualan hampir selalu tempo, setiap barang dilacak per batch dan tanggal kedaluwarsa, ada promo bonus dari prinsipal, dan semua harus tertib sesuai CDOB.

Piutang sulit dipantau

Faktur tempo menumpuk, tidak jelas mana yang sudah jatuh tempo, pelanggan menunggak tetap bisa order.

Batch & ED tercecer

Barang dekat ED tertinggal di gudang, recall sulit dilacak ke pelanggan mana barang terkirim.

Promo dihitung manual

Bonus "beli 4 gratis 1" dan diskon bertingkat dihitung di kertas, rawan salah dan sulit diklaim ke prinsipal.

Laporan & regulasi

Laporan distribusi, obat khusus, dan pajak disusun ulang tiap periode dari banyak sumber.

Ruang lingkup solusi

1 Master Produk & Prinsipal

2 Pelanggan, Izin & Limit Kredit

3 Pesanan & Penjualan

4 Promo, Bonus & Diskon

5 Pembelian & Penerimaan

6 Gudang: Batch, ED & FEFO

7 Piutang & Penagihan

8 Hutang ke Prinsipal

9 Salesman & Order dari HP

10 CDOB, Obat Khusus & Pelaporan

11 Pajak & Akuntansi

12 Laporan & Dasbor Pimpinan

13 Pengiriman & Armada

14 Penjualan Institusi & Tender

15 Portal & Order Online Pelanggan

16 Integrasi, Otomasi & SDM

Alur kerja yang dicakup

Surat Pesanan dari pelanggan / salesman

Cek izin & limit otomatis

Promo & bonus dihitung sistem

Ambil barang FEFO per batch

Surat jalan & pengiriman

Faktur & PPN tempo berjalan

Penagihan sampai lunas

Cara membaca proposal ini

Halaman berikut merinci fitur per modul. Fitur dapat disesuaikan dengan alur kerja PBF Bapak/Ibu; susunan akhir ditetapkan bersama pada tahap analisa kebutuhan.

Yang kami butuhkan dari Bapak/Ibu

Jumlah gudang/cabang, jumlah pengguna & salesman, perkiraan jumlah produk dan pelanggan, skema promo yang berjalan, serta contoh dokumen (SP, faktur, surat jalan) yang dipakai saat ini. Dari data ini kami susun ruang lingkup akhir, jadwal, dan penawaran harga.

1 Master Produk & Prinsipal

- Data produk lengkap: kode, barcode, **NIE/izin edar**, pabrik/prinsipal, kategori
- Golongan obat: bebas, bebas terbatas, keras, **OOT, prekursor, narkotika, psikotropika**
- **Multi-satuan** dengan konversi otomatis (dus → box → strip → tablet)
- Harga beli dan HPP rata-rata yang diperbarui otomatis dari penerimaan
- **Harga jual bertingkat**: apotek, rumah sakit, klinik, toko obat, PBF lain
- Harga khusus per pelanggan atau per grup pelanggan
- Penanda barang suhu khusus (rantai dingin) dan barang berisiko
- Stok minimum & maksimum per gudang sebagai dasar pengadaan

2 Pelanggan, Izin & Limit Kredit

- Jenis sarana: apotek, RS, klinik, puskesmas, toko obat, PBF cabang
- Data legal: **SIA, SIPA, nama APJ, masa berlaku izin, NPWP**
- **Peringatan & blokir otomatis** bila izin pelanggan habis masa berlakunya
- Pembatasan golongan: toko obat tidak bisa dipesankan obat keras
- **Limit kredit** per pelanggan; pesanan melebihi limit butuh persetujuan
- **Termin tempo** per pelanggan (kontan, 14, 30, 45, 60 hari)
- Blokir order untuk pelanggan dengan faktur lewat jatuh tempo
- Pembagian area/rute dan salesman penanggung jawab

3 Pesanan & Penjualan SP → SO → Surat Jalan → Faktur

Surat Pesanan
nomor SP pelanggan

Sales Order
cek stok & limit

Persetujuan
bila perlu

Picking
batch otomatis

Surat Jalan
tanda terima

Faktur
PPN & tempo

- Pencatatan **Surat Pesanan** beserta nomor & tanggal SP dari pelanggan
- **SP khusus** untuk OOT, prekursor, narkotika & psikotropika
- Cek stok tersedia, limit kredit, dan izin pelanggan saat order dibuat
- Persetujuan berjenjang (supervisor/APJ) untuk order tertentu
- Batch & ED dipilih otomatis dengan aturan **FEFO**
- Pengiriman sebagian (backorder) bila stok belum cukup
- Cetak surat jalan, faktur, dan tanda terima faktur
- **Retur penjualan** per batch dengan nota kredit otomatis
- Penjualan per gudang/cabang dengan penomoran dokumen sendiri
- Riwayat order per pelanggan untuk pesan ulang cepat
- **Penawaran harga** (quotation) yang langsung dijadikan order
- **Konsinyasi**: barang titip di pelanggan, ditagih saat terjual

4 Promo, Bonus & Diskon

- **Beli X gratis Y** produk yang sama, contoh **beli 4 bonus 1**
- Berlaku kelipatan: beli 8 bonus 2, beli 12 bonus 3, dan seterusnya
- **Bonus produk lain:** beli produk A, bonus produk B
- **Bonus bertingkat:** beli 10 bonus 2, beli 20 bonus 5
- **Diskon bertingkat** per baris (mis. 10% + 5%) dan diskon akhir faktur
- Diskon kuantitas & harga grosir otomatis sesuai jumlah beli
- **Diskon bayar cepat** (cash discount) bila lunas sebelum tanggal tertentu
- Promo berlaku per periode, per pelanggan/grup, per area, atau per prinsipal
- Kuota promo: batas jumlah bonus per pelanggan atau total program
- Stok bonus keluar dari gudang per batch, tercatat di kartu stok
- Margin dihitung setelah bonus, sehingga laba tidak tampak lebih besar
- **Laporan klaim promo** ke prinsipal: bonus & diskon yang ditanggung prinsipal

Contoh: promo "beli 4 bonus 1" pada faktur

Barang	Batch / ED	Qty	Harga	Jumlah
Amoxicillin 500 mg (box)	AMX2405 / 03-2028	8	45.000	360.000
Bonus: Amoxicillin 500 mg (box)	AMX2405 / 03-2028	2	0	0

Salesman cukup mengetik 8 box; sistem menambahkan 2 box bonus sesuai program yang berlaku, mengambil stok dari batch yang sama, dan mencatatnya untuk klaim ke prinsipal.

5 Pembelian & Penerimaan

- **Purchase Order** ke prinsipal/distributor, dengan persetujuan
- Saran pembelian dari stok minimum, rata-rata penjualan & barang kosong
- Penerimaan barang **per batch & ED**, bisa diterima sebagian
- **Bonus dari prinsipal** diterima sebagai stok dengan HPP yang benar
- Diskon faktur pembelian dan diskon tambahan yang mengurangi HPP
- Pemeriksaan penerimaan (QC): suhu, kondisi kemasan, kesesuaian dokumen
- Tagihan pemasok dibuat dari penerimaan, lengkap dengan jatuh tempo
- **Retur ke prinsipal** untuk barang rusak atau mendekati ED
- **Biaya angkut & bea** (landed cost) dibebankan ke HPP
- **Dropship:** prinsipal mengirim langsung ke pelanggan
- Input faktur pembelian dari **foto/PDF dengan AI**
- Perbandingan harga & riwayat beli antar pemasok

6 Gudang: Batch, ED & FEFO

- Stok per **batch, ED, gudang, dan lokasi rak**
- **FEFO** otomatis: ED terdekat keluar lebih dulu
- Peringatan barang mendekati ED (mis. 3, 6, 12 bulan)
- **Karantina**: barang rusak, ED, atau menunggu keputusan dipisahkan
- **Penelusuran recall**: satu batch dilacak sampai ke pelanggan penerima
- Kartu stok lengkap per batch untuk audit
- Stok opname per gudang/rak dengan selisih tercatat
- Mutasi antar gudang & cabang dengan dokumen kirim-terima
- Pencatatan pemusnahan barang beserta berita acaranya
- Multi-gudang & multi-cabang dalam satu sistem
- **Scan barcode** saat terima, ambil, dan kemas barang
- Ambil barang gabungan banyak order (**wave picking**) & pengemasan
- Aturan penempatan rak otomatis saat barang masuk

7 Piutang & Penagihan inti bisnis PBF

- Setiap faktur tempo otomatis menjadi **piutang dengan tanggal jatuh tempo**
- **Umur piutang (aging)**: belum jatuh tempo, 1-30, 31-60, 61-90, >90 hari
- **Kartu piutang** per pelanggan: faktur, pembayaran, retur, sisa
- **Pelunasan sebagian / cicilan**, satu pembayaran untuk banyak faktur
- Pembayaran transfer, tunai, **giro/cek mundur** dengan tanggal cair
- Potongan retur dan nota kredit langsung mengurangi piutang
- **Daftar tagih** untuk kolektor per rute, dengan hasil kunjungan
- Tanda terima faktur dan jadwal tukar faktur pelanggan
- **Pengingat jatuh tempo lewat WhatsApp** dan surat tagihan
- Blokir order otomatis untuk pelanggan menunggak / melewati limit
- Rekap piutang per salesman, area, dan pelanggan
- Komisi salesman bisa dihitung dari faktur yang **sudah lunas**

Belum jatuh tempo
tagihan berjalan

1-30 hari
diingatkan

31-60 hari
ditagih kolektor

61-90 hari
order ditahan

>90 hari
penanganan khusus

8 Hutang ke Prinsipal

- Daftar hutang per pemasok dengan jatuh tempo, jadwal bayar, pembayaran sebagian, dan potongan retur pembelian.

9 Salesman & Order dari HP

- Aplikasi HP untuk salesman: **input order langsung di pelanggan**
- Salesman melihat stok, harga, promo, dan sisa limit pelanggan
- Info piutang pelanggan saat kunjungan, termasuk yang jatuh tempo
- Rencana & catatan kunjungan per rute
- **Target & pencapaian** per salesman, per prinsipal, per area
- Perhitungan komisi otomatis sesuai skema
- **Check-in lokasi** saat kunjungan pelanggan
- Prospek pelanggan baru (**CRM**) sampai menjadi pelanggan

10 CDOB, Obat Khusus & Pelaporan

- Alur sesuai **CDOB** (PerBPOM 20/2025): penerimaan, penyimpanan, pengiriman, retur, recall
- **Analisa Kewajaran Pesanan** sesuai SE BPOM 2026: skrining otomatis + evaluasi apoteker (**termasuk di PBF Prima; bonus bayar 2 tahun**)
- SP khusus & pencatatan terpisah untuk narkotika, psikotropika, prekursor
- Data laporan distribusi untuk **e-Report BPOM** dan **SIPNAP**
- Catatan suhu penyimpanan dan pengiriman barang rantai dingin
- **Jejak audit**: siapa mengubah apa dan kapan, tidak bisa dihapus

11 Pajak & Akuntansi

- PPN keluaran & masukan otomatis di setiap faktur
- Ekspor data **e-Faktur (Coretax)**
- Jurnal otomatis dari penjualan, pembelian, pembayaran, dan stok
- Laba rugi, neraca, arus kas, buku besar
- Nilai persediaan dan HPP per periode
- Impor mutasi bank & **rekonsiliasi otomatis**
- Aset tetap & penyusutan
- Anggaran & pusat biaya per cabang/divisi
- **Konsolidasi** beberapa perusahaan/cabang

12 Laporan & Dasbor Pimpinan

- Penjualan per pelanggan, produk, prinsipal, salesman, area
- Margin & laba kotor per faktur, produk, dan pelanggan
- Umur piutang & hutang, proyeksi kas masuk/keluar
- Perputaran stok, barang lambat laku, barang mendekati ED
- Laporan promo & bonus untuk klaim prinsipal
- Ekspor Excel/PDF dan **ringkasan harian ke WhatsApp pimpinan**

13 Pengiriman & Armada

- Jadwal & **rute pengiriman** per kendaraan/kurir
- Daftar muat barang per rute dan per kendaraan
- **Bukti terima** foto & tanda tangan pelanggan di HP
- Status pengiriman yang bisa dipantau kantor
- Biaya kirim per rute dan per pengiriman
- Penolakan/retur saat pengiriman langsung tercatat

14 Penjualan Institusi & Tender rumah sakit, instansi, e-Katalog

- **Harga kontrak** per RS/instansi dengan masa berlaku
- Paket **tender/e-Katalog**: nomor paket, harga, dan kuota
- Pesanan bertahap dari kontrak dengan **sisa kuota** terpantau
- Dokumen kelengkapan: faktur, surat jalan, BAST
- Termin pembayaran panjang khusus instansi
- Laporan realisasi kontrak per instansi

15 Portal & Order Online Pelanggan

- Pelanggan **pesan sendiri** lewat web atau aplikasi
- Harga khusus, promo, dan stok tersedia tampil otomatis
- Pelanggan melihat **tagihan & riwayat pembayaran**
- Unduh faktur dan pesan ulang dari riwayat
- Notifikasi status pesanan lewat WhatsApp
- Pesanan online masuk ke alur persetujuan & gudang yang sama

16 Integrasi, Otomasi & SDM

- **WhatsApp terintegrasi**: faktur, tagihan, pengingat
- **Asisten AI** untuk menjawab cara pakai & membaca data
- API untuk integrasi dengan sistem prinsipal atau pihak lain
- Impor/ekspor Excel untuk data massal
- SDM: absensi, **penggajian**, dan kinerja karyawan
- Multi-perusahaan & multi-cabang dengan hak akses terpisah

Pilihan paket PBF

Semua paket: pengguna tanpa batas, database terpisah per perusahaan, aplikasi HP, dan backup rutin. Mulai PBF Plus, **tanpa biaya implementasi & migrasi data**. Bisa naik paket kapan saja.

PBF Esensial

PBF kecil yang ingin langsung jalan: jual-beli, stok batch & ED, dan penagihan.

Rp 349.000* / bulan

Rp 4.188.000 per tahun

1 kantor · hingga 2 gudang

Pengguna tanpa batas

Implementasi & migrasi data: **Rp 990.000** sekali bayar

- Produk batch/ED, golongan obat, multi-satuan
- Harga per kategori pelanggan
- Pelanggan PBF: SIA, SIPA, APJ, tempo
- Pesanan, surat jalan, faktur tempo, retur
- Promo **beli 4 bonus 1** & diskon
- PO, penerimaan per batch, bonus prinsipal, retur ke prinsipal
- FEFO, kartu stok, opname, mutasi
- **Piutang & tagihan**: cicilan, link tagihan, pengingat WA
- Hutang ke prinsipal
- Laporan penjualan, pembelian, stok, ED, piutang

PALING SESUAI PBF

PBF Plus

PBF dengan salesman & banyak pelanggan tempo: kendali kredit, penagihan, dan regulasi.

Rp 729.000* / bulan

Rp 8.748.000 per tahun

Hingga 3 cabang · 5 gudang

Pengguna tanpa batas

Tanpa biaya implementasi & migrasi data

Semua di PBF Esensial, ditambah:

- **Limit kredit** & blokir pelanggan menunggak
- **Umur piutang**, giro/cek mundur, daftar tagih kolektor, tukar faktur
- Promo bertingkat, per pelanggan/area, kuota, **klaim prinsipal**
- Diskon bertingkat & diskon bayar cepat
- **Salesman di HP**: order, kunjungan, target, komisi
- SP khusus OOT, prekursor, narkotika, psikotropika
- SIPNAP & e-Faktur Coretax
- Backorder, karantina, recall per batch, pemusnahan
- Akuntansi: jurnal otomatis, laba rugi, neraca

PBF Prima

PBF bercabang, melayani RS/instansi, dan butuh kepatuhan serta akuntansi penuh.

Rp 1.290.000* /

bulan

Rp 15.480.000 per tahun

Cabang & gudang **tanpa batas**

Pengguna tanpa batas

Tanpa biaya implementasi & migrasi data

Semua di PBF Plus, ditambah:

- **Analisa Kewajaran Pesanan** sesuai SE BPOM 2026
- QC penerimaan, catatan suhu, data e-Report BPOM
- Pengiriman & armada, bukti terima di HP
- Penjualan institusi & **tender e-Katalog**
- Portal & order online pelanggan
- Scan barcode, wave picking, landed cost, dropship
- Aset, anggaran, rekonsiliasi bank, konsolidasi
- API integrasi, SDM & penggajian
- Pendampingan prioritas

BONUS PAKET ESENSIAL & PLUS

BILA BAYAR LANGSUNG 2 TAHUN

Analisa Kewajaran Pesanan

Sesuai SE Kepala BPOM No. PW.01.06.3.03.26.03/2026 tentang Kewajaran Pesanan, wajib diterapkan PBF sejak 1 Juli 2026, sejalan dengan CDOB (PerBPOM 20/2025).

- Skrining otomatis setiap faktur dengan 11 aturan
- Antibiotik, obat rawan BKO, off-label, sediaan khusus
- Kualifikasi & masa berlaku izin pelanggan
- Kesesuaian dengan kapasitas & profil sarana
- Lonjakan jumlah & frekuensi pesanan, pelanggan baru
- Antrean evaluasi Tahap 2 & 3 oleh apoteker
- Narkotika, psikotropika, prekursor & OOT
- Catatan evaluasi wajib dan teraudit untuk inspeksi

*Minimal pembayaran per tahun. Biaya implementasi & migrasi PBF Esensial Rp 990.000 dibayar sekali di awal. Analisa Kewajaran Pesanan sudah termasuk di paket PBF Prima.

Tahapan implementasi

Kami mendampingi dari awal sampai tim Bapak/Ibu lancar memakai sistem.

TAHAP 1

Analisa kebutuhan

Memetakan alur PBF, dokumen, skema promo, termin, dan laporan yang dibutuhkan.

TAHAP 2

Penyiapan sistem

Pengaturan gudang, harga, promo, hak akses per peran, dan format dokumen.

TAHAP 3

Migrasi data

Produk, batch & stok, pelanggan, pemasok, saldo piutang & hutang dari sistem lama.

TAHAP 4

Pelatihan

Pelatihan per peran: admin penjualan, gudang, keuangan, salesman, dan pimpinan.

TAHAP 5

Uji coba & go-live

Uji coba dengan data nyata, pengecekan stok & piutang, lalu mulai dipakai penuh.

TAHAP 6

Pendampingan

Pendampingan setelah go-live dan dukungan lewat WhatsApp.

Keamanan & layanan

Berbasis cloud

Bisa diakses dari kantor, gudang, dan HP salesman tanpa server sendiri.

Backup rutin

Data dicadangkan berkala dan dapat dipulihkan bila diperlukan.

Hak akses per peran

Setiap pengguna hanya melihat menu dan data sesuai tugasnya, termasuk per cabang.

Jejak audit

Setiap perubahan data penting tercatat lengkap dengan pengguna dan waktunya.

Siap melihat demonya?

Kami tunjukkan alur lengkap dari Surat Pesanan, promo bonus, pengiriman per batch, sampai penagihan piutang.

WhatsApp

0819-100-200-86

farmalite.id

Rincian fitur dapat disesuaikan dengan alur kerja masing-masing PBF.