

**LAPORAN KEGIATAN KULIAH KERJA PRAKTEK
DI PT. LAPI LABORATORIES**

**GLOBAL SUPPLY CHAIN BAHAN FARMASI IMPOR DAN
STRATEGI PEMASARAN PRODUK DI INDONESIA**

OKTOBER - DESEMBER 2025



**UNIVERSITAS
BUDI LUHUR**

**Disusun Oleh:
Dani Ramdani (2042510202)**

**PROGRAM STUDI HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN STUDI GLOBAL
UNIVERSITAS BUDI LUHUR**

**JAKARTA
2025**

LEMBAR PENGESAHAN KKP



**PROGRAM STUDI ILMU HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN STUDI GLOBAL
UNIVERSITAS BUDI LUHUR**

Jl. Ciledug Raya, Petukangan Utara, Jakarta Selatan, 12260, DKI Jakarta Telp:
(021) 585 3753 Fax: (021) 585 3752
Email: info@budiluhur.ac.id

PENGESAHAN LAPORAN KULIAH KERJA PRAKTIK

Dewan penguji dengan ini mengesahkan Laporan Kuliah Kerja Praktik Magang Program Studi Hubungan Internasional jenjang studi Strata 1 dengan keterangan sebagai berikut:

No	NIM	Nama
1	2042510202	Dani Ramdani

Yang telah dinyatakan lulus dipertahankan dalam Sidang KKP pada Semester Gasal Tahun Ajaran 2025/2026.

Jakarta, 19 Januari 2026

Dewan Penguji,

Dosen Pembimbing

Pembimbing Lapangan

Anggun Puspitasari, S.IP., M.Si

Fitri Astuti

Mengesahkan,
Ketua Program Studi Ilmu Hubungan Internasional

Anggun Puspitasari, S.IP., M.Si

LEMBAR PERNYATAAN ORSINALITAS



**PROGRAM STUDI ILMU HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN STUDI GLOBAL
UNIVERSITAS BUDI LUHUR**

Jl. Ciledug Raya, Petukangan Utara, Jakarta Selatan, 12260, DKI Jakarta Telp:
(021) 585 3753 Fax: (021) 585 3752
Email: infohi@budiluhur.ac.id

Yang bertanda tangan dibawah ini:

No	NIM	Nama
1	2042510202	Dani Ramdani

Menyatakan bahwa Laporan Kegiatan Kuliah Kerja Praktek (KKP) dengan judul Global Supply Chain Bahan Farmasi Impor dan Strategi Pemasaran Produk di Indonesia benar hasil karya orisinil penulis. Dengan ini, saya menyatakan kesediaan Sebagian atau keseluruhan hasil penelitian digunakan untuk dipublikasi dengan etika dan kaidah yang berlaku. Jika pada kemudian hari ditemukan bahwa laporan ini adalah hasil plagiasi karya orang lain, maka penulis bersedia menerima sanksi pembatalan nilai Kuliah Kerja Praktek (KKP).

Jakarta,

Yang menyatakan,

Dani Ramdani
NIM: 2042510202

LEMBAR PENGANTAR KKP



UNIVERSITAS BUDI LUHUR

FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI | FAKULTAS EKONOMI & BISNIS | FAKULTAS ILMU SOSIAL & ILMU POLITIK
FAKULTAS TEKNIK | FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI | PROGRAM PASCASARJANA

Kampus Pusat : Jl. Raya Ciledug - Petukangan Utara - Jakarta Selatan 12260
Telp : 021-5853753 (hunting), Fax : 021-5853489, http://www.budiluhur.ac.id

Nomor Surat : S/UBL/BAA/000/0322/08/25
Lampiran : ---
Hal : Kuliah Kerja Praktek

28 Agustus 2025

Kepada Yth,

PT LAPI LABORATORIES
Landmark Pluit Tower A2 Jl Pluit Selatan Raya, Jakarta Utara

Dengan Hormat,

Sesuai dengan program yang dilaksanakan di Fakultas Ilmu Sosial Dan Studi Global Universitas Budi Luhur Jakarta, kepada mahasiswa yang telah memenuhi persyaratan Akademis wajib melakukan Kuliah Kerja Praktek.

Adapun tujuan dari kegiatan tersebut di atas adalah untuk memberikan pengalaman, penerapan teori pada mahasiswa program D3(Diploma Tiga) maupun S1(Strata Satu). Sehingga setiap mahasiswa memperoleh tingkat keterampilan yang diinginkan.

Sehubungan dengan hal tersebut, dengan ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan kesempatan Kuliah Kerja Praktek kepada mahasiswa tersebut dibawah ini :

No.	Nama	NIM	Program Studi
1	Dani Ramdani	2042510202	Hubungan Internasional (S-1)

Atas kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan pengarahan dan bimbingan kepada mahasiswa tersebut selama mengadakan Kuliah Kerja Praktek di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin, tidak lupa kami ucapkan terima kasih.

A.N Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Studi Global
Universitas Budi Luhur
Direktur Administrasi Akademik



(Purwanto, S.Si, M.Kom.)



SCAN QR UNTUK VALIDASI

LEMBAR SURAT PENERIMAAN KKP



PT. LAPI LABORATORIES

Komplek Perkantoran Landmark Pluit - Tower A2, Jakarta -14440
Telp. : (021) 22668888 (Hunting), Fax (021) 26081189
Cabang : Perumahan Taman Duta , Jl. Taman Duta Barat Blok D10 No. 6, Depok
Telp. (021) 4867 8841, homepage : www.lapilaboratories.com

No. : 055/DPK/LP/X/25
Perihal : Surat Keterangan Penerimaan Magang KKP

Kepada Yth.
Anggun Puspitasari, M.Si.
Ketua Program Studi HI Universitas Budi Luhur

Dengan hormat,

Berdasarkan Surat Nomor S/UBL/BAA/000/0322/08/25 tanggal 28 Agustus 2025 perihal Permohonan Magang KKP kepada Mahasiswa di bawah ini :


Nama : Dani Ramdani
NIM : 2042510202
Program Studi : Hubungan Internasional

Bersama ini Kami informasikan bahwa Mahasiswa tersebut di atas dapat Kami terima untuk melaksanakan Magang KKP di perusahaan Kami dalam waktu sekurang-kurangnya 3 (tiga) bulan, yakni 1 Oktober 2025 s/d 31 Desember 2025.

Demikian surat keterangan ini Kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Perhatiannya Kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

 **PT. LAPI LABORATORIES**


Fitri Astuti

Area Manager

LEMBAR SURAT PENYELESAIAN KKP



PT. LAPI LABORATORIES

Komplek Perkantoran Landmark Pluit - Tower A2, Jakarta -14440

Telp. : (021) 22668888 (Hunting), Fax (021) 26081189

Cabang : Perumahan Taman Duta , Jl. Taman Duta Barat Blok D10 No. 6, Depok

Telp. (021) 4867 8841, homepage : www.lapilaboratories.com

Kepada Yth.

Anggun Puspitasari, M.Si.

Ketua Program Studi HI Universitas Budi Luhur

Dengan hormat,

Semoga Ibu dan segenap keluarga besar Universitas Budi Luhur selalu dalam keadaan baik. Melalui surat ini kami sampaikan bahwa Mahasiswa/I Program Studi Hubungan Internasional, Universitas Budi Luhur dengan keterangan sebagai berikut:

No.	Nama Lengkap	NIM
1.	Dani Ramdani	2042510202

Dinyatakan telah selesai menempuh Kuliah Kerja Praktek (KKP) di PT. Lapi Laboratories pada tanggal 6 Oktober 2025 s.d. 31 Desember 2025.

Demikian surat ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagai bahan refrensi atau sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya kami mengucapkan banyak terima kasih.

Jakarta, 5 Januari 2026

Hormat kami,

 **PT. LAPI LABORATORIES**


Fitri Astuti

Area Manager

LEMBAR PENILAIAN KKP



**PROGRAM STUDI ILMU HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS BUDI LUHUR**

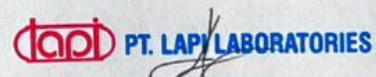
Jl. Ciledug Raya, Petukangan Utara, Jakarta Selatan, 12260, DKI Jakarta
Telp: (021) 585 3753 Fax: (021) 585 3752
E-mail: infohi@budiluhur.ac.id

FORM PENILAIAN KULIAH KERJA PRAKTIK

Nama Mahasiswa : Dani Ramdani
NIM : 2042510202
Nama Institusi : PT. Lapi Laboratories
Nama Pembimbing Riset : Fitri Astuti
Posisi (jabatan) Pembimbing Riset : Area Manager
Lama Magang/Riset : 3 Bulan

No.	Jenis Kemampuan	Nilai Angka (1-100)
1.	Etika	90
2.	Keahlian pada bidang ilmu (kompetensi utama)	90
3.	Penggunaan teknologi informasi	90
4.	Kemampuan berkomunikasi	85
5.	Kemampuan bekerjasama	85
6.	Pelaksanaan dan tanggung jawab atas pekerjaan yang dilakukan	90
7.	Pengembangan diri (mandiri dan mampu memberikan ide-ide kreatif)	90
8.	Disiplin	85
Nilai Total		705
Nilai Akhir: Variable		A

Jakarta, ...
Pembimbing Riset/Pembimbing Lapangan,

 PT. LAPI LABORATORIES

Fitri Astuti

NIP.0999

Keterangan:

1. Nilai dalam bentuk angka (10-100)
2. Tanda tangan dari pembimbing lapangan harus distempel lembaga yang bersangkutan
3. Form penilaian ini diserahkan ke mahasiswa dalam amplop tertutup untuk diserahkan ke dosen pembimbing KKP yang digabungkan dengan nilai ujian setelah dibotkan
4. Nilai akhir: Variable diisi dengan menggunakan matriks penilaian sebagai berikut:

Rentang Nilai	Grade
85-100	A
80-<85	A-
75-<80	B+
70-<75	B
65-<70	B-
60-<65	C
45-<60	D
0-<45	E

LEMBAR BIMBINGAN KONSULTASI



**PROGRAM STUDI ILMU HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN STUDI GLOBAL
UNIVERSITAS BUDI LUHUR**

Jl. Ciledug Raya, Petukangan Utara, Jakarta Selatan, 12260, DKI Jakarta Telp:
(021) 585 3753 Fax: (021) 585 3752
Email: infohi@budiluhur.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

LEMBAR BERITA ACARA KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING KKP

Fakultas Ilmu Sosial dan Studi Global – Universitas Budi Luhur

Nama Instansi KKP	PT. Lapi Laboratories
Alamat Instansi	Perkantoran Landmark Pluit – Tower A2, Jakarta
Dosen Pembimbing	Anggun Puspitasari, M.Si

NO.	NIM	NAMA
1.	2042510202	Dani Ramdani

No.	Tanggal	Materi yang dikonsultasikan	Paraf Dosen
1.	28 September 2025	<i>Briefing</i> awal KKP	✓
2.	08 November 2025	Konsultasi terkait Pembimbing Lapangan	✓
3.	14 Januari 2026	Pembuatan BAB I	✓
4.		Pembuatan BAB II	✓
5.		Pembuatan BAB III & IV	✓
6.		<i>Review</i> Draf Laporan KKP	✓

Mahasiswa di atas telah melakukan bimbingan dengan jumlah materi yang telah mencukupi untuk diseminarkan.

Jakarta, 19 Januari 2026

Dosen Pembimbing KKP

Anggun Puspitasari., M.Si

RINGKASAN

Industri farmasi Indonesia masih menghadapi tingkat ketergantungan yang tinggi terhadap bahan baku impor, khususnya *Active Pharmaceutical Ingredients (API)*, yang berasal dari berbagai negara. Kondisi ini menempatkan kegiatan pemasaran produk farmasi dalam konteks perdagangan internasional dan global supply chain yang dinamis. Perubahan kebijakan perdagangan, fluktuasi nilai tukar, serta gangguan rantai pasok global menjadi faktor eksternal yang memengaruhi strategi pemasaran dan daya saing produk farmasi di pasar domestik.

Dalam menghadapi kondisi tersebut, Divisi Marketing PT. Lapi Laboratories memiliki peran strategis dalam menyusun dan menyesuaikan strategi pemasaran farmasi. Strategi harga, promosi, dan positioning produk dirancang dengan mempertimbangkan standar internasional, kualitas bahan baku impor, serta kepatuhan terhadap regulasi nasional. Pendekatan ini bertujuan untuk membangun kepercayaan tenaga kesehatan dan konsumen terhadap produk farmasi yang dipasarkan di Indonesia.

Selain aspek pemasaran, praktik marketing farmasi di PT. Lapi Laboratories juga menunjukkan keterkaitan yang erat dengan Ilmu Hubungan Internasional. Pemasaran produk lisensi, kerja sama dengan mitra luar negeri, serta dukungan terhadap kebijakan nasional pengurangan ketergantungan impor mencerminkan peran perusahaan farmasi sebagai aktor non-negara dalam perdagangan internasional dan diplomasi ekonomi di sektor kesehatan.

Kata Kunci : Marketing, Farmasi, Impor, Lisensi, Diplomasi

SUMMARY

The Indonesian pharmaceutical industry continues to experience a high level of dependency on imported raw materials, particularly *Active Pharmaceutical Ingredients* (API) sourced from various countries. This situation places pharmaceutical marketing activities within the context of international trade and a dynamic global supply chain. Changes in trade policies, exchange rate fluctuations, and global supply chain disruptions significantly influence marketing strategies and the competitiveness of pharmaceutical products in the domestic market.

In response to these conditions, the Marketing Division of PT. Lapi Laboratories plays a strategic role in formulating and adapting pharmaceutical marketing strategies. Pricing, promotion, and product positioning are designed by considering international standards, the quality of imported raw materials, and compliance with national regulations. This approach aims to build trust among healthcare professionals and consumers toward pharmaceutical products marketed in Indonesia.

Beyond marketing aspects, pharmaceutical marketing practices at PT. Lapi Laboratories demonstrate a strong connection with the field of International Relations. The marketing of licensed products, cooperation with international partners, and support for national policies to reduce import dependency reflect the role of pharmaceutical companies as non-state actors in international trade and economic diplomacy within the health sector.

Keywords : Marketing, Pharmaceuticals, Imports, Licensing, Diplomacy

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Praktek (KKP) ini dengan baik. Berkat pertolongan-Nya, penulis dapat melalui seluruh proses pelaksanaan KKP hingga penyusunan laporan ini sampai selesai. Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan, serta bimbingan selama pelaksanaan KKP dan penyusunan laporan ini. Tanpa kontribusi dari berbagai pihak tersebut, laporan ini tidak akan dapat terselesaikan dengan optimal.

Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan mata kuliah Kuliah Kerja Praktek pada Program Studi S1 Ilmu Hubungan Internasional, Fakultas Ilmu Sosial dan Studi Global, Universitas Budi Luhur. Dalam pelaksanaan KKP, penulis ditempatkan di PT Lapi Laboratories. Kegiatan Kuliah Kerja Praktek dilaksanakan selama tiga bulan dan meliputi berbagai kegiatan operasional serta analisis yang berkaitan dengan isu-isu yang berkembang di masyarakat.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih memiliki keterbatasan dan belum sepenuhnya sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Penulis juga berharap laporan ini dapat memberikan manfaat, khususnya bagi mahasiswa Universitas Budi Luhur, serta bagi pihak lain yang membutuhkan referensi terkait pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih atas perhatian dan apresiasi dari seluruh pihak. Semoga laporan ini dapat memberikan kontribusi yang positif.

Jakarta, 19 Januari 2026

Dani Ramdani

LEMBAR PERSEMBAHAN

Kami mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan, nikmat serta kesehatan-Nya baik dalam jasmani maupun rohani, sehingga penulis dapat menyelesaikan pembuatan Laporan Kuliah Kerja Praktek ini tanpa adanya hambatan. Pada kesempatan ini, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa, yang mana telah memberikan rahmat serta kemudahan bagi kami dalam penyusunan Laporan ini
2. Bapak Prof. Dr. Agus Setyo Budi, M.Sc, selaku Rektor Universitas Budi Luhur
3. Bapak Dr. Lucky Nurhadiyanto, S.Sos., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Studi Global
4. Ibu Anggun Puspitasari, M.Si, selaku Kepala Program Studi Ilmu Hubungan Internasional
5. Ibu Anggun Puspitasari, M.Si, selaku Dosen Pembimbing KKP yang telah membimbing dan membantu kami dalam menyelesaikan KKP serta Laporan KKP
6. Ibu Fitri Astuti, selaku Dosen Pembimbing Lapangan pada pelaksanaan KKP di PT. Lapi Laboratories yang merupakan Area Manager.
7. Kepada Kedua Orang Tua serta Keluarga kami yang selalu memberikan dukungan serta doanya dalam menjalankan KKP serta selama proses pengerjaan Laporan KKP hingga selesai
8. Keluarga besar bagian Marketing Depok yang sudah membimbing dan memberikan dukungan selama pelaksanaan KKP berlangsung hingga selesai

Akhir kata, semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa selalu melimpahkan karuniaNya dan membalas segala amal serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu serta memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan Kuliah Kerja Praktek serta menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Praktek ini. Semoga dengan adanya Laporan Kuliah Kerja Praktek ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Jakarta, 19 Januari 2026

Dani Ramdani

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN KKP.....	2
LEMBAR PERNYATAAN ORSINALITAS	3
LEMBAR PENGANTAR KKP.....	4
LEMBAR SURAT PENERIMAAN KKP	5
LEMBAR SURAT PENYELESAIAN KKP	6
LEMBAR PENILAIAN KKP	7
LEMBAR BIMBINGAN KONSULTASI.....	8
RINGKASAN	9
SUMMARY	10
KATA PENGANTAR.....	11
LEMBAR PERSEMBAHAN	1
DAFTAR ISI.....	2
BAB I	3
PENDAHULUAN	3
1.1 Latar Belakang.....	3
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Metode Kegiatan Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek (KKP)	4
1.5 Sistematika Penulisan	5
BAB II.....	6
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	6
2.1 Sejarah Perusahaan.....	6
2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	6
2.3 Tugas dan Fungsi Perusahaan.....	7
2.4 Peran dan Tugas Pokok Divisi Marketing PT. Lapi Laborotories	7
2.5 Struktur Organisasi Divisi Marketing PT. Laboratories Cabang Depok	8
BAB III.....	8
LAPORAN KEGIATAN	8
3.1 LAPORAN KEGITAN KKP	8
3.2 Relasi Kegiatan Kuliah Kerja Praktek dengan Ilmu Hubungan Internasional.....	9
BAB IV	12
PENUTUP	12
4.1 Kesimpulan	12

4.2 Saran.....	12
LAMPIRAN.....	14
Dokumentasi Kegiatan.....	14

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri farmasi merupakan salah satu sektor strategis dalam mendukung ketahanan kesehatan nasional. Ketersediaan obat-obatan yang aman, bermutu, dan terjangkau menjadi kebutuhan utama masyarakat Indonesia, terlebih dalam menghadapi tantangan kesehatan global. Namun demikian, industri farmasi nasional hingga saat ini masih menghadapi ketergantungan yang cukup tinggi terhadap bahan baku impor, khususnya *Active Pharmaceutical Ingredients* (API) dan bahan penunjang lainnya yang sebagian besar berasal dari negara-negara seperti Tiongkok, India, dan beberapa negara Eropa.

Ketergantungan terhadap bahan farmasi impor menempatkan industri farmasi Indonesia dalam jaringan global supply chain yang kompleks dan saling terhubung antarnegara. Dinamika hubungan internasional, seperti kebijakan perdagangan global, stabilitas politik negara pemasok, fluktuasi nilai tukar, serta regulasi internasional di bidang kesehatan dan farmasi, turut memengaruhi kelancaran rantai pasok bahan baku obat. Gangguan dalam rantai pasok global, seperti yang terjadi pada masa pandemi COVID-19, menunjukkan betapa rentannya industri farmasi domestik terhadap perubahan situasi internasional.

Dalam konteks tersebut, perusahaan farmasi tidak hanya dituntut untuk memastikan keberlanjutan pasokan bahan baku, tetapi juga harus mampu merumuskan strategi pemasaran yang adaptif dan kompetitif. Divisi marketing memiliki peran penting dalam mengomunikasikan nilai produk farmasi kepada pasar Indonesia, termasuk aspek kualitas bahan baku impor, standar internasional yang diterapkan, serta kepatuhan terhadap regulasi nasional. Strategi pemasaran yang tepat menjadi kunci dalam membangun kepercayaan konsumen dan tenaga kesehatan di tengah persaingan industri farmasi yang semakin ketat.

Selain itu, keterkaitan antara global supply chain dan strategi pemasaran menunjukkan adanya hubungan erat antara praktik bisnis perusahaan farmasi dengan

kajian Hubungan Internasional. Perdagangan internasional, kerja sama ekonomi antarnegara, serta peran aktor non-negara seperti perusahaan multinasional menjadi faktor yang memengaruhi proses produksi hingga pemasaran produk farmasi di Indonesia. Oleh karena itu, pemahaman terhadap dinamika global supply chain menjadi penting bagi divisi marketing dalam menyusun strategi yang selaras dengan kondisi pasar domestik dan perkembangan internasional.

Berdasarkan latar belakang tersebut, laporan kegiatan magang ini disusun untuk menganalisis global supply chain bahan farmasi impor dan kaitannya dengan strategi pemasaran produk di Indonesia, khususnya melalui pengalaman langsung penulis selama melaksanakan kegiatan magang pada divisi marketing di perusahaan farmasi. Laporan ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai bagaimana perusahaan farmasi di Indonesia mengelola ketergantungan terhadap bahan impor serta merancang strategi pemasaran yang efektif dalam menghadapi tantangan dan peluang di era globalisasi.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana strategi pemasaran divisi marketing PT. Lapi Laboratories dengan mengandalkan bahan baku import dan memasarkan produk lisensi di Indonesia?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh divisi marketing PT. Lapi Laboratories dalam memasarkan produk farmasi yang menggunakan bahan baku impor di Indonesia.
2. Untuk menganalisis bagaimana pemanfaatan bahan baku impor dan produk lisensi dijadikan sebagai nilai tambah (value proposition) dalam strategi pemasaran PT. Lapi Laboratories.
3. Untuk mengidentifikasi peran divisi marketing dalam mengomunikasikan kualitas, standar internasional, dan kepatuhan regulasi produk lisensi kepada pasar Indonesia.
4. Untuk memahami tantangan dan peluang yang dihadapi divisi marketing PT. Lapi Laboratories dalam memasarkan produk berbasis bahan baku impor di tengah dinamika industri farmasi nasional dan global.
5. Untuk mengkaji keterkaitan strategi pemasaran PT. Lapi Laboratories dengan dinamika global supply chain dan kerja sama internasional di bidang farmasi.

1.4 Metode Kegiatan Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek (KKP)

Metode kegiatan pelaksanaan Kuliah Kerja Praktik (KKP) yang digunakan oleh penulis adalah dengan magang di PT. Lapi Laboratories. Mahasiswa bekerja langsung dengan mengikuti jam kerja di PT. Lapi Laboratories dari Senin sampai dengan Jum'at Mulai Pukul 08.00 sampai dengan 19.00 dan juga ikut terjun langsung ke Lapangan bertemu dengan Customer, Distributor Obat. Metode ini memungkinkan mahasiswa untuk terlibat langsung dalam berbagai kegiatan seperti Negosiasi, pengadaan dan alur distribusi produk.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan ini secara sistematis dapat dibagi menjadi 4 bab, yaitu :

BAB I: Pendahuluan

Pada bab ini berisi Latar Belakang, Maksud dan Tujuan Kuliah Kerja Praktek (KKP), Metode Kuliah Kerja Praktek (KKP), dan Sistematika Penulisan.

BAB II: Pembahasan

Pada bab ini berisikan tentang profil umum PT Lapi Laboratories, termasuk sejarah berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi, serta peran dan kontribusinya dalam menyediakan akses literasi digital di Indonesia.

BAB III: Laporan Kegiatan

Pada bab ini berisi jadwal dan rincian kegiatan yang dilakukan penulis selama melaksanakan KKP di PT. Lapi Laboratories, *log book* harian magang, serta hasil magang selama 3 bulan juga kaitannya Magang di PT. Lapi Laboratories sebagai marketing dengan disiplin Ilmu Hubungan Internasional.

BAB IV: Penutup

Pada bab ini berisi Kesimpulan dan Saran atas keseluruhan Laporan Kuliah Kerja Praktek (KKP)

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

Perjalanan PT. Lapi Laboratories dimulai pada tahun 1972 sebagai importir alergen di Indonesia. Nama "LAPI" merupakan singkatan dari "Laboratorium Alergen Pertama Indonesia", yang mencerminkan peran perintis kami di bidang ini. Pada tahun 1993, PT Lapi Laboratories mengambil langkah signifikan untuk menjadi perusahaan farmasi dengan memperoleh sertifikasi CPOB (*Good Manufacturing Practices*) pertama kami untuk produk Non-Beta Lactam. Pencapaian ini menandai dimulainya komitmen teguh Perusahaan untuk memajukan manufaktur farmasi dan berkontribusi pada ketersediaan obat-obatan dan suplemen kesehatan berkualitas tinggi bagi masyarakat.

Kemudian pada tahun 2005 Fasilitas produksi sefalosporin yang disertifikasi, dilanjutkan dengan produksi probiotik khusus pertama yang didirikan tahun 2007. Setelah beberapa tahun PT. Lapi Laboratories membangun fasilitas produksi non-beta laktam kedua, selesai dibangun pada tahun 2017, dan juga fasilitas injeksi steril diresmikan pada tahun 2019

Dalam industri farmasi yang terus berkembang, Perusahaan menerima tantangan sebagai peluang untuk berinovasi dan tumbuh. Dengan terus mengembangkan fasilitas produksi yang canggih, kami tetap berkomitmen untuk memberikan produk-produk unggul yang meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang perusahaan layani.

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Menjadi pemimpin dalam meningkatkan kesehatan holistic dan kualitas hidup serta mendukung perkembangan dunia yang lebih sehat melalui solusi yang terintegrasi dalam setiap tahap kehidupan

Misi

Misi PT. Lapi Laboratories meliputi beberapa aspek:

1. Berkomitmen dalam menciptakan, mengembangkan, dan menyediakan produk berkualitas tinggi untuk mendukung industri kesehatan dunia.
2. Tanpa Batas dalam mendorong diri untuk melampaui batas dengan menjadi pembelajar seumur hidup, pemecah masalah yang gesit, dan inovator yang kreatif.

3. Bertanggung jawab dan Menghargai dalam membina hubungan positif dengan pelanggan, mitra global, kolega, komunitas, generasi mendatang, dan lingkungan.

2.3 Tugas dan Fungsi Perusahaan

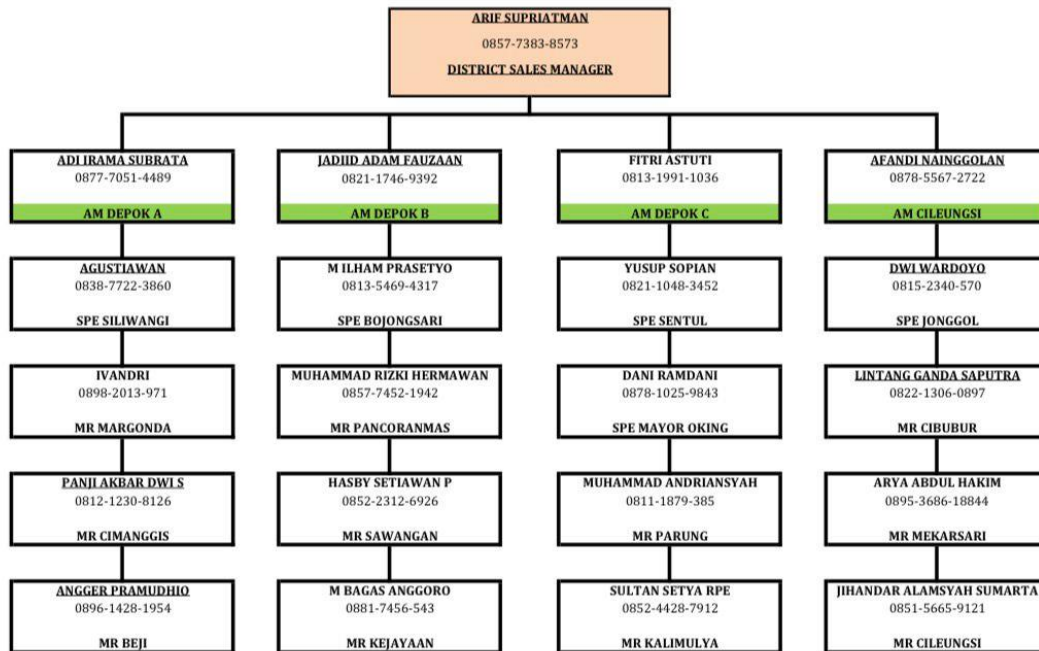
1. PT. Lapi Laboratories berpusat pada kualitas dan keunggulan kompetitif.
2. Berpedoman pada ketangguhan dalam berinovasi dan beradaptasi.
3. Etos kerja yang dilandasi akuntabilitas dan rasa tanggung jawab.
4. Berorientasi pada pertumbuhan berkelanjutan bagi individu, tim dan organisasi.
5. Berpegang pada pengambilan keputusan yang bijaksana.

2.4 Peran dan Tugas Pokok Divisi Marketing PT. Lapi Laboratories

1. Analisis Pasar dan Ketergantungan Impor Bahan Baku, Divisi Marketing bertugas menganalisis kebutuhan pasar domestik sekaligus memahami tingkat ketergantungan produk terhadap bahan baku impor, khususnya Active Pharmaceutical Ingredients (API). Analisis ini penting untuk menentukan strategi pemasaran yang realistis, terutama ketika terjadi gangguan pasokan global, perubahan kebijakan ekspor negara asal, atau fluktuasi harga internasional.
2. Penyesuaian Strategi Pemasaran terhadap Dinamika Global, Marketing harus menyesuaikan strategi promosi dan positioning produk dengan kondisi hubungan internasional, seperti perang dagang, krisis kesehatan global, atau perubahan perjanjian perdagangan. Dengan demikian, pesan pemasaran dan target pasar dapat disesuaikan tanpa mengganggu keberlanjutan distribusi dan ketersediaan produk farmasi di dalam negeri.
3. Koordinasi dengan Supply Chain dan Pengadaan Internasional, Divisi Marketing berperan dalam memberikan proyeksi permintaan pasar kepada divisi pengadaan dan supply chain yang berhubungan langsung dengan pemasok luar negeri. Koordinasi ini bertujuan untuk memastikan ketersediaan bahan baku impor sesuai rencana pemasaran serta meminimalkan risiko kekosongan produk akibat keterlambatan impor.
4. Strategi Harga dan Nilai Produk Berbasis Impor, Marketing bertanggung jawab menyusun strategi harga dengan mempertimbangkan fluktuasi nilai tukar mata uang dan biaya impor bahan baku. Selain itu, divisi ini juga berperan dalam mengkomunikasikan nilai dan kualitas produk kepada pasar meskipun menggunakan bahan baku impor, agar produk tetap kompetitif dan dipercaya oleh tenaga kesehatan maupun konsumen.
5. Dukungan terhadap Kebijakan Nasional dan Kerja Sama Internasional, Divisi Marketing turut mendukung kebijakan pemerintah dalam pengurangan ketergantungan impor bahan baku farmasi melalui edukasi pasar dan promosi produk yang menggunakan bahan baku lokal. Di sisi lain, marketing juga mendukung kerja sama internasional seperti lisensi produk dan alih teknologi, yang merupakan bagian dari diplomasi ekonomi dan ketahanan kesehatan nasional.

2.5 Struktur Organisasi Divisi Marketing PT. Laboratories Cabang Depok

STUKTUR ORGANISASI REGIONAL DEPOK - CILEUNGI PER 01 OKTOBER 2025



BAB III

LAPORAN KEGIATAN

3.1 LAPORAN KEGIATAN KKP

Kegiatan Kuliah Kerja Praktek (KKP) dilakukan di PT. Lapi Laboratories Cabang Depok selama 3 bulan, mulai dari tanggal 01 Oktober 2025 sampai dengan tanggal 30 Desember 2025. Kegiatan KKP dilakukan di Kantor Depok dengan mengikuti jam kerja Reguler Karyawan yaitu Senin – Jum’at mulai pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00 atau menyesuaikan janji temu dengan Customer. Untuk 2 minggu pertama mahasiswa melaksanakan training dikantor sampai dengan pukul 17.00 untuk menghafalkan produk – produk dan alur distribusi obat. Setelah 2 minggu melaksanakan training produk, mahasiswa terjun langsung dengan di dampingi oleh dosen pembimbing lapangan bertemu

dengan Customer dan outlet – outlet untuk melakukan negosiasi dan melakukan kegiatan marketing.

3.2 Relasi Kegiatan Kuliah Kerja Praktek dengan Ilmu Hubungan Internasional

Kegiatan Kuliah Kerja Praktek (KKP) di PT. Lapi Laboratories memiliki keterkaitan dengan Ilmu Hubungan Internasional karena perusahaan farmasi tidak dapat terlepas dari sistem perdagangan global. Dalam pelaksanaan KKP, mahasiswa dapat melihat bagaimana industri farmasi Indonesia masih bergantung pada bahan baku impor, khususnya Active Pharmaceutical Ingredients (API), yang berasal dari negara lain. Kondisi ini menunjukkan adanya hubungan ekonomi antarnegara yang saling bergantung dalam pemenuhan kebutuhan kesehatan nasional.

Melalui kegiatan di Divisi Marketing, mahasiswa memahami bahwa analisis pasar tidak hanya berfokus pada kebutuhan dalam negeri, tetapi juga dipengaruhi oleh kondisi internasional. Perubahan kebijakan ekspor negara pemasok, gangguan rantai pasok global, serta fluktuasi harga internasional dapat memengaruhi ketersediaan produk farmasi di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa faktor hubungan internasional memiliki dampak langsung terhadap strategi pemasaran perusahaan.

Selain itu, penyesuaian strategi pemasaran yang dilakukan oleh Divisi Marketing mencerminkan respons perusahaan terhadap dinamika global, seperti krisis kesehatan internasional atau ketegangan perdagangan antarnegara. Strategi promosi dan penentuan target pasar harus disesuaikan agar distribusi produk tetap berjalan dengan baik. Dari sisi Ilmu Hubungan Internasional, hal ini berkaitan dengan bagaimana peristiwa global dapat memengaruhi kebijakan dan keputusan aktor non-negara, seperti perusahaan.

Kegiatan KKP juga menunjukkan adanya kerja sama lintas negara melalui koordinasi antara Divisi Marketing dengan divisi supply chain dan pengadaan internasional. Proyeksi permintaan pasar yang disampaikan kepada pemasok luar negeri menjadi bagian dari rantai pasok global. Proses ini mencerminkan praktik kerja sama ekonomi internasional yang saling menguntungkan dan penting dalam menjaga stabilitas pasokan obat di dalam negeri.

Terakhir, keterlibatan Divisi Marketing dalam mendukung kebijakan pemerintah terkait pengurangan ketergantungan impor serta kerja sama internasional, seperti lisensi produk dan alih teknologi, menunjukkan peran perusahaan sebagai aktor non-negara dalam Hubungan Internasional. Melalui kegiatan KKP di PT. Lapi Laboratories, mahasiswa dapat memahami secara langsung bagaimana konsep diplomasi ekonomi dan ketahanan kesehatan nasional diterapkan dalam praktik di dunia industri.

No.	Hari / Tanggal	Keterangan / Deskripsi Pekerjaan (Yang dikerjakan mahasiswa dalam satu hari)
1.	Rabu, 01 Oktober 2025	Perkenalan diri dengan pegawai-pegawai di kantor. Pengenalan tempat dan alur pekerjaan magang.
2.	Kamis, 02 Oktober 2025	Training Produk, menghafalkan bagian sistem organ manusia dan istilah-istilah medis.
3.	Jumat, 03 Oktober 2025	Belajar membaca Resep, membaca buku MIMS, dan membedakan harga produk HNA, HJA, HET.
4.	Senin, 06	Menghafalkan nama-nama spesialisasi dokter-dokter dan membedakan

	Oktober 2025	jenis- jenis sediaan Obat.
5.	Selasa, 07 Oktober 2025	Menghafalkan produk Multivitamin, pelancar ASI, dan multi nutrisi program hamil.
6.	Rabu, 08 Oktober 2025	Evaluasi dengan Ibu Fitri sebagai dosen pembimbing lapangan, dilanjutkan menghafal produk anti-ulcerant, probiotik dan obat anti diare.
7.	Kamis, 09 Oktober 2025	Menghafalkan produk antibiotik oral dan injeksi, obat anti diabetik.
8.	Jum'at, 10 Oktober 2025	Menghafalkan produk suplemen anak, dan obat anti alergi
9.	Senin, 13 Oktober 2025	Zoom meeting dengan produk manager kantor pusat (penyegaran produk knowledge berlisensi luar negeri)
10.	Selasa, 14 Oktober 2025	Penempatan posisi kerja, penempatan berasam tim Depok C, evaluasi All produk.
11.	Rabu, 15 Oktober 2025	Role Play bersama Tim Depok C, dan pengenalan sistem Rumah Sakit.
12.	Kamis, 16 Oktober 2025	Perkenalan produk generik dan e-katalog
13.	Jum'at, 17 Oktober	Perkenalan sistem online Perusahaan dan sistem administrasi.
14.	Senin, 20 Oktober 2025	Zoom meeting dengan bagian produk manager tentang Tim Farmakovigilans atau tim pengawas obat jika terjadi efek samping yang tidak diinginkan.
15.	Selasa, 21 Oktober 2025	Join visit bersama Manager ke RS Mitra Keluarga
16.	Rabu, 22 Oktober 2025	Join visit bersama Manager ke Rs Paragon
17.	Kamis, 23 Oktober 2025	Join visit bersama Manager ke Klinik PT. Indocement
18.	Jum'at, 24 Oktober 2025	Join visit bersama Manager ke Sentra Medika Cibinong
19.	Senin, 27 Oktober 2025	Zoom meeting bersama Kantor Pusat untuk Estimasi pencapaian bulan Oktober
20.	Selasa, 28 Oktober 2025	Meloby bagian pengadaan Klinik PT. Indocement.
21.	Rabu, 29 Oktober 2025	Meloby bagian pengadaan RS Paragon.
22.	Kamis, 30 Oktober 2025	Meloby bagian pengadaan Sentra Medika.
23.	Jum'at, 31 Oktober 2025	Membantu memantau Sales Tim di kantor Distributor.
24.	Senin, 03 November 2025	Membantu merekap sales Tim Depok C.
25.	Selasa, 04 November 2025	Membantu membuat sponsorship untuk Opening RS Permata Gunung Putri.
26.	Rabu, 05 November 2025	Mengikuti meeting Regional di kantor Depok, evaluasi dan analisa pencapaian sales bulan Oktober.
27.	Kamis, 06 November	Membantu membuat rencana kerja bulan November Tim Depok C.
28.	Jum'at 07 November 2025	Join Visit bersama Manager untuk bernegosiasi dengan direktur RS Permata Depok.
29.	Senin, 10 November 2025	Join Visit bersama Manager ke RS Helsa untuk bernegosiasi dengan pengadaan obat RS Helsa Cibinong.
30.	Selasa, 11 November 2025	Join Visit bersama Manager ke Klinik Ibu & Anak Ananda untuk bernegosiasi dengan Pemilik Klinik.

31.	Rabu, 12 November 2025	Memberikan surat penawaran ke RS Permata Gunung Putri.
32.	Kamis, 13 November 2025	Mengikuti zoom meeting "minggu produk" bersama Produk manager divisi Obstetri dan Ginekologi.
33.	Jum'at, 14 November 2025	Mengikuti pembukaan RS Permata Gunung Putri.
34.	Senin, 17 November 2025	Membantu merekap Sales pertengahan Bulan Tim Depok C.
35.	Selasa, 18 November 2025	Join Visit bersama Produk manager Generik ke Klinik Indocement untuk melobi produk ke bagian pengadaan Klinik.
36.	Rabu, 19 November 2025	Bertemu kepala pengadaan RS Permata Gunung putri untuk melobi produk baru PT. Lapi Laboratories.
37.	Kamis, 20 November 2025	Menginformasikan sistem pendistribusian produk lapi ke pengadaan RS Permata Gunung Putri bersama salesman PT. MPI selaku distributor resmi obat PT. Lapi Laboratories.
38.	Jum'at, 21 November 2025	Mengambil kelengkapan dokumen untuk mendaftarkan RS Permata Gunung Putri ke distributor PT. MPI.
39.	Senin, 24 November 2025	Bertemu dokter – dokter RS Permata Gunung putri untuk memberikan informasi produk PT. Lapi sudah tersedia di RS Permata Gunung Putri.
40.	Selasa, 25 November 2025	Membantu mempersiapkan Booth untuk acara Seminar di Bogor.
41.	Rabu, 26 November 2025	Follow Up ketersediaan stok produk lapi di instalasi farmasi RS Permata Gunung Putri.
42.	Kamis, 27 November 2025	Bertemu pemilik klinik Seulanga untuk bernegosiasi kerjasama dengan PT. Lapi.
43.	Jum'at 28 November 2025	Membantu memantau Sales Tim di kantor Distributor.
44.	Senin, 01 Desember 2025	Membantu merekap sales Tim Depok C.
45.	Selasa, 02 Desember 2025	Zoom meeting bersama kantor pusat untuk produk baru PT. LAPI.
46.	Rabu, 03 Desember 2025	Mengikuti Acara Siang Klinik bersama dokter-dokter di Shabu Hachi Depok.
47.	Kamis, 04 Desember 2025	Membantu membuat sponshorship untuk acara ulang tahun RS Mitra Keluarga Cibinong.
48.	Jum'at 05 Desember 2025	Mengikuti meeting Regional di kantor Depok, evaluasi dan analisa pencapaian sales bulan Oktober.
49.	Senin, 08 Desember 2025	Membantu membuat rencana kerja bulan Desember Tim Depok C.
50.	Selasa, 09 Desember 2025	Join visit bersama Manajer bertemu Apoteker baru RS Paragon.
51.	Rabu, 10 Desember 2025	Membantu mempersiapkan acara siang klinik bersama pengadaan Rumah Sakit di Lembur Kuring Depok.
52.	Kamis, 11 Desember 2025	Join Visit bersama Manajer bertemu pengadaan baru RS Paragon.
53.	Jum'at 12 Desember 2025	Mengikuti zoom meeting "minggu produk" bersama Produk manager divisi Anak.
54.	Senin, 15 Desember 2025	Membantu merekap Sales pertengahan Bulan Tim Depok C.
55.	Selasa, 16 Desember 2025	Tidak masuk karena sakit.
56.	Rabu, 17 Desember 2025	Tidak masuk karena sakit.
57.	Kamis, 18 Desember 2025	Tidak masuk karena sakit.

58.	Jum'at 19 Desember 2025	Follow Up pembelian produk ke Pengadaan RS Helsa.
59.	Senin, 22 Desember 2025	Follow Up pembelian produk ke pengadaan RS Paragon.
60.	Selasa, 23 Desember 2025	Follow Up pembelian produk ke apotek – apotek sekitar.
61.	Rabu, 24 Desember 2025	Follow Up pembelian produk ke Pengadaan RS Permata Gunung Putri.
62.	Senin, 29 Desember 2025	Zoom meeting bersama kantor pusat untuk estimasi closing tahunan.
63.	Selasa, 30 Desember 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu memantau Closing Sales Tahunan • Foto dan Makan Bersama Tim Regional Depok

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Industri farmasi Indonesia masih memiliki ketergantungan yang tinggi terhadap bahan baku impor, khususnya Active Pharmaceutical Ingredients (API), sehingga aktivitas pemasaran produk farmasi tidak dapat dilepaskan dari dinamika perdagangan internasional dan global supply chain. Kondisi ini memengaruhi strategi pemasaran, mulai dari penentuan harga, ketersediaan produk, hingga daya saing di pasar domestik. Oleh karena itu, divisi marketing memiliki peran strategis dalam mengelola dampak faktor internasional terhadap pemasaran produk farmasi.

Divisi Marketing PT. Lapi Laboratories berperan penting dalam merumuskan strategi pemasaran yang adaptif terhadap perubahan global. Penyesuaian strategi harga, promosi, dan positioning produk dilakukan dengan mempertimbangkan kualitas bahan baku impor, standar internasional, serta kepatuhan terhadap regulasi nasional. Upaya ini bertujuan untuk menjaga kepercayaan tenaga kesehatan dan konsumen terhadap produk farmasi yang dipasarkan di Indonesia.

Selain itu, praktik marketing farmasi di PT. Lapi Laboratories menunjukkan keterkaitan yang erat dengan Ilmu Hubungan Internasional. Kerja sama dengan mitra luar negeri melalui produk lisensi dan alih teknologi, serta dukungan terhadap kebijakan nasional pengurangan ketergantungan impor, mencerminkan peran perusahaan sebagai aktor non-negara dalam perdagangan internasional dan diplomasi ekonomi di sektor kesehatan.

4.2 Saran

PT. Lapi Laboratories disarankan untuk terus memperkuat strategi pemasaran farmasi yang adaptif terhadap dinamika hubungan internasional, khususnya dalam menghadapi ketidakpastian global supply chain dan fluktuasi nilai tukar. Divisi Marketing perlu meningkatkan analisis pasar berbasis risiko global agar strategi pemasaran yang diterapkan tetap relevan dan berkelanjutan.

Selain itu, Divisi Marketing diharapkan dapat lebih aktif dalam mengomunikasikan nilai tambah produk farmasi, tidak hanya dari sisi kualitas dan standar internasional, tetapi juga kontribusinya terhadap ketahanan kesehatan nasional. Edukasi yang berkelanjutan kepada tenaga kesehatan dan konsumen dapat memperkuat citra perusahaan di tengah persaingan industri farmasi yang semakin ketat.

Bagi pengembangan keilmuan, kajian mengenai keterkaitan antara marketing farmasi dan Hubungan Internasional perlu terus dikembangkan, baik melalui penelitian akademik maupun praktik industri. Pemahaman yang lebih mendalam mengenai peran aktor non-negara dalam perdagangan farmasi internasional diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa dan praktisi dalam menghadapi tantangan global di sektor kesehatan.

DAFTAR PUSTAKA

Anwar, S. (2019). *Manajemen Pemasaran Farmasi*. Jakarta: Penerbit Salemba Medika.

Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia. (2023). *Peraturan BPOM tentang Cara Pembuatan Obat yang Baik (CPOB)*. Jakarta: BPOM RI.

Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Cooper, M. B. (2013). *Supply Chain Logistics Management*. New York: McGraw-Hill.

Hill, C. W. L. (2020). *International Business: Competing in the Global Marketplace*. New York: McGraw-Hill Education.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2022). *Kebijakan Kemandirian Bahan Baku Obat Nasional*. Jakarta: Kemenkes RI.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th Edition). Pearson Education.

PT. Lapi Laboratories. (2025). *Company Profile PT. Lapi Laboratories*. Jakarta: PT. Lapi Laboratories.

World Health Organization. (2021). *Good Manufacturing Practices for Pharmaceutical Products*. Geneva: WHO Press.

MIMS Indonesia. (2025). *Monthly Index of Medical Specialities (MIMS) Indonesia*. Jakarta: CMP Medica.

Zaroni. (2017). *Logistics & Supply Chain Management*. Jakarta: Prasetiya Mulya Publishing.

LAMPIRAN

Dokumentasi Kegiatan

No.	Nama Kegiatan	Foto Kegiatan
1.	Perkenalan dan makan bersama Tim Depok C	
2.	Zoom Meeting bersama Kantor Pusat	
3.	Kunjungan Lapangan bertemu bagian pengadaan PT. Indocement	
4.	Menghadiri Pembukaan RS Permata Gunung Putri	

5.	Kunjungan kepada kepala pengadaan RS Permata Gunung Putri	
6.	Membantu mempersiapkan booth untuk seminar Ilmiah	
7.	Mengikuti acara Siang Klinik bersama dokter – dokter penyakit dalam	

8.	Mengikuti training launching produk baru dengan Produk Manajer	
9.	Bernegosiasi dengan Bagian Pengadaan RS Paragon	
10.	Perpisahan dan foto bersama dengan Regional Depok	