

PENETAPAN HARGA UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK OBAT AMBROXOL PADA PT. XYZFARM BANDUNG

Risa Mei Simamora¹, Tiris Sudrartono²
Politeknik Piksi Ganesha^{1,2}
piksi.risa.19404175@gmail.com¹

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji penetapan harga guna meningkatkan penjualan produk obat Ambroxol di PT. XYZFARM Bandung. Data penjualan obat Ambroxol dari Januari hingga Desember 2022 dianalisis menggunakan metode analisis regresi sederhana. Hasil penelitian menunjukkan distribusi normal pada data penjualan obat Ambroxol. Model penelitian menghasilkan koefisien determinasi sebesar 48,9%, menandakan bahwa harga memberikan kontribusi sebanyak 48,9% dalam menjelaskan variasi kuantitas obat Ambroxol. Uji hipotesis menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara harga obat Ambroxol dan kuantitas yang terjual. Simpulan, bahwa harga menjadi faktor penting yang mempengaruhi permintaan obat Ambroxol di pasar.

Kata Kunci : Obat Ambroxol, Penetapan Harga, Peningkatan Penjualan, Strategi Pemasaran

ABSTRACT

This research aims to test pricing to increase sales of Ambroxol medicinal products at PT. XYZFARM Bandung. Sales data for the drug Ambroxol from January to December 2022 were analyzed using a simple regression analysis method. The research results showed a normal distribution in the sales data for the drug Ambroxol. The research model produces a coefficient of determination of 48.9%, indicating that price contributes 48.9% in explaining variations in the quantity of the drug Ambroxol. Hypothesis testing shows that there is a significant influence between the price of the drug Ambroxol and the quantity sold. The conclusion is that price is an important factor influencing the demand for Ambroxol on the market.

Keywords: *Ambroxol Drug, Pricing, Increasing Sales, Marketing Strategy*

PENDAHULUAN

Farmasi adalah profesi kesehatan yang melibatkan dibidang pengembangan, penemuan peracikan obat, produksi, dan pengolahan obat. Farmasi sendiri berasal dari kata *Pharmacon* berasal dari bahasa Yunani yang artinya ialah obat atau pun racun. Obat sendiri merupakan sebuah kombinasi zat yang termasuk dari produk biologi yang memiliki kegunaan untuk mempelajari atau mempengaruhi sistem fisiologi atau keadaan patologis dengan bertujuan menegakkan dan melakukan diagnosis atau penerawangan, pencegahan, peningkatan dan penyembuhan kesehatan manusia.

PT XYZFarm Bandung berdiri pada tahun 1995. PT XYZFarm Bandung ialah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri farmasi yang sudah mempunyai sertifikat bagaimana Cara Pembuatan Obat yang Baik (CPOB), Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia No.43/MENKES/SK/II/1988. PT XYZFarm Bandung

berkomitmen dalam pembuatan obat dengan kualitas yang tinggi seperti Ambroxol. Ambroxol adalah zat mekolitik yang bekerja dengan cara meningkatkan sebuah produksi surfaktan paru dan merangsang kegiatan aktivitas dari silia dan sehingga menghasilkan peningkatan pembersihan mukosiliar serta meningkatkan secresi cairan yang akan memfasilitasi pengeluaran dan meredakan penyakit dari batuk. Dalam menggunakan obat tersebut harus sesuai dengan petunjuk dokter. Kegiatan pemasaran obat Ambroxol di PT XYZFarm Bandung dilakukan dengan mendistribusikan obat Ambroxol kesetiap perusahaan distributor obat yang bekerja sama dengan apotek yang berada indonesia. Dalam upaya meningkatkan penjualan agar tercapai sesuai target maka diperlukan penetapan strategi harga yang sesuai dalam penjualan supaya minat konsumen dalam pembelian meningkat.

Tabel 1.
Data Pejualan Obat Ambroxol dari Januari – Desember 2022

Bulan	Harga di Pasaran	Jumlah Quantity	Persentase
Januari	33000	5016	0%
Februari	34000	7735	54%
Maret	32500	10759	39%
April	33000	5434	-49%
Mei	34500	4744	-13%
Juni	35000	4092	-14%
Juli	33500	4826	18%
Agustus	33250	6840	42%
September	34000	11372	66%
Oktober	33750	12882	13%
November	31750	20873	62%
Desember	32000	19893	-5%

Sumber. PT. Xyzfarm Bandung

Berdasarkan informasi dari tabel data penjualan obat di PT XYZFarm Bandung pada awal tahun Februari, Maret mengalami kenaikan proporsinya masing-masing 54% dan 39 % kemudian di bulan April, Mei dan Juni mengalami penurunan masing masing - 49%, -13%, dan -14% sedangkan pada bulan Juli - November mengalami kenaikan yang signifikan terlihat dari kenaikan pada tabel data Oktober ke November itu sekitar 62 %. Akan tetapi pada bulan Desember mengalami penurunan sekitar -5%. Seperti penjelasan tabel menurut hasil penjualan obat ambroxol mengalami ketidakstabil dalam penjualannya dugaan sementara penjualan tidak stabil di akibat karena PT XYZFarm Bandung mengalami kesulitan dalam penetapan harga.

KAJIAN TEORI

Strategi Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha untuk memuaskan keinginan kebutuhan melalui proses pertukaran. Strategi pemasaran menurut Sunyoto (2013) (Ilman 2016) ialah bahwa suatu perusahaan harus dengan benar-benar mengerti bisnis yang akan dilakukan serta dapat mengantisipasi kemungkinan suatu peluang dimasa yang akan datang, dan perusahaan harus dapat menjalankan suatu perusahaan dengan agar tercapainya suatu tujuan yang telah ditetapkan. Menurut Philip Kotler (2007) menyatakan Manajemen pemasaran adalah seni atau ilmu memilih pasar sasaran

dan mendapatkan, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

Harga

Menurut (Kotler dan Armstrong, 2008) (Priyanto and Sudrartono 2021) harga adalah jumlah dari total nilai moneter dari suatu produk yang akan dijual dan total sebuah nilai yang ditukarkan oleh konsumen atas suatu manfaat yang dapat diperoleh dari suatu penggunaan produk tersebut. Penilaian entitas komersial untuk tujuan memberikan nilai pada produk yang dirilis. Sumarwan et al (Ilman 2016) peranan harga dikategorikan sebagai berikut:

- ✓ Sebagai alat persaingan, strategi penetapan harga akan selalu berkaitan dengan persaingan, baik dari pemilihan suatu harga yang lebih rendah, sama bahkan harga yang lebih tinggi.
- ✓ Meningkatkan sebuah kinerja keuangan untuk dapat mengukur dan meramalkan dampak terhadap suatu kinerja keuangan dari jangka pendek hingga jangka panjang

Penetapan harga adalah penentuan suatu harga pokok produksi yang berdasarkan full costing yang pada umumnya ditujukan guna suatu kepentingan dari sebuah penyusunan laporan keuangan untuk pihak eksternal. Krismiaji dan Anni (2011) berpendapat bahwa suatu harga jual adalah sebuah upaya dalam menyeimbangkan keinginan agar dapat memperoleh suatu manfaat yang sebesar-besarnya dari suatu perolehan pendapatan yang lebih tinggi dan penurunan volume penjualan jika harga jual yang dibebankan ke konsumen terlalu mahal. Menurut Murti dan Soeprihanto (2007), harga ialah suatu jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang amat dibutuhkan untuk mendapatkan suatu jumlah kombinasi dari suatu barang berikut dengan sebuah pelayanannya (Henri Slat, Harga Pokok, and Henri Slat Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Sam ratulangi Manado 2013).

Tingkat Penjualan

Penjualan adalah suatu kegiatan yang meliputi semua kegiatan yang terjadi dalam mentransfer barang dan menyediakan bantuan serta informasi kepada pembeli akhir atau kepada distributor. Basu Swastha dan Irawan (Sudrartono, 2019) menyatakan bahwa sebuah tingkat penjualan ialah banyaknya volume yang ditawarkan dari suatu perusahaan oleh pemakai industri menggunakan distributor. Definisi Tingkat Penjualan : sendiri Menurut Basu Swastha dan Irawan, yang merujuk pada jurnal yang disebutkan (Sudrartono, 2019), tingkat penjualan ialah suatu jumlah produk yang akan ditawarkan oleh perusahaan kepada pemakai industri melalui distributor. Ini menunjukkan betapa banyak produk yang dijual dalam periode tertentu, dalam hal ini, obat Ambroxol. Data Penjualan Obat Ambroxol: Tabel yang diberikan memuat data penjualan obat Ambroxol selama tahun 2022, yang mencakup berbagai informasi seperti harga di pasaran, jumlah quantity (jumlah produk yang dijual), dan persentase perubahan jumlah quantity dibandingkan dengan bulan sebelumnya.

Tabel Data Penjualan: Tabel tersebut memberikan rincian data penjualan obat Ambroxol dari bulan Januari hingga Desember 2022. Setiap baris mewakili data penjualan untuk satu bulan tertentu. Informasi yang terdapat dalam tabel meliputi:

- ✓ Bulan: Nama bulan dalam setahun.
- ✓ Harga di Pasaran: Harga yang dikenakan pada produk (obat Ambroxol) di pasaran pada bulan tersebut.

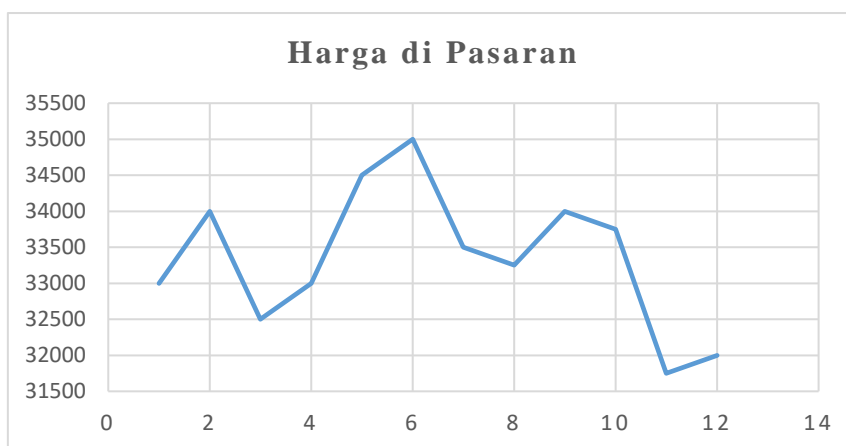
- ✓ Jumlah Quantity: Jumlah produk (obat Ambroxol) yang terjual pada bulan tersebut.
- ✓ Persentase: Persentase perubahan jumlah quantity dibandingkan dengan bulan sebelumnya. Nilai ini menunjukkan apakah jumlah produk yang terjual meningkat atau menurun dibandingkan dengan bulan sebelumnya.

Analisis Persentase Penjualan: Persentase merupakan indikator yang menunjukkan perubahan relatif dalam jumlah quantity penjualan dari bulan ke bulan. Angka persentase tersebut dihitung dengan membandingkan jumlah quantity bulan tertentu dengan jumlah quantity bulan sebelumnya. Angka positif dapat menunjukkan suatu peningkatan, sedangkan angka negative akan menunjukkan sebuah penurunan dalam jumlah quantity.

METODE PENELITIAN

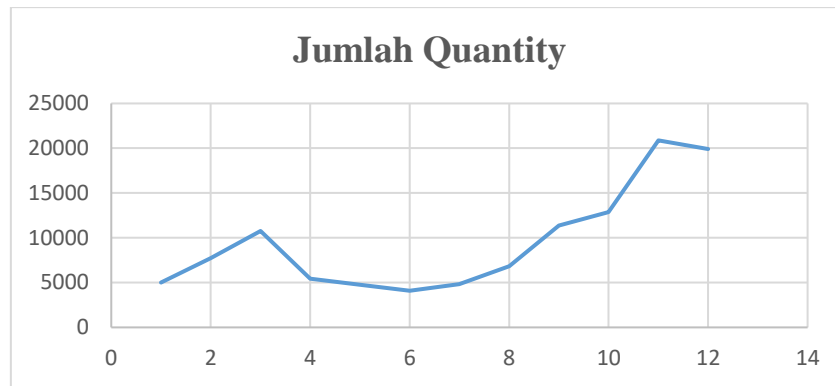
Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian dengan metode kuantitatif. Penelitian ini sendiri menggunakan metode analisis regresi sederhana. Penelitian kuantitatif dapat memperhatikan pada suatu pengumpulan dan analisis data menggunakan bentuk numerik serta bersifat obyektif. Jenis penelitian dengan menggunakan metode kuantitatif digunakan untuk menguji suatu hubungan antara suatu variabel independen (harga obat Ambroxol) dengan variabel dependen (pasokan produk obat Ambroxol) secara objektif dan berdasarkan data numerik yang dikumpulkan dari sampel PT XYZ Farm Bandung. Objek yang diteliti adalah data harga dan kuantitas obat ambroxol periode Januari hingga Desember selama tahun 2022. Data yang akan digunakan dalam penelitian kali ini merupakan sebuah data sekunder yaitu artinya data yang diperoleh dari suatu data perusahaan dan melalui observasi langsung di lapangan mengenai rata-rata harga obat ambroxol selama tahun 2022. Analisis data dalam kegiatan penelitian ini menggunakan sebuah uji regresi yang sederhana. Uji regresi sederhana diperuntukan untuk menguji suatu pengaruh variabel independen tunggal (harga obat Ambroxol) terhadap variabel dependen yaitu (kuantitas produk obat).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN



Grafik 1. Harga Ambroxol di Pasaran Tahun 2022

Tampak harga rata-rata dipasaran tertinggi terjadi di bulan Juni yaitu kisaran 35.000 rupiah, sedangkan harga terendah terjadi di bulan November yaitu sekitar 31.750 rupiah,



Grafik 2. Quantity Ambroxol di PT. Xyzfarm Bandung

Berdasarkan grafik quantity berbanding terbalik dengan harga dimana justru kuantiti terbesar terjadi pada bulan November sedangkan kuantitas terendah terjadi pada Juni dikisaran kurang dari 4000 Item.

Tabel 2.
Hasil Uji Normalitas

		<i>Unstandardized Residual</i>
N		12
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4169.71696375
Most Extreme Differences	Absolute	.195
	Positive	.131
	Negative	-.195
Test Statistic		.195
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Diketahui nilai dari Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0,200 > 0,05, bahwa dari data berdistribusi normal. Tabel tersebut berisi hasil uji normalitas untuk data yang diteliti, yaitu harga obat Ambroxol di pasaran pada tahun 2022. Uji normalitas ini penting untuk mengecek apakah data berdistribusi normal atau tidak. Hasil uji menunjukkan nilai Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0,200. Nilai ini disandingkan dengan tingkatan signifikansi yang biasanya dipakai, yaitu 0,05. Karena nilai dari Asymp. Sig (2-tailed) lebih besar dari suatu tingkat signifikansi (0,200 > 0,05), maka dari itu dapat dikatakan bahwa data harga obat Ambroxol berdistribusi dengan normal.

Tabel 3.
Hasil Uji Koefesien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.699 ^a	.489	.438	4373.236

Data R Square dengan besaran 0,489 ataupun 48,9%. Angka ini mengindikasikan model penelitian memberikan kontribusi variasi sebesar 48,9% dan sisanya 51,1% dipengaruhi dari variabel lain yang tidak sedang diteliti. Tabel ini memberikan informasi tentang koefisien determinasi (R Square) dari model penelitian yang melibatkan harga sebagai prediktor dan kuantitas sebagai variabel tergantung. Koefisien determinasi dapat mengukur seberapa bagus dan baik model dapat menjelaskan variasi dalam data. Pada output tersebut, nilai R Square adalah 0,489 atau 48,9%. Artinya adalah model penelitian mampu menjelaskan sekitar 48,9% variasi kuantitas obat Ambroxol, sedangkan sisa daripada itu, yaitu sekitar 51,1%, dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak sedang dilakukan penelitian.

Tabel 4.
Hasil Uji Hipotesis

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	149295.956	45178.601		3.305	.008
Harga	-4.190	1.354	-.699	-3.095	.011

Harga sebesar 0,011 artinya $< 0,05$ dengan demikian dapat dikatakan bahwa terdapat suatu pengaruh signifikan antara harga terhadap kuantitas obat. Tabel ini berisi hasil uji hipotesis untuk variabel harga dalam hubungannya dengan kuantitas obat Ambroxol. Hasil uji menunjukkan nilai Sig untuk variabel harga sebesar 0,011, yang merupakan nilai signifikansi dari koefisien harga terhadap kuantitas. Karena nilai Sig (0,011) lebih kecil dari tingkat signifikansi yang biasanya dipakai (0,05), maka dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh signifikan antara harga obat Ambroxol terhadap kuantitas yang terjual. Lebih lanjut, dari hasil koefisien tersebut, diketahui bahwa setiap peningkatan satu unit harga obat Ambroxol menyebabkan penurunan sebesar -4,190 unit pada Kuantitas Obat Ambroxol Yang Terjual.

SIMPULAN

Bahwa harga obat memberikan kontribusi sebesar 48,9% dalam menjelaskan variasi kuantitas obat Ambroxol, dan hasil uji hipotesis menegaskan bahwa ada hubungan signifikan antara harga dan kuantitas obat Ambroxol. Hal ini berarti harga adalah faktor penting yang mempengaruhi permintaan obat Ambroxol di pasar dengan kata lain mempengaruhi tingkat penjualan. Data ini memberikan informasi penting bagi PT XYZFARM BANDUNG dalam pengambilan keputusan terkait strategi pemasaran dan manajemen persediaan obat Ambroxol.

DAFTAR PUSTAKA

- Henri Slat, Andre, Analisis Harga Pokok, and Andre Henri Slat Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Sam ratulangi Manado. 2013. "Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual." *110 Jurnal EMBA* 1(3): 110–17. <https://ejournal.unsrat.ac.id/emba/article/view/1638>
- Ilman, Jurnal. 2016. "Passenger Sales Agent." 4(1): 33–46. <https://journal.amikveteran.ac.id/index.php/optimal/article/view/1412>
- Priyanto, Muhamad, and Tiris Sudartono. 2021. "Pengaruh Harga Terhadap Keputusan

- Pembelian Ulang Aksesoris Pakaian Di Toko Mingka Bandung.” *Value* 2(1): 57–66. <https://www.journal.utnd.ac.id/index.php/value/article/view/184>
- Saragih, H. 2015. “Analisis Strategi Penetapan Harga Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Nutricia Indonesesia Sejahtera Medan.” *Jurnal Ilmiah Methonomi* 1(2): 197048. <https://ejournal.methodist.ac.id/index.php/methonomi/article/view/958>
- Sudrartono, Tiris. 2019. “Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Tingkat Penjualan Produk Fashion Usaha Mikro Kecil.” *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen* 10(1): 55–66. <http://journal.ikopin.ac.id/index.php/coopetition/article/view/40>.
- Sudrartono, Tiris. 2019. “Efektivitas Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Daya Saing Produk Boneka (Studi Kasus Pada Sentra Industri Boneka Sukamulya Bandung).” *Business Innovation and Entrepreneurship Journal* 1(3): 203–9. <https://ejournal.unsrat.ac.id/emba/article/view/1638>