

**ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN SALURAN
DISTRIBUSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN OBAT
PADA PEDAGANG BESAR FARMASI**

**(STUDI KASUS PT. PRADIPTA ADI PACIFIC
SURAKARTA)**

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

Peminatan :

Manajemen Pemasaran



Diajukan Oleh :

ARINA FATHAYATI

NIM: 1821100011

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS WIDYA DHARMA KLATEN

Juli 2022

HALAMAN JUDUL

**ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN SALURAN
DISTRIBUSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN OBAT
PADA PEDAGANG BESAR FARMASI**

**(STUDI KASUS PT. PRADIPTA ADI PACIFIC
SURAKARTA)**

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

Peminatan :

Manajemen Pemasaran



Diajukan Oleh :

ARINA FATHAYATI

NIM: 1821100011

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS WIDYA DHARMA KLATEN

Juli 2022

HALAMAN PERSETUJUAN

**ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN OBAT PADA PEDAGANG
BESAR FARMASI (STUDI KASUS PT. PRADIPTA ADI PACIFIC
SURAKARTA)**

Diajukan oleh:

ARINA FATHAYATI

1821100011

Telah disetujui pembimbing untuk dipertahankan dihadapan Dewan Penguji
skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Widya Dharma Klaten

Pada tanggal, 4 Juli 2022

Pembimbing utama



Hj. Anis Marjulah S.E., M.M

NIK. 690 994 143

Pembimbing Pendamping



H. Imam Santoso, S.E., M.M

NIK. 690 490 190

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen



Abdul Haris, S.E., M.M., M.Pd.

NIK. 690 098 194

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN OBAT PADA PEDAGANG
BESAR FARMASI (STUDI KASUS PT. PRADIPTA ADI PACIFIC
SURAKARTA)**

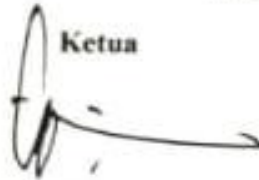
Diajukan oleh:

ARINA FATHAYATI

1821100011

Telah dipertahankan dan disetujui oleh Dewan Penguji skripsi Jurusan
Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten dan diterima
untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Pada tanggal, 6 Juli 2022

Ketua


Dr. Sutrisno Badri, M. Sc.

NIK. 690 208 290

Sekretaris



Abdul Haris, S.E., M.M., S.Pd

NIK. 690 098 194

Penguji Utama



Hj. Anis Marjannah S.E., M.M

NIK. 690 994 143

Penguji Pendamping



H. Imam Santoso, S.E., M.M

NIK. 690 490 190

Disahkan oleh :


Dekan Fakultas Ekonomi
Dr. Sutrisno Badri, M. Sc
NIK. 690 208 290

HALAMAN PERNYATAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Arina Fathayati

NIM : 1821100011

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul:

“ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN OBAT PADA PEDAGANG BESAR FARMASI (STUDI KASUS PT. PRADIPTA ADI PACIFIC SURAKARTA)”

Sesungguhnya benar-benar karya saya sendiri dan bebas dari plagiat. Hal-hal yang bukan merupakan karya saya dalam skripsi ini telah diberi tanda sitasi dan di tunjukkan dalam Daftar Pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan saya tidak benar, saya bersedia diberi sanksi akademik berupa pembatalan ijazah dan pencabutan gelar yang saya peroleh dari skripsi ini.

Klaten, Juli 2022

Yang membuat pernyataan,

A 10,000 Rupiah Indonesian stamp with a signature over it. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'REPUBLIK INDONESIA', '10000', and 'METERAN TEMPEL'. The signature is written in black ink over the stamp.

Arina Fathayati

MOTTO

“Perbuatan -perbuatan baik itu menghapus kesalahan”. (Q.S Hud ayat 114).

“Dengan adab engkau akan memahami ilmu”. (Yusuf bin Al Husain)

“Waktu dan kesehatan adalah dua aset berharga yang tidak kita kenali dan hargai sampai merela telah habis” . (Denis Waitley)

“Jangan meninggi untuk direndahkan, tapi merendahlah agar di tinggikan”

(Arina Fathayati, 2022)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Bapak Tri Suyatno dan Ibu Siti Komsiah selaku kedua orang tua yang selalu memberi semangat dan selalu memberikan kasih sayang, tenaga dan pikiran kepada saya.
2. Adik ku tersayang Sela Trisnayanti yang selalu memberi semangat dan selalu menemani saya dan memberi kebahagiaan untuk saya.
3. Mas Febrian Dwi Pertiwi yang selama ini sudah memberikan semangat dan juga membuat saya selalu bahagia .

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas karunia dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Analisis Kualitas produk, Harga dan Saluran distribusi terhadap Keputusan pembelian obat pada Pedagang Besar Farmasi (Studi Kasus PT. Pradipta Adi Pacific Surakarta)”. Skripsi ini ditulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bimbingan, bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu peneliti ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Sutrsino Badri., M.Sc selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten.
2. Bapak Abdul Haris, S.E., M.M.,M.Pd selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Widya Dharma Klaten.
3. Ibu Hj. Anis Marjukah, S.E., M.M selaku Dosen pembimbing utama yang senantiasa memberikan bimbingan dan arahan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak H. Imam Santoso, S.E., M.M selaku dosen pembimbing pendamping yang senantiasa memberikan bimbingan dan arahan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
5. Ibu Olga Jusuf selaku Direktur PT. Pradipta Adi Pacific dan Bapak Ignatius Danang selaku Apoteker Penanggung Jawab PT.Pradipta Adi Pacific.

6. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten.
7. Bapak Tri Suyatno dan Ibu Siti Komsiah selaku orang tuaku yang selalu memberi semangat, doa dan mengorbankan segala hal untuk saya. Terima kasih bapak ibu kalian segalanya utukku.
8. Adekku Sela Trisnayanti yang selalu menenangkanku dan memberikan semangat hidupku.
9. Mas Febrian Dwi Pertiwi yang selalu menjadi penyemangat hidupku, penenangku dan tempat curahan hatiku.
10. Putri, Avi, Sherly, Lutfi dan Rini teman kerja yang selalu menyemangatiku dalam suka dan duka.
11. Rizka Cahyaningtyas teman awal kuliah yang selalu berjuang bersama hingga menyelesaikan skripsi ini. Teman- teman KKN Bayat 21 atas semangat dan kerukunannya.
12. Teman-teman dan Keluarga yang selalu memberi semangat dan tidak bisa saya sebutkan satu persatu saya ucapkan terimakasih.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan, karena itu segala kritik dan saran yang membangun akan menyempurnakan penulisan skripsi ini serta bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Klaten, 06 Juli 2022
Penulis

Arina Fathayati

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAN	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Alasan Pemilihan Judul	9
1.3 Penegasan Judul.....	10
1.4 Batasan Masalah.....	11
1.5 Rumusan Masalah	11
1.6 Tujuan Penelitian.....	12
1.7 Manfaat Penelitian.....	12
1.8 Sistematika penulisan skripsi	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15

2.1	Landasan Teori	15
2.1.1	Manajemen.....	15
2.1.2	Manajemen Pemasaran.....	16
2.1.3	Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	18
2.1.4	Kualitas Produk.....	20
2.1.5	Harga.....	24
2.1.6	Saluran Distribusi.....	33
2.1.7	Keputusan Pembelian.....	37
2.2	Penelitian Terdahulu.....	47
2.3	Kerangka pemikiran	50
2.4	Hipotesis dalam penelitian ini adalah :	50
2.5	Hubungan antar variabel.....	50
BAB III METODE PENELITIAN.....		54
3.1	Obyek dan waktu penelitian	54
3.2	Variabel penelitian.....	54
3.3	Populasi dan sampel	54
3.4	Jenis data dan sumber data	55
3.5	Metode pengumpulan data	56
3.6	Definisi Operasional dan indikator.....	58
3.7	Uji instrumen data penelitian.....	59
3.8	Teknik analisis data	61
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		66
4.1	Profil Perusahaan.....	66
4.2	Deskripsi Obyek Penelitian	70
4.3	Uji instrumen data penelitian.....	85

4.4	Analisa data penelitian	88
4.5	Pembahasan	96
BAB V PENUTUP.....		100
5.1	Kesimpulan.....	100
5.2	Saran.....	101
DAFTAR PUSTAKA		103
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Total Penjualan Obat Janari- Desember 2021.....	6
Tabel 2.1 Penelitian terdahulu.....	47
Tabel 3.1 Definisi Operasional dan Indikator	58
Tabel 3. 2 Pedoman Intepretasi Koefisien Korelasi.....	65
Tabel 4. 1 Contoh produk obat yang dipasarkan PT. Pradipta Adi Pacific	68
Tabel 4. 2 Jenis kelamin responden	71
Tabel 4. 3 Profesi Responden.....	71
Tabel 4. 4 Hasil deskripsi jawaban responden (X_1).....	74
Tabel 4. 5 Hasil deskripsi jawaban responden (X_2).....	77
Tabel 4. 6 Hasil deskripsi jawaban responden (X_3).....	80
Tabel 4. 7 Hasil deskripsi jawaban responden (Y)	83
Tabel 4. 8 Hasil Uji validitas.....	86
Tabel 4. 9 Hasil Uji Reliabilitas	87
Tabel 4. 10 Koefisien Regresi Linier	88
Tabel 4. 11 Hasil uji t.....	90
Tabel 4. 12 Hasil Uji F.....	92
Tabel 4. 13 Hasil Uji Korelasi.....	93
Tabel 4. 14 Hasil Uji Koefisien Determinasi	96

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Penjualan obat PT.Pradipta Adi Pacific	8
Gambar 3. 1 Rumus korelasi Product moment	60
Gambar 3. 2 Rumus <i>alpha Cronbach's</i>	61
Gambar 3. 3 Rumus t hitung	63
Gambar 3. 4 Rumus F hitung	63
Gambar 3. 5 Rumus Koefisien Deterinasi.....	64
Gambar 4. 1 logo PT. Pradipta Adi Pacific.....	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar kuesioner	105
Lampiran 2 Tabulasi kuesioner	112
Lampiran 3 Hasil SPSS Uji Validitas dan Reliabilitas	124
Lampiran 4 Analisa Deskriptif Jawaban Responden	129
Lampiran 5 Foto gudang PT. Pradipta Adi Pacific	138
Lampiran 6 Foto contoh produk obat	140

ABSTRAK

ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN OBAT PADA PEDAGANG BESAR FARMASI

Studi Kasus PT. Pradipta Adi Pacific Surakarta

Arina Fathayati

Universitas Widya Dharma

Klaten

2022

Obat menjadi salah satu kebutuhan masyarakat, dalam melakukan keputusan pembelian obat masyarakat mempertimbangkan berbagai faktor antara lain kualitas produk obat, harga obat dan juga ketersediaan produk obat yang memperlancar distribusi obat tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian obat PT.Pradipta Adi Pacific.(2) Mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian obat PT.Pradipta Adi Pacific. (3) Mengetahui pengaruh saluran distribusi terhadap keputusan pembelian obat PT.Pradipta Adi Pacific. (4) Seberapa besar pengaruh kualitas produk, harga dan saluran distribusi secara bersama-sama berpengaruh dalam keputusan pembelian obat di PT.Pradipta Adi Pacific.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif . Teknik pengambilan sampel penelitian ini merupakan teknik purposive sampling. Data penelitian diperoleh dengan membagikan kuesioner penelitian tentang kualitas produk, harga dan saluran distribusi obat serta keputusan pembelian obat. Kuesioner dibagikan kepada 100 responden yang merupakan pelanggan PT. Pradipta Adi Pacific. Teknik analisis data yang digunakan antara lain Analisis Regresi Linier Berganda, Uji T, Uji F dan Uji korelasi dengan aplikasi IBM SPSS 25.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) kualitas produk secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian obat (2) harga secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian obat (3) saluran distribusi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian obat. (4) secara simultan kualitas produk, harga dan saluran distribusi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian obat.

Kata kunci: Kualitas produk, Harga, Saluran Distrbusi, Keputusan Pembelian

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Obat tidak akan dapat dipisahkan dalam kehidupan karena obat juga bisa dikatakan menjadi kebutuhan masyarakat di seluruh penjuru dunia. Apalagi dengan mewabahnya virus covid-19 yang sudah menyebar diseluruh dunia dan di kategorikan sebagai pandemi. Di indonesia sendiri virus covid -19 mulai menyebar pada awal tahun 2020. Dikondisi pandemi seperti ini, industri obat-obatan menjadi industri yang sangat berperan sangat besar dalam upaya pencegahan dan penanganan virus Covid-19. Banyak masyarakat membutuhkan obat yang digunakan untuk mengobati gejala-gejala covid-19 dan menjaga daya tahan tubuh. Menperin sebut industri farmasi terpuuk virus corona(Wicaksono 2020). Menperin pun menyatakan bahwa industri farmasi cukup srategis yang berdampak pada kebutuhan masyarakat. Apalagi di kondisi pandemi permintaan penanganan kesehatan meningkat tajam yang menyebabkan permintaan obat-obatan dari golongan obat antibiotik, obat batuk pilek serta multivitamin mengalami kenaikan permintaan. Sehingga banyak industri farmasi gencar memasarkan produk mereka.

Dalam melakukan pembelian, semua hal yang berkaitan dengan pembelian, pembeli selalu menentukan berbagai hal yang mereka anggap penting. Beberapa hal yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian

adalah kualitas produk, harga dan saluran distribusi tersebut. Menurut Tjiptono dalam jurnal penelitian Ikhsani, et.al (2017) keputusan pembelian adalah sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merek tertentu dan mengevaluasi seberapa baik masing-masing alternative tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian mengarah kepada keputusan pembelian. Pembelian suatu produk merupakan suatu proses dari seluruh tahapan dalam proses pembelian konsumen. Keputusan konsumen ditentukan berdasarkan persepsi konsumen tentang produk tersebut. Keputusan pembelian menurut Kotler dan Keller dalam jurnal penelitian Ikhsani, et.al (2017) adalah keputusan konsumen untuk memutuskan membeli setelah mengevaluasi beberapa faktor seperti merek, lokasi pembelian, jumlah yang akan dibeli, waktu pembelian, serta cara pembayaran yang dapat dilakukan. Terdapat 5 peranan dalam pembelian, menurut Tjiptono dalam jurnal penelitian Ikhsani, et.al (2017), yaitu, pemrakarsa (*initiator*), pemberi pengaruh (*influencer*), pengambil keputusan (*decider*), pembeli (*buyer*), dan pemakai (*user*). Dimensi pada variable keputusan pembelian yang digunakan pada penelitian ini berdasarkan kajian teori menurut Kotler dan Keller dalam jurnal Ikhsani, et.al (2017) yaitu, pemilihan produk, pemilihan merek, pemilihan saluran pembelian, waktu pembelian, dan jumlah pembelian. Sedangkan menurut Kotler and Keller dalam jurnal penelitian Hapzi Ali, et.al (2017) Keputusan pembelian merupakan keputusan yang di miliki oleh seorang konsumen dalam melakukan sebuah pembelian. Obat yang akan

dipasarkan harus memiliki kualitas produk yang baik. Menurut Kotler and Keller dalam jurnal penelitian Hapzi Ali, et.al (2017), kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk memberikan hasil kinerja yang sesuai atau bahkan melebihi apa yang pelanggan harapkan. Suatu produk di Pedagang Besar Farmasi (PBF) dikatakan mempunyai nilai yang tinggi di mata pelanggan apabila mampu memberikan kualitas dan manfaat yang maksimal, yaitu tidak mengalami penurunan absorpsi zat aktif obat pada tubuh konsumen, obat tidak rusak (misal pada sediaan sirup dan salep berubah warna), tidak mengandung partikel lain dalam sirup yang dapat membahayakan konsumen, sediaan tablet dan kapsul tidak utuh, selain itu produk harus memiliki kesesuaian antara sampel dengan warna produk. Karena kualitas obat yang baik dapat mempengaruhi suatu keputusan pembelian. Bukan hanya kualitas produk yang berpengaruh dengan keputusan pembelian tetapi harga berperan sebagai penentu utama pilihan pembeli, karena konsumen akan memutuskan apakah harga suatu produk sudah tepat atau belum. Menurut Kotler dan Armstrong dalam jurnal penelitian Ikhsani, et.al (2017), harga didefinisikan sebagai sesuatu yang diberikan atau dikorbankan untuk mendapatkan jasa atau produk. Dimensi harga menurut Gitosudarmo dalam jurnal penelitian Hapzi Ali, et. al (2017) teori ini mencakup: potongan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk. Dari sudut pandang konsumen, harga digunakan sebagai *indicator value* apabila harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang dan jasa. Harga (*price*) dari sudut pandang pemasaran

merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa.

Dalam menentukan keputusan pembelian juga di pengaruhi saluran distribusi. Kegiatan distribusi dapat membuat proses pemasaran produk kepada masyarakat menjadi lebih mudah. Saluran distribusi merupakan suatu produk sangat mendukung dalam meningkatnya perusahaan dibidang produk atau jasa untuk para distributor (Arifin, Mutinda Teguh, 2017: 11). Distribusi yang baik serta perlu ada membuat nyaman bagi pelanggannya (Harahap, 2019: 974). Pendistribusian merupakan kegiatan yang penting bagi beberapa perusahaan obat . Dalam melakukan pendistribusian obat melalui jalur legal suatu perusahaan harus mempunyai pedoman. Untuk perusahaan farmasi yang dijadikan acuan adalah peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 6 tahun 2020 tentang perubahan atas peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 9 tahun 2019 tentang Pedoman Teknis Cara Distribusi Obat Yang Baik. Namun pada kenyataannya dilapangan banyak sekali perusahaan farmasi yang kurang mematuhi aturan atau pedoman CDOB tersebut. Banyak obat yang di terima pelanggan terkadang dalam kondisi rusak atau basah karena sirup pecah selama proses distribusi berlangsung. Hal ini tentunya juga akan menurunkan keputusan pembelian konsumen karena menyebabkan konsumen harus mengembalikan obat yang rusak untuk di ganti, sehingga konsumen harus menunggu untuk penggantian barang yang rusak .

PT. Pradipta Adi Pacific merupakan salah satu distributor farmasi di kota Surakarta. Selain menyuplai kebutuhan obat di karesidenan Surakarta dan Jawa Tengah, PT. Pradipta Adi Pacific juga menjadi penyuplai obat di seluruh Indonesia. PT. Pradipta Adi Pacific merupakan anak perusahaan dari PT. Ifars Pharmaceutical yang merupakan produsen dari obat-obatan yang di pasarkan. PT. Pradipta Adi Pacific memberikan kualitas produk dan pendistribusian kesehatan maksimal kepada para konsumen yang membutuhkan. Jaringan pendistribusian PT. Pradipta Adi Pacific menghubungkan masyarakat yang membutuhkan obat melalui apotik dan rumah sakit atau klinik. Kualitas produk dari PT. Pradipta Adi Pacific sangat dijaga karena obat-obat ditempatkan dan dipisah sesuai abjad dan kandungan zat aktif prekursor atau non prekursor, pemisahan obat sesuai temperature obat, serta penggunaan pallet untuk alas obat. Harga yang di tawarkan PT. Pradipta Adi Pacific cukup terjangkau untuk semua kalangan dan ada potongan harga setiap pembelian sesuai ketentuan dari PT. Pradipta Adi Pacific . Distribusi yang dilakukan PT. Pradipta Adi Pacific mulai dari pengadaan barang, penerimaan barang dari produsen, penyimpanan barang, pemisahan obat, pemusnahan, pengambilan barang, pengemasan hingga pengiriman dilakukan sesuai dengan peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 6 tahun 2020 tentang perubahan atas peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 9 tahun 2019 tentang Pedoman Teknis Cara Distribusi Obat Yang Baik .Sistem penataan obat dan pengambilan barang di gudang penyimpanan PT. Pradipta Adi Pacific menggunakan

metode FIFO (*First In First Out*) dengan cara mengeluarkan obat-obatan yang masuk lebih dulu ke gudang untuk di keluarkan lebih dulu dari gudang penyimpanan. Selain itu PT. Pradipta Adi Pacific juga mempunyai sistem pemesanan obat yang terstruktur dan sesuai aturan BPOM RI. Untuk menjaga kualitas obat yang akan di pasarkan ke konsumen, PT. Pradipta Adi Pacific juga menjaga temperature ruangan penyimpanan obat agar obat tetap terjaga kualitas dan keamanannya.

Banyaknya obat yang rusak/cacat (pecah, rusak kemasan dll) saat kegiatan pendistribusian dan dalam penyimpanan produk obat mempengaruhi kualitas produk obat yang menyebabkan menurunnya keputusan pembelian konsumen sehingga hal ini sangat perlu di perhatikan karena dapat mengakibatkan menurunnya omzet penjualan. Persaingan harga juga menjadi penyebab turunnya omzet penjualan, karena masyarakat cenderung mencari produk yang sangat murah. Bisa diliat dari laporan penjualan PT. Pradipta Adipacific tahun 2021 bulan Januari- Desember bahwa kualitas produk, penetapan harga dan pendistribusian obat sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian dan naik turunnya penjualan.

Tabel 1.1 Total Penjualan Obat Janari- Desember 2021

Bulan	Total penjualan
Januari	Rp 102.195.884.903
Februari	Rp 72.627.662.916
Maret	Rp 80.968.629.371
April	Rp 104.155.462.584

Lanjutan tabel 1.1

Mei	Rp 79.546.899.320
Juni	Rp 126.871.958.802
Juli	Rp 147.655.795.747
Agustus	Rp 113.056.219.202
September	Rp 95.230.226.661
Oktober	Rp 94.214.709.448
November	Rp 103.603.696.384
Desember	Rp 101.921.204.254

Sumber : Laporan penjualan PT. Pradipta Adi Pacific.

Dapat dilihat dari tabel tersebut bahwa adanya penurunan omzet penjualan dari bulan Januari ke bulan Februari ini dikarenakan pada awal tahun PT. Pradipta Adi Pacific biasanya akan menetapkan kebijakan harga baru yang cenderung mengalami kenaikan, selain itu faktor cuaca juga mempengaruhi proses pendistribusian produk obat tersebut, seperti banjir atau fasilitas dari armada yang kurang baik menyebabkan obat menjadi basah dan menyebabkan banyaknya produk obat yang cacat/ rusak sehingga mengakibatkan penurunan kualitas produk dan sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian obat tersebut. Sedangkan pada bulan Mei ke bulan Juni dan Juli mengalami kenaikan penjualan disebabkan karena meningkatnya kasus covid-19 dimana banyak konsumen banyak membutuhkan obat seperti vitamin dan obat batuk pilek dan anti demam untuk pengobatan mandiri selama covid-19 sedang meningkat. Bila di buat bentuk grafik akan terlihat seperti berikut :



Gambar 1. 1 Grafik Penjualan obat PT.Pradipta Adi Pacific

Grafik diatas menjelaskan bahwa penjualan obat di PT. Pradipta Adi Pacific dari bulan Januari- Desember 2021 mengalami tren naik turun yang cukup signifikan. Sehingga perlu penelitian yang lebih mendalam tentang hubungan antara kualitas produk, harga dan saluran distribusi dengan keputusan pembelian yang dilakukan oleh pembeli. Berdasarkan penelitian yang terdahulu menyatakan bahwa kualitas produk, harga dan saluran distribusi memiliki pengaruh dalam penentuan keputusan pembelian suatu produk yang dikeluarkan perusahaan. Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti yang sekaligus sebagai karyawan perusahaan ingin meneliti lebih lanjut terkait analisis kualitas produk, harga dan saluran distribusi terhadap keputusan pembelian konsumen. Adapun judul yang akan diteliti adalah **ANALISIS KUALITAS PRODUK , HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN OBAT**

PADA PEDAGANG BESAR FARMASI (STUDI KASUS PT. PRADIPTA ADI PACIFIC SURAKARTA).

1.2 Alasan Pemilihan Judul

Dalam penelitian ini penulis mempunyai alasan tertentu dalam pengambilan judul tersebut adapun alasannya :

a. Alasan Objektif

Penulis tertarik meneliti di bidang marketing farmasi terutama mengenai kualitas produk, harga dan saluran distribusi obat karena secara langsung penulis bekerja di bidang farmasi dan banyak sekali konsumen di sekitar lingkungan penulis yang mengkonsumsi obat yang di pasarkan oleh PT. Pradipta Adipacific karena harga yang dibidang terjangkau dengan kualitas obat yang baik serta ketersediaan stok yang selalu ada.

b. Alasan subjektif

Dalam memasarkan produk dalam hal ini produk yang dimaksud adalah produk obat, peneliti harus mengetahui keterkaitan antara kualitas produk obat, harga dan saluran distribusi yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian obat, dimana kualitas produk obat yang baik dapat mempengaruhi keputusan pembelian, selain itu harga yang terjangkau dengan penyaluran distribusi yang baik membuat konsumen ingin membeli produk obat tersebut.

1.3 Penegasan Judul

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam mengartikan judul skripsi ini maka pada bagian penegasan judul akan di uraikan secara rinci pengertian per variabel yang di gunakan dalam penelitian ini :

- a. Definisi kualitas produk menurut Kotler and Keller dalam jurnal penelitian Hapzi Ali, et.al (2017), adalah kemampuan suatu produk untuk memberikan hasil kinerja yang sesuai atau bahkan melebihi apa yang pelanggan harapkan.
- b. Harga dalam jurnal penelitian Hapzi Ali, et.al (2017) merupakan salah satu faktor keberhasilan kritis sebuah perusahaan karena harga menentukan berapa banyak keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya dalam bentuk barang atau jasa.
- c. Saluran distribusi merupakan suatu produk sangat mendukung dalam meningkatnya perusahaan dibidang produk atau jasa untuk para distributor (Arifin, Mutinda Teguh, 2017: 11). Pendistribusian merupakan kegiatan yang penting bagi beberapa perusahaan obat . Kegiatan distribusi dapat membuat proses pemasaran produk kepada masyarakat menjadi lebih mudah.
- d. Keputusan pembelian menurut Kotler dan Keller dala jurnal penelitian Ikhsani, et.al (2017) adalah keputusan konsumen untuk memutuskan membeli setelah mengevaluasi beberapa faktor seperti merek, lokasi pembelian, jumlah yang akan dibeli, waktu pembelian, serta cara pembayaran yang dapat dilakukan.

1.4 Batasan Masalah

Agar penelitian ini tidak terlalu luas dan fokus pada tujuan penelitian, maka penulis membatasi masalah yang akan di bahas sebagai berikut:

- a. Penelitian dilakukan dengan responden yang meliputi pelanggan dari PT. Pradipta Adi Pacific yaitu apotek dan klinik atau rumah sakit.
- b. Penelitian dilakukan untuk mengetahui hubungan antara kualitas produk, harga dan saluran distribusi yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian obat.
- c. Presepsi konsumen terhadap kualitas produk mencakup indikator kualitas yang dipresepsikan dan daya tahan, dimana kualitas yang dipresepsikan yang dimaksud adalah pembeli memahami tentang pengetahuan produk obat serta daya tahan yang dimaksud merupakan lamanya produk obat tersebut dapat dikonsumsi.
- d. Presepsi konsumen terhadap harga mencakup indikator kesesuaian harga dengan kualitas obat dan keterjangkauan harga.
- e. Presepsi konsumen terhadap saluran distribusi mencakup indikator kecepatan dalam pengiriman dan ketersediaan produk obat.
- f. Presepsi konsumen terhadap keputusan pembelian mencakup indikator kemantapan sebuah produk untuk di beli dan konsumen melakukan pembelian ulang.

1.5 Rumusan Masalah

- a. Bagaimana pengaruh kualitas produk obat terhadap keputusan pembelian produk obat pada PT. Pradipta Adipacific ?

- b. Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian obat di PT. Pradipta Adipacific ?
- c. Bagaimana pengaruh saluran distribusi terhadap keputusan pembelian obat di PT. Pradipta Adipacific ?
- d. Bagaimana pengaruh Kualitas produk, harga dan saluran distribusi terhadap keputusan pembelian ?

1.6 Tujuan Penelitian

- a. Untuk menganalisis pengaruh kualitas produk obat terhadap keputusan pembelian produk obat PT. Pradipta Adipacific.
- b. Untuk menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian produk obat PT. Pradipta Adipacific.
- c. Untuk menganalisis pengaruh saluran distribusi terhadap keputusan pembelian obat PT. Pradipta Adipacific.
- d. Untuk menganalisis pengaruh kualitas produk, harga dan saluran distribusi terhadap keputusan pembelian obat PT. Pradipta Adipacific.

1.7 Manfaat Penelitian

- a. Bagi peneliti :
Sebagai bahan pengetahuan dan memperluas wawasan peneliti dalam bidang manajemen pemasaran di industri farmasi serta industri lainnya khususnya mengenai kualitas produk obat, harga dan saluran distribusi obat.
- b. Bagi PT. Pradipta Adipacific :

Hasil penelitian ini dapat di gunakan sebagai bahan masukan dan evaluasi terhadap penentuan harga produk, proses distribusi obat dan dalam menjaga kualitas produk agar dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen terhadap produk obat di PT. Pradipta Adipacific

c. Bagi akademik :

Hasil penelitian ini di harapkan dapat menjadi bahan studi kepustakaan, pembelajaran di Universitas Widya Dharma, khususnya bagi mahasiswa program studi S-1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan pembaca agar dapat digunakan sebeagai referensi penelitian selanjutnya.

1.8 Sistematika penulisan skripsi

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi latar belakang masalah, alasan pemilihan judul, penegasan judul, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisi teori teori yang mendasari masalah yang di teliti, seperti pengertian manajemen dan pemasaran, kualitas produk, harga, saluran distribusi dan keputusan pembelian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang objek penelitian dan waktu penelitian, variabel penelitian, populasi dan sampel penelitian, jenis data dan sumber data, metode pengumpulan data, definisi operasional serta instrumen dan teknik pengolahan data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi tentang profil perusahaan, deskriptif objek penelitian serta hasil analisis data dan pembahasan berupa pemaparan hasil pengolahan data, mengitreprestasikan secara logis.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini berisi kesimpulan dari seluruh penelitian serta saran-saran dan masukan yang berguna dimasa yang akan datang.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang sudah diuji dan diolah ke dalam SPSS, maka menghasilkan pembuktian hipotesis dan kesimpulan sebagai berikut :

- a. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial membuktikan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk obat PT.Pradipta Adi Pacific, hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kualitas produk yang di berikan maka akan mempengaruhi keputusan pembelian pada konsumen dan mendorong minat beli konsumen.
- b. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial membuktikan bahwa variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian obat PT.Pradipta Adi Pacific, hal ini menunjukkan bahwa apabila harga produk yang ditawarkan dapat dijangkau oleh konsumen, maka keputusan pembelian konsumen akan semakin tinggi.
- c. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial membuktikan bahwa variabel saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian obat PT. Pradipta Adi Pacific, hal ini menunjukkan bahwa semakin baik saluran distribusi dan alur distribusi

yang diberikan maka keputusan pembelian konsumen PT.Pradipta Adi Pacific semakin tinggi.

- d. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan membuktikan bahwa variabel kualitas produk, harga dan saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini menunjukkan bahwa apabila kualitas produk yang diberikan konsumen baik dan terjaga maka keputusan pembelian konsumen akan tinggi, selain kualitas produk harga yang terjangkau juga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, karena harga yang terjangkau yang setara dengan manfaat yang diberikan membuat konsumen ingin melakukan pembelian ulang. Keputusan pembelian yang tinggi juga dipengaruhi saluran distribusi, apabila proses saluran distribusi khususnya bidang farmasi dilakukan dengan baik dan sesuai standar CDOB maka konsumen akan lebih percaya dan melakukan pembelian ulang obat tersebut.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang diperoleh maka saran- saran yang dapat diberikan peneliti sebagai berikut :

- a. Perusahaan diharapkan tetap menjaga kualitas produk obat dan meningkatkan kualitas produk obat agar keputusan pembelian konsumen tetap baik dan selalu melakukan pembelian ulang produk obat tersebut.

- b. Perusahaan harus memperhatikan dan mengevaluasi harga yang ditawarkan, selain itu perusahaan harus memperhatikan persaingan harga yang ada, sehingga manfaat yang didapatkan konsumen setara harga yang dibayarkan.
- c. Selain kualitas produk dan harga perusahaan juga harus memperbaiki saluran distribusi dan meningkatkan pendistribusian yang baik, karena kualitas produk obat tersebut dipengaruhi juga oleh saluran distribusi yang baik.
- d. Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya dapat mengidentifikasi pengaruh variabel lain selain variabel kualitas produk, harga dan saluran distribusi yang juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Hapzi. 2017. "The Influence of Product Quality, Service Quality and Price to Purchase Decision of SGM Bunda Milk (Study on PT. Sarihusada Generasi Mahardika Region Jakarta, South Tangerang District)." *Scholars Bulletin* Vol-3(Iss-6):2412–9771.
- Alisan, Alisan, Widya, Sari. 2018. "Pengaruh Personal Selling Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Fitting Pipa (Elbow) Pada Pt. Sekawan Abadi Teknik Medan." *Jurnal Manajemen Dan Keuangan* 7(2):128. doi: <https://doi.org/10.33059/jmk.v7i2.808>.
- Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia. 2020. "Peraturan Badan Pengawas Obat Dan Makanan Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2019 Tentang Pedoman Teknis Cara Distribusi Obat Yang Baik." *Bpom Ri* 1–69.
- Darsono, and Nur Elfi Husda. 2020. "Pembelian Di Pt Mulia Makmur Lestari the Effect of Distribution and Product Quality Toward Purchasing." *Emba* 8(3):44–53.
- F. Wijaya, A. Andy, V. Vincen. et al. 2019. "Pengaruh Saluran Distribusi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Alat Kesehatan Merek Omron Pada PT. Suber Medika Indonesia Medan (Distributor Alat Kesehatan)." *Jurnal Darma Agung* 27(2):973. doi: <https://dx.doi.org/10.46930/ojsuda.v27i2.268>.
- Fernando, Made Fajar, and Ni Made Asti Aksari. 2017. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, Dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Sanitary Ware Toto Di Kota Denpasar." *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana* 7(1):441. doi: 10.24843/ejmunud.2018.v7.i01.p17.
- Ikhsani, Khilyatin, and Hapzi Ali. 2017. "Pengaruh Pengembangan Karir, Kompensasi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Di Pt. Alun Alun Indonesia Kreasi." *Jurnal SWOT* VII(3):523–41.
- Iskandar, Shelly Atriani, Arief Daryanto, and Dodik Ridho Nurrochmat. 2017. "Strategi Pemasaran Produk Olahan Jahe Merah (Studi Kasus Pada Pt Performa Qualita Mandiri)." *RISALAH KEBIJAKAN PERTANIAN DAN LINGKUNGAN: Rumusan Kajian Strategis Bidang Pertanian Dan Lingkungan* 3(2):77. doi: 10.20957/jkebijakan.v3i2.15520.
- Kortana, Tanapol, Chatkaew Hatrawang, Boonthai Kaewkhantee, and Jongdee Phusalux. 2020. "Marketing Mix Strategies and Their Relationship with the Service Orientation of Community Pharmacies in Thailand." *Systematic Reviews in Pharmacy* 11(4):36–41. doi: 10.31838/srp.2020.4.08.
- Purwasih, Kalih. 2019. "Pengaruh Produk, Harga, Distribusi, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada E-Commerce Shopee." *Institut Agama Islam Negeri Purwokerto* (August).

- Wicaksono, Adhi. 2020. "Menperin Sebut Industri Farmasi Terpukul Virus Corona." *Www.Cnnindonesia.Com*. Retrieved October 25, 2021 (<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20200311125730-532-482406/menperin-sebut-industri-farmasi-terpukul-virus-corona>).
- Wood, Steve, Iain Watson, and Christoph Teller. 2021. "Pricing in Online Fashion Retailing: Implications for Research and Practice." *Journal of Marketing Management* 37(11–12):1219–42. doi: 10.1080/0267257X.2021.1900334.
- IBM SPSS Software, <https://www.ibm.com/analytics/spss-statistics-software>. diakses pada tanggal 18 Juni 2022.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Heru Suciato Tjia, Suharno, M. A. K. (2018). Pengaruh harga kualitas produk dan distribusi terhadap keputusan pembelian. *Kinerja*, 14(2), 92. <https://doi.org/10.29264/jkin.v14i2.2484>
- Ody Yustiawan, 2016, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Honda Vario" *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, Vol 5, No 2, Februari 2016