

Faktor-faktor yang mempengaruhi pelanggan dalam pengambilan keputusan pembelian produk vitamin di Apotek Kimia Farma 055 Kebayoran Lama = Factors influencing customers in making decisions to purchase vitamin products at Kimia Farma 055 Kebayoran Lama Pharmacy

Riska Reza Juliani, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920526758&lokasi=lokal>

Abstrak

Pelayanan kefarmasian di apotek merupakan suatu pelayanan langsung yang bertanggung jawab kepada pasien meliputi kegiatan pengelolaan sediaan farmasi, alat kesehatan, dan bahan medis habis pakai serta pelayanan farmasi klinik (Kemenkes, 2016). Salah satu produk yang diperjualbelikan di apotek adalah vitamin dan suplemen. Penjualan vitamin dan suplemen di apotek kimia farma baik yang berasal dari resep maupun penjualan swamedikasi menjadi poin penting yang sangat diperhatikan. Penjualan vitamin tersebut juga menjadi salah satu target yang harus dicapai oleh masing-masing pegawai apotek. Hal ini dikarenakan vitamin dan suplemen termasuk ke dalam obat yang memiliki margin keuntungan yang besar. Pemberian informasi kepada pasien dapat menambah pengetahuan serta menarik minat pasien untuk mengkonsumsi dan membeli vitamin. Selain pengetahuan pasien, terdapat beberapa faktor lain yang dapat mempengaruhi minat pasien dalam membeli vitamin. Berdasarkan survey yang telah dilakukan, faktor usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jenis pembayaran, penghasilan, dan kendaraan yang digunakan oleh pelanggan dapat mempengaruhi alasan pembelian vitamin di Apotek Kimia Farma 055 Kebayoran Lama.

.....Pharmaceutical services in pharmacies are direct services that are responsible for patients, including management of pharmaceutical preparations, medical devices and consumable medical materials as well as clinical pharmacy services (Ministry of Health, 2016). One of the products traded in pharmacies are vitamins and supplements. The sale of vitamins and supplements in chemical pharmacies, both from prescription and self-medication sales, is an important point that is of great concern. Sales of these vitamins is also one of the targets that must be achieved by each pharmacy employee. This is because vitamins and supplements are included in drugs that have large profit margins. Providing information to patients can increase knowledge and attract patients' interest in consuming and buying vitamins. Apart from the patient's knowledge, there are several other factors that can influence the patient's interest in buying vitamins. Based on the survey that has been conducted, the factors of age, gender, education level, type of payment, income, and the vehicle used by customers can influence the reason for purchasing vitamins at the Kimia Farma 055 Kebayoran Lama Pharmacy.