

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

Zhafira Chairunnisa, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920526771&lokasi=lokal>

Abstrak

Pengelolaan sediaan farmasi, alat kesehatan, dan bahan medis habis pakai merupakan suatu siklus kegiatan, dimulai dari perencanaan, pengadaan, penerimaan, penyimpanan, pemusnahan dan penarikan, pengendalian, serta pencatatan dan pelaporan yang diperlukan bagi kegiatan pelayanan kefarmasian. 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 menjadi salah satu target yang harus dicapai oleh masing-masing pegawai apotek. Hal ini dikarenakan vitamin dan suplemen termasuk produk yang dapat memberikan margin keuntungan yang besar. Tujuan dilaksanakannya PKPA ini adalah Mengetahui apakah faktor usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jenis pembayaran, penghasilan, dan kendaraan yang digunakan oleh pelanggan secara simultan dan individu dapat mempengaruhi alasan pembelian vitamin di Apotek Kimia Farma 055 Kebayoran Lama. Pengolahan dan interpretasi data hasil survey menggunakan SPSS (Statistical Product and Service Solution) 23 dengan metode uji Regresi Linier Berganda. Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa Faktor usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jenis pembayaran, penghasilan, dan kendaraan yang digunakan oleh pelanggan secara simultan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap alasan pembelian vitamin. Faktor tingkat pendidikan secara individu memiliki pengaruh yang signifikan terhadap alasan pembelian vitamin namun faktor lainnya (usia, jenis kelamin, jenis pembayaran, penghasilan, dan kendaraan yang digunakan oleh pelanggan) secara individu tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap alasan pembelian vitamin di Apotek Kimia Farma 055 Kebayoran Lama.

.....Management of pharmaceutical preparations, medical devices and consumable medical materials is a cycle of activities, starting from planning, procurement, receipt, storage, destruction and withdrawal, control, as well as recording and reporting required for pharmaceutical service activities. Sales of vitamins and supplements at Kimia Farma Pharmacy, both originating from prescriptions and selling self-medication, are important points of great concern. Sales of these vitamins is one of the targets that must be achieved by each pharmacy employee. This is because vitamins and supplements are products that can provide large profit margins. The purpose of implementing this report is to find out whether the factors of age, gender, education level, type of payment, income, and vehicles used simultaneously by customers and individuals can influence the reasons for purchasing vitamins at Kimia Farma 055 Kebayoran Lama Pharmacy.

Processing and interpretation of survey data using SPSS (Statistical Product and Service Solution) 23 with the Multiple Linear Regression test method. The results of data processing show that the factors of age, gender, level of education, type of payment, income, and vehicles used by customers simultaneously do not have a significant effect on the reasons for buying vitamins. Educational level factors individually have a significant effect on the reasons for purchasing vitamins but other factors (age, gender, type of payment,

income, and the vehicle used by customers) individually do not have a significant effect on the reasons for purchasing vitamins at Kimia Farma 055 Kebayoran Lama Pharmacy.