

ANALISIS PENJUALAN OBAT CETIRIZINE GENERIK DAN NON GENERIK TERHADAP PASIEN PENGUNJUNG APOTEK BANI FARMA KOTA SUKABUMI

Novita Sari¹, Adi Saeludin²

Akademi Farmasi Persada Sukabumi

novitasari12@gmail.com, adi.sae23@gmail.com

ABSTRAK

Obat merupakan komponen utama dalam pelayanan kesehatan masyarakat. Cetirizine termasuk salah satu obat antihistamin yang efektif untuk mengobati berbagai reaksi alergi seperti konjungtivitis, urtikaria, serta gangguan saluran pernapasan, tersedia dalam bentuk tablet dan sirup. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan penjualan cetirizine generik dan non generik di Apotek Bani Farma, Kota Sukabumi. Penelitian ini menggunakan deskriptif kuantitatif dengan pendekatan *purposive sampling*, dari data dalam sistem apotek. Data yang dianalisis meliputi volume, nilai, dan frekuensi penjualan cetirizine generik dan non generik dalam bentuk tablet. Hasil menunjukkan bahwa cetirizine generik terjual sebanyak 1.220 unit dengan nilai penjualan Rp366.000 sedangkan cetirizine non generik terjual 212 unit dengan nilai Rp325.000. Meskipun nilai penjualan keduanya tidak jauh berbeda, volume penjualan cetirizine generik jauh lebih tinggi. Terdapat tren penurunan penjualan kedua jenis obat selama tiga bulan. Volume penjualan obat cetirizine turun pada Januari - Maret 2025, dengan penurunan 1.220 unit (generik) dan 212 unit (non generik). Nilai penjualan juga menurun, yaitu Rp 336.000 (generik) dan Rp 325.000 (non generik).

Kata kunci: *Cetirizine, Generik, Non Generik, Penjualan, Strategi Apotek*

ABSTRACT

Medicine is a key component in public health services. Cetirizine is an antihistamine drug that is effective for treating various allergic reactions such as conjunctivitis, urticaria, and respiratory tract disorders, available in tablet and syrup forms. This study aims to analyze the comparative sales of generic and non-generic cetirizine at Bani Farma Pharmacy, Sukabumi City. This study used a quantitative descriptive approach with a purposive sampling approach, from data in the pharmacy system. The data analyzed included the volume, value, and frequency of sales of generic and non-generic cetirizine in tablet form. The results showed that generic cetirizine sold 1,220 units with a sales value of Rp366,000, while non-generic cetirizine sold 212 units with a sales value of Rp325,000. Although the sales value of the two was not much different, the sales volume of generic cetirizine was much higher. There was a downward trend in sales of both types of drugs over the three months. Cetirizine sales volume decreased from January to March 2025, with a decrease of 1,220 units (generic) and 212 units (non-generic). Sales value also decreased, namely Rp 336,000 (generic) and Rp 325,000 (non-generic).

Keywords: *Cetirizine, Generic, Non-Generic, Sales, Pharmacy Strategy*

1. PENDAHULUAN

Obat adalah salah satu kebutuhan pokok dalam pelayanan kesehatan masyarakat. Obat generik adalah obat yang memiliki nama resmi *International Nonproprietary Names* (INN) yang ditetapkan dalam Farmakope Indonesia atau buku standar lainnya, sesuai dengan zat berkhasiat yang terkandung di dalamnya. Obat ini juga merupakan salah satu bentuk sediaan farmasi yang telah memenuhi kriteria farmakope dan telah melalui proses pembuatan yang sesuai dengan Cara Pembuatan Obat yang Baik (CPOB) (Yusuf, 2016).

Kee Joyce L dan Hayes Evelyn R (1996) menyatakan bahwa obat generik biasanya memiliki harga yang lebih rendah karena perusahaan farmasi tidak memerlukan pengujian yang luas, dan obat-obat ini telah diuji untuk keamanan dan efektivitas oleh perusahaan yang pertama kali menemukannya. Oleh karena itu, konsumen harus memperhatikan saat memilih obat generik, karena mungkin terdapat perbedaan dalam efektivitas dan respons dari obat-obat tersebut (Wirastuty, 2017).

Cetirizine termasuk dalam daftar obat yang cukup sering dibeli oleh masyarakat. Cetirizine adalah salah satu obat dalam bentuk sediaan tablet dan sirup yang merupakan obat antihistamin yang efektif dalam mengobati reaksi alergi konjungtivitis seperti radang mata, alergi kulit seperti urtikaria, infeksi saluran pernafasan dan reaksi alergi. Ketersediaan cetirizine dalam bentuk generik maupun non generik dipasaran menawarkan pilihan bagi konsumen, baik dari segi harga maupun merek. Perbedaan harga dan strategi pemasaran antara kedua jenis obat ini berpotensi menciptakan dinamika penjualan yang menarik untuk diteliti.

Apotek Bani Farma Kota Sukabumi sebagai salah satu fasilitas pelayanan kefarmasian di wilayah Kota Sukabumi tentu menghadapi dinamika penjualan obat generiknya. Pemahaman terhadap pola penjualan cetirizine, baik yang generik maupun non generik, dapat memberikan gambaran mengenai preferensi konsumen di daerah tersebut dan membantu apotek dalam mengoptimalkan pengelolaan stok serta strategi penjualan. Oleh karena itu, penelitian mengenai analisis penjualan obat cetirizine generik dan non generik di Apotek Bani Farma Kota Sukabumi periode Januari-Maret 2025 ini dirasa penting untuk dilakukan.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis data penjualan obat cetirizine generik dan non generik di Apotek Bani Farma dalam bentuk *numeric*. Penelitian ini fokus pada pengukuran objektif dan penyajian hasil penelitian dalam bentuk angka atau statistik.

3. HASIL PENELITIAN

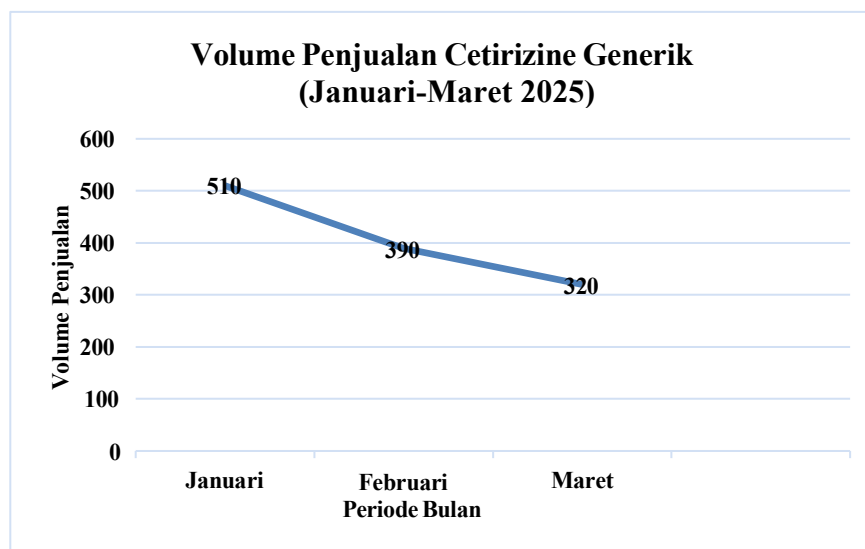
Penelitian ini menganalisis data penjualan obat Cetirizine Generik dan Cetirizine Non Generik di Apotek Bani Farma Kota Sukabumi selama periode Januari-Maret 2025. Data yang diperoleh dari catatan penjualan apotek kemudian diolah dan disajikan sebagai berikut:

3.1 Pola Penjualan Cetirizine Generik

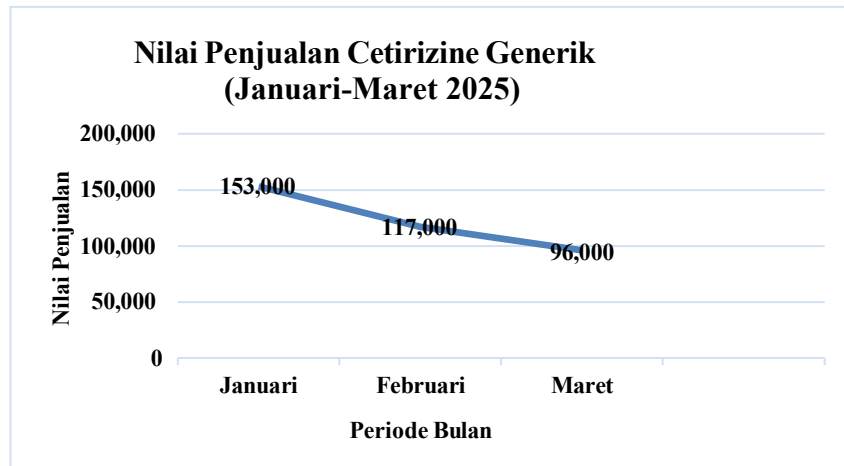
Tabel 1 menunjukkan volume dan nilai penjualan obat Cetirizine Generik periode Januari hingga Maret 2025

Tabel 1
Volume dan Nilai Penjualan Cetirizine Generik (Januari-Maret 2025)

Bulan	Volume Penjualan (Unit/Tablet)	Nilai Penjualan (Rp)
Januari	510	153.000
Februari	390	117.000
Maret	320	96.000
Total	1220	366.000



Gambar 1 Grafik Tren Volume Penjualan Cetirizine Generik (Januari-Maret 2025)



Gambar 2 Grafik Tren Nilai Penjualan Cetirizine Generik (Januari-Maret 2025)

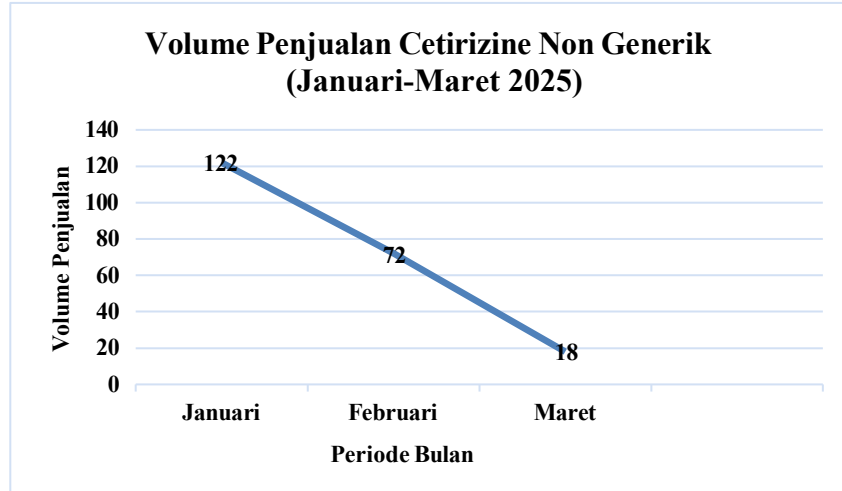
Berdasarkan Tabel 1 dan Gambar 1 serta 2, terlihat bahwa volume dan nilai penjualan obat Cetirizine Generik menunjukkan tren penurunan yang tidak stabil di bulan Januari hingga Maret 2025. Penurunan tertinggi terjadi dari Januari ke Februari, diikuti oleh penurunan-penurunan yang lebih kecil dari Februari ke Maret.

3.2 Pola Penjualan Cetirizine Non Generik

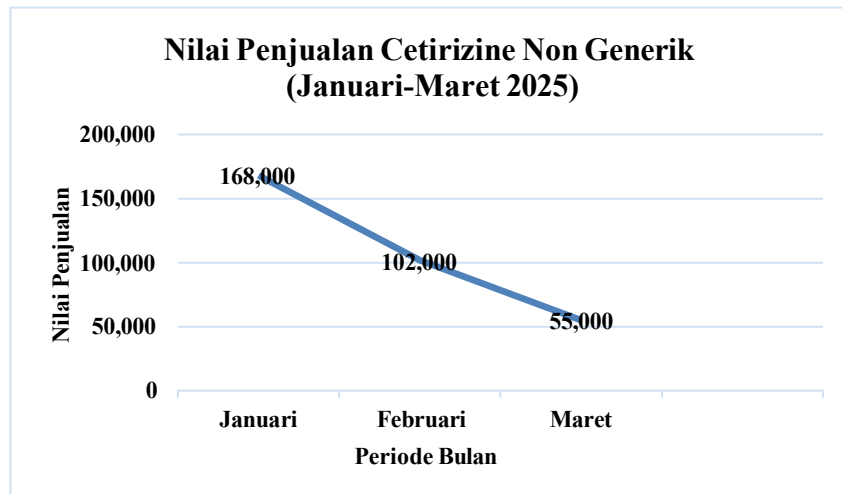
Tabel 2 menunjukkan volume dan nilai penjualan obat Cetirizine Non Generik.

Tabel 2
Volume dan Nilai Penjualan Cetirizine Non Generik (Januari-Maret 2025)

Bulan	Volume (Unit/Tablet)	Nilai Penjualan (Rp)
Januari	122	168.000
Februari	72	102.000
Maret	18	55.000
Total	212	325.000



Gambar 3 Grafik Tren Volume Penjualan Cetirizine Non Generik (Januari-Maret 2025)



Gambar 4 Grafik Tren Nilai Penjualan Cetirizine Non Generik (Januari-Maret 2025)

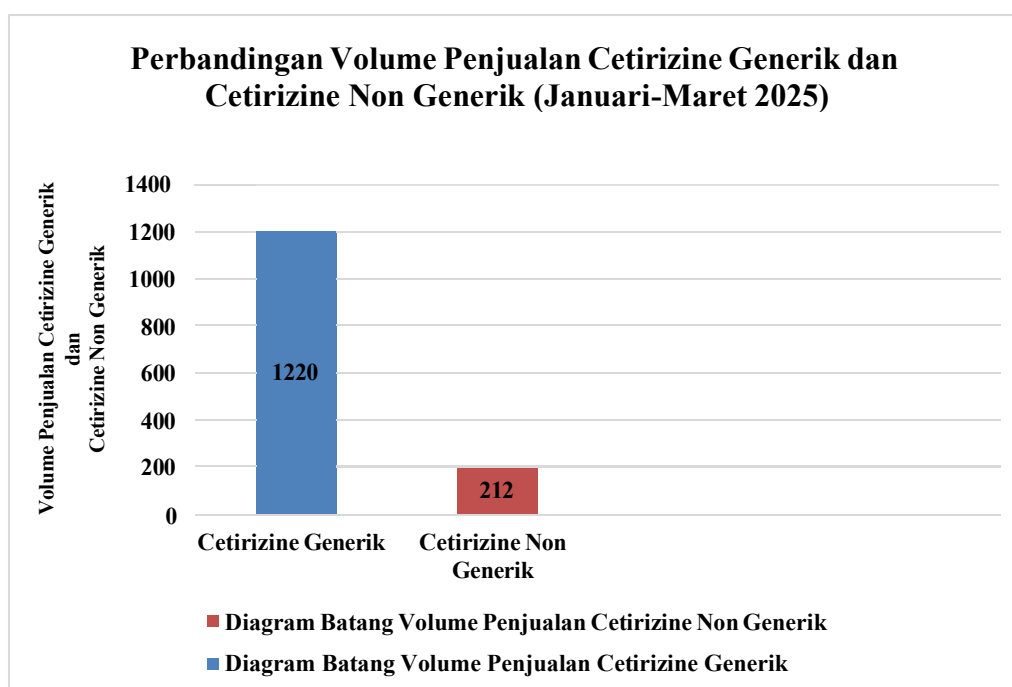
Berdasarkan Tabel 2 dan Gambar 3 serta 4, terlihat bahwa volume dan nilai penjualan obat Cetirizine Non Generik menunjukkan tren penurunan yang tidak stabil di bulan Januari hingga Maret 2025. Penurunan tertinggi terjadi dari Januari ke Februari, diikuti oleh penurunan-penurunan yang lebih kecil dari Februari ke Maret.

3.3 Perbandingan Penjualan Cetirizine Generik dan Non Generik

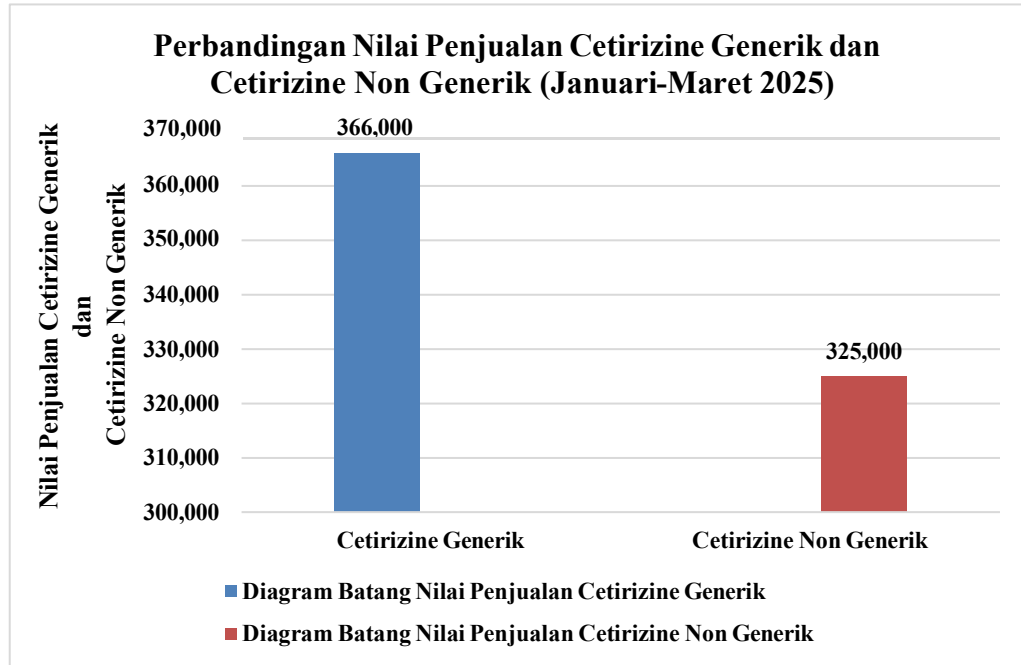
Tabel 3 menunjukkan volume dan nilai penjualan obat Cetirizine Generik dan Cetirizine Non Generik.

Tabel 3
Perbandingan Volume Penjualan dan Nilai Penjualan Cetirizine Generik dan Non Generik (Januari-Maret 2025)

Jenis Obat	Total Volume Penjualan (Unit/Tablet)	Total Nilai Penjualan (Rp)
Cetirizine Generik	1220	366.000
Cetirizine Non Generik	212	325.000



Gambar 5 Diagram Batang Perbandingan Volume Penjualan Cetirizine Generik dan Cetirizine Non Generik (Januari-Maret 2025)



Gambar 6 Diagram Batang Perbandingan Nilai Penjualan Cetirizine Generik dan Cetirizine Non Generik (Januari-Maret 2025)

Berdasarkan Tabel 3 dan Gambar Diagram Batang 5 serta 6, terlihat bahwa perbandingan volume penjualan dan nilai penjualan obat Cetirizine Generik dan Cetirizine Non Generik menunjukkan tren peningkatan yang stabil ialah Cetirizine Generik dibandingkan dengan Cetirizine Non Generik.

4. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai data penjualan obat Cetirizine Generik dan Cetirizine Non Generik di Apotek Bani Farma Kota Sukabumi pada periode Januari-Maret 2025. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pola penjualan, membandingkan volume dan nilai penjualan, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan obat cetirizine generik dan cetirizine non generik. Metode deskriptif kuantitatif digunakan untuk mendeskripsikan dan menganalisa data penjualan dalam bentuk numerik

4.1 Pola Penjualan Cetirizine Generik

Berdasarkan data yang disajikan dalam Tabel 1, Gambar 1, dan Gambar 2, penjualan obat Cetirizine Generik menunjukkan tren penurunan yang tidak stabil dari Januari hingga Maret 2025. Pada bulan Januari, volume penjualan mencapai 510 unit/tablet dengan nilai penjualan sebesar Rp 153.000.

Namun, angka ini mengalami penurunan pada bulan Februari, di mana volume penjualan turun menjadi 390 unit/tablet dengan nilai penjualan Rp 117.000. Penurunan kembali terjadi pada bulan Maret, dengan volume penjualan mencapai 320 unit/tablet dan nilai penjualan sebesar Rp 96.000. Secara keseluruhan, total volume penjualan untuk periode Januari hingga Maret 2025 adalah 1.220 unit/tablet, dengan total nilai penjualan mencapai Rp 366.000.

Dari grafik garis yang ditampilkan, terlihat bahwa baik volume penjualan maupun nilai penjualan Cetirizine Generik mengalami penurunan dari bulan ke bulan selama periode Januari hingga Maret 2025. Hal ini mengindikasikan bahwa daya beli masyarakat semakin berkurang. Kemungkinan faktor penyebab penurunan penjualan ini adalah berkurangnya pembelian dari konsumen atau penurunan pola penyakit yang membutuhkan obat tersebut. Oleh karena itu, perlu dilakukan studi lebih lanjut untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi daya beli masyarakat. Studi ini dapat dilakukan melalui kuisioner atau metode penelitian lainnya.

4.2 Pola Penjualan Cetirizine Non Generik

Pola penjualan obat Cetirizine Non Generik menunjukkan tren penurunan yang cenderung berlanjut selama periode Januari hingga Maret 2025. Hal ini berdasarkan data yang disajikan dalam Tabel 2, Gambar 3, dan Gambar 4. Pada bulan Januari, volume penjualan obat Cetirizine Non Generik tercatat sebanyak 122 unit/tablet dengan nilai penjualan sebesar Rp 168.000. Namun, pada bulan Februari, volume penjualan mengalami penurunan menjadi 72 unit/tablet dengan nilai penjualan Rp 102.000. Penurunan yang lebih drastis terjadi pada bulan Maret, di mana volume penjualan turun menjadi hanya 18 unit/tablet dengan nilai penjualan Rp 55.000. Secara keseluruhan, total volume penjualan Cetirizine Non Generik selama periode Januari hingga Maret 2025 adalah 212 unit/tablet, dengan total nilai penjualan mencapai Rp 325.000. terlihat dari grafik garis yang ditampilkan penurunan terbesar terjadi antara bulan Januari dan Februari, diikuti oleh penurunan yang lebih kecil antara bulan Februari dan Maret. Penurunan penjualan ini dapat dikaitkan dengan beberapa karakteristik obat non generik atau obat paten. Salah satu faktor yang mempengaruhi adalah harga, yang cenderung lebih mahal dibandingkan dengan obat generik. Meskipun obat paten atau non generik memiliki nama dagang yang khas, konsumen lebih memilih obat yang lebih ekonomis jika efektivitas dan kualitasnya setara.

4.3 Perbandingan Penjualan Cetirizine Generik dan Non Generik

Perbandingan antara penjualan Cetirizine Generik dan Non Generik ditunjukkan dalam Tabel 4.1.3, Gambar 4.1.5, dan Gambar 4.1.6. Hasil analisis menunjukkan bahwa, total volume penjualan Cetirizine Generik mencapai 1.220 unit/tablet, yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan Cetirizine Non Generik yang hanya terjual sebanyak 212 unit/tablet.

Meskipun nilai penjualan Cetirizine Generik sebesar Rp 366.000 tidak jauh berbeda dengan nilai penjualan Cetirizine Non Generik yang mencapai Rp 325.000, tetapi volume penjualan obat Non Generik jauh lebih rendah. Harga per unit/tablet untuk Cetirizine Non Generik lebih tinggi, sehingga total nilai penjualannya tidak terlalu berbeda jauh. Perbandingan diatas disajikan dalam bentuk grafik batang berganda agar visualisasi terlihat jelas. Secara keseluruhan, penjualan Cetirizine Generik jauh lebih tinggi dibandingkan dengan Cetirizine Non Generik. Temuan ini sesuai dengan hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa volume penjualan obat Cetirizine Generik diprediksi lebih banyak atau lebih tinggi dibandingkan dengan Cetirizine Non Generik di Apotek Bani Farma. Ketersediaan dan keterjangkauan harga menjadi faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Selain itu, promosi juga merupakan faktor yang sangat dominan dalam mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli obat.

4.4 Faktor – faktor yang bisa Mempengaruhi Tingkat Penjualan

Berdasarkan analisis data dan tinjauan pustaka, beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan obat cetirizine generik dan cetirizine non generik sebagai berikut:

a. Harga

Harga merupakan faktor utama yang mempengaruhi tingkat penjualan di Apotek Bani Farma. Hal ini disebabkan karena harga adalah parameter nilai yang terkait dengan produk yang ditawarkan kepada pelanggan atau konsumen. Selain itu, harga juga menjadi faktor dinamis dalam pemasaran (Habibullah & Sugiyono, 2021). Sebagai contoh, perbedaan harga antara obat cetirizine generik dan non-generik menjadi pendorong utama bagi konsumen untuk memilih obat cetirizine generik. Obat generik ini lebih terjangkau namun memiliki kualitas yang setara dengan obat non-generik. Dengan demikian, harga yang lebih rendah dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan penjualan produk tersebut.

b. Promosi

Pelayanan di Apotek Bani Farma selalu melakukan promosi terhadap produk obat kepada pasien. Hal ini dilakukan karena promosi dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap suatu produk obat (Habibullah & Sugiyono, 2021). Namun, promosi yang dilaksanakan di Apotek Bani Farma Kota Sukabumi dinilai belum maksimal, sehingga berdampak pada penurunan tingkat penjualan. Sebagai contoh, grafik tren volume penjualan dan nilai penjualan obat cetirizine generik dan non-generik selama tiga bulan terakhir, yaitu dari Januari hingga Maret 2025, menunjukkan penurunan yang sangat drastis.

Untuk mengatasi masalah ini, Apotek Bani Farma berencana untuk mengevaluasi strategi promosi secara berkala agar upaya pemasaran dapat berjalan lebih optimal dan berkontribusi terhadap peningkatan penjualan.

c. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen di Apotek Bani Farma menunjukkan kecenderungan yang sulit diubah, meskipun telah dilakukan upaya promosi. Keputusan pembelian merupakan hasil dari serangkaian proses, mulai dari identifikasi kebutuhan, pencarian informasi, hingga evaluasi alternatif (Habibullah & Sugiyono, 2021; Prasetya dkk., 2021). Dalam konteks pasar yang kompetitif, pelaku usaha dituntut untuk memahami dan mengantisipasi perilaku konsumen melalui segmentasi pasar yang tepat (Nurhalim, 2023). Yang bisa kita lihat dari grafik tren volume penjualan dan nilai penjualan di bulan februari ke maret menunjukkan penurunan yang sangat drastis. Pada bulan tersebut kemungkinan terpengaruh bulan Ramadhan dan hari Raya Idul Fitri mengakibatkan promosi yang dilakukan selalu kurang maksimal dan menurunnya angka penjualan cetirizine generik dan cetirizine non generik.

d. Strategi Penjualan Apotek

Strategi penjualan yang di terapkan oleh apotek juga menjadi salah satu keberhasilan dalam meningkatkan volume penjualan. Penerapan konsep *Customer Relation Management* (CRM) khususnya melalui strategi *Up-Selling* dan *Cross-Selling* dapat meningkatkan keuntungan penjualan dan pelayanan (Fadillah & Ibrahim, 2023). *Up-Selling* dilakukan dengan merekomendasikan produk dengan *value* lebih tinggi atau kuantitas lebih banyak, sementara *Cross-Selling* dilakukan dengan menawarkan produk tambahan yang relevan (Fadillah & Ibrahim, 2023). Kedua strategi ini, apabila diterapkan secara efektif dapat mendorong pertumbuhan penjualan yang maksimal. Meskipun Apotek Bani Farma telah melakukan kedua metode tersebut, tetapi yang di hasilkan selama 3 bulan terakhir yaitu Januari-Maret 2025 dinilai kurang maksimal dan perlu evaluasi secara berkala. Sama hal nya mungkin terpengaruh oleh bulan Ramadhan dan hari Raya Idul Fitri ataupun pola penyakit yang menurun.

Penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan obat cetirizine generik lebih unggul dibandingkan obat cetirizine non generik, khususnya dari segi volume. Hal ini kemungkinan besar didorong oleh faktor harga yang lebih terjangkau dan kualitas obat yang dianggap setara oleh konsumen, serta strategi penjualan yang tepat merupakan elemen penting yang perlu diperhatikan dalam merancang pendekatan pemasaran yang lebih efektif di Apotek Bani Farma

5. SIMPULAN

- Volume penjualan obat cetirizine generik periode Januari-Maret 2025 mengalami penurunan yaitu Januari 510 unit/tablet, Februari 390 unit/tablet, dan Maret 320 unit/tablet, total volume penjualan cetirizine generik 1220 unit/tablet.
- Volume penjualan obat cetirizine non generik periode Januari-Maret 2025 mengalami penurunan yaitu Januari 122 unit/tablet, Februari 72 unit/tablet, dan Maret 18 unit/tablet, total volume penjualan cetirizine non generik 212 unit/tablet.
- Nilai penjualan obat cetirizine generik periode Januari-Maret 2025 mengalami penurunan yaitu Januari Rp 153.000, Februari Rp 117.000, dan Maret Rp 96.000.
- Nilai penjualan obat cetirizine generik periode Januari-Maret 2025 mengalami penurunan yaitu Januari Rp 168.000, Februari Rp 102.000, dan Maret Rp 55.000.
- Total penjualan obat cetirizine generik Rp 366.000 dan non generik Rp 325.000 periode Januari-Maret 2025 di Apotek Bani Farma Kota Sukabumi
- Faktor yang dapat mempengaruhi penurunan penjualan obat cetirizine generik dan cetirizine non generik antara lain harga, promosi, perilaku konsumen dan strategi penjualan apotek.

6. SARAN

a. Bagi Apotek

Perlu ditingkatkannya promosi dalam pelayanan suatu produk kepada pasien agar tercipta volume dan nilai penjualan yang meningkat.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sampel untuk penelitian lebih diperbanyak, waktu penelitian ditingkatkan lebih lama

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, F., Putra, A. D., & Surahman, A. (2022). Rancang bangun aplikasi penjualan berbasis android (studi kasus: pada toko Murah Jaya Alumunium). *Jurnal Informatika dan Rekayasa Perangkat Lunak (JATIKA)*, 3(3), 316–329.
- Asrulla, Risnita, Jailani, M. S., & Jeka, F. (2023). Populasi dan sampling (kuantitatif), serta pemilihan informan kunci (kualitatif) dalam pendekatan praktis. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3).
- Astuti, R. D., Khusna, K., & Pambudi, R. S. (2021). Gambaran pengetahuan mahasiswa Universitas Sahid Surakarta tentang obat generik. *Indonesian Journal of Pharmacy and Natural Product*, 04(02), 107–112.
- Fadillah, R. M., & Ibrahim, A. (2023). Implementasi customer relationship management (CRM) berbasis website dengan menggunakan strategi up-selling dan cross-selling. *Journal of Information System and Informatics Engineering*, 7(1), 85–96.
- Habibullah, A., & Sugiyono. (2021). Analisa pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian produk pocari sweat di kota Surabaya. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 10(3).
- Istihanah, Y. (2021). *Gambaran persepsian obat antihistamin di Puskesmas Tarub kabupaten Tegal*. Politeknik Harapan Bersama.
- Istihanah, Y., Pratiwi, R. I., & Barlian, A. A. (2021). Gambaran persepsian obat antihistamin di Puskesmas Tarub kabupaten Tegal. *Jurnal Ilmiah Farmasi*, 1–7.
- Kartikawati, S., Hastuti, N. H., & Itasari, A. A. (2024). *Komunikasi persuasif menggunakan teknik suggestive selling dalam transaksi penjualan terhadap tingkat penjualan pada outlet restaurant pizza hut solo square*.
- Leksono, R. B., & Herwin, H. (2017). Pengaruh harga dan promosi grab terhadap brand image yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pengguna transportasi berbasis online. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 2(3), 381–390. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v2i3.72>.
- Nurhalim, A. D. (2023). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam keputusan pembelian mobil toyota avanza di kota Tangerang. *Jambura Economic Education Journal*, 5(1), 51–59.
- Nurjanah, D. S., Muslihin, H. Y., & Loita, A. (2022). Instrumen penelitian tindakan kelas untuk peningkatan motorik halus anak. *Jurnal Paud Agapedia*, 6(1), 99–106. <https://doi.org/10.17509/jpa.v6i1.51341>.
- Prasetya, A. Y., Astono, A. D., & Ristianawati, Y. (2021). Analisa strategi pengaruh influencer marketing di social media dan online advertising terhadap keputusan pembelian (studi kasus pada toko On Line Zalora). *Prosiding Seminar UNIMUS*, 4, 355–365.
- RI, K. K. (2016). *Peraturan menteri kesehatan Republik Indonesia tentang standar pelayanan kefarmasian di apotek*. Jakarta.

- RI, K. K. (2017). *Peraturan menteri kesehatan Republik Indonesia tentang apotek*. Jakarta.
- RI, P. (2024). *Peraturan Presiden Republik Indonesia*. Jakarta.
- RI, U. (1997). *Undang-undang Republik Indonesia tentang psikotropika*. Jakarta.
- RI, U. (2009). *Undang-undang Republik Indonesia tentang narkotika*. Jakarta.
- Supriyanto, & Pujiastuti, E. (2022). Evaluasi penggunaan obat cetirizine dan loratadin sebagai antihistamin di apotek Kusuma Farma Kudus. *Journal of Pharmacy*, 2(1), 56–64.
- Ulandari, O. (2023). Entrepreneurship bisnis manajemen akuntansi. *Jurnal E-BISMA*, 4(1), 183–195.
- Verawaty, Dewi, I. P., & Kota, F. M. (2022). Tingkat pemahaman tenaga teknis kefarmasian terhadap obat paten dan obat generik di kota Padang. *Jurnal Riset Kefarmasian Indonesia*, 4(1), 24–33.
- Widyaprawati, R., Febriani, A., & Husna, F. (2025). Kajian kelengkapan administratif, farmasetik, dan klinis pada e-resep pasien di Puskesmas Petir kota Tangerang Januari – Maret 2023. *Jurnal Ilmu Kefarmasian*, 18(1), 10–20.
- Wirastuty, R. Y. (2017). Uji perbandingan sifat fisik obat cetirizine generik antara produksi pabrik a, b, dan c. *JF FIK UINAM*, 5(1), 17.
- Wulandari, A., & Mulyanto, H. (2024). *Keputusan pembelian konsumen*. Bekasi. PT Kimshafi Alung Cipta dan Penulis.
- Yusuf, F. (2016). Studi perbandingan obat generik dan obat dengan nama dagang. *Farmanesia*, 1(1), 5–10