

GAMBARAN PENJUALAN OBAT *PARACETAMOL* DI APOTEK JAYA FARMA PELABUHAN RATU

Linawati Handayani¹, Davi Sundari², Rifda Moh Ramadani³

^{1,3}**Akademi Farmasi Persada Sukabumi**

²**Politeknik Kesehatan Yapkesbi**

handayanilina437@gmail.com

ABSTRAK

Apotek merupakan sarana pelayanan kefarmasian, memiliki tanggung jawab besar dalam memastikan distribusi dan ketersediaan obat yang aman, efektif, dan berkualitas. Salah satu jenis obat yang paling umum dan banyak digunakan oleh masyarakat adalah parasetamol. Parasetamol dikenal luas sebagai analgetik dan antipiretik yang efektif untuk meredakan nyeri ringan hingga sedang serta menurunkan demam. Tingginya permintaan akan parasetamol menjadikannya salah satu item penjualan dominan di banyak apotek. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penjualan obat parasetamol di Apotek Jaya Farma Pelabuhanratu. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan *purposive sampling*, dari data dalam sistem apotek. Data yang dianalisis meliputi volume, nilai dan tren penjualan Parasetamol Generik dan Non Generik dalam bentuk sediaan tablet. Hasil menunjukkan bahwa Parasetamol generik terjual sebanyak 89 unit/Strip (dengan Total Nilai Penjualan Rp 623.000 sedangkan Parasetamol non generik terjual 366 unit/Strip dengan nilai Rp 2.796.500).

Kata Kunci : Parasetamol, Volume Penjualan, Nilai Penjualan, Obat Generik, Non Generik, Apotek, Pengelolaan Obat

ABSTRACT

Pharmacies, as pharmaceutical service providers, have a significant responsibility in ensuring the distribution and availability of safe, effective, and high-quality drugs. One of the most common and widely used drugs is paracetamol. Paracetamol is widely known as an effective analgesic and antipyretic for relieving mild to moderate pain and reducing fever. The high demand for paracetamol makes it a dominant selling item in many pharmacies. This study aims to analyze paracetamol sales at Apotek Jaya Farma Pelabuhanratu. The method used is a quantitative descriptive approach with a purposive sampling approach, from data in the pharmacy system. The data analyzed include the volume, value, and sales trends of generic and non-generic paracetamol in tablet form. The results showed that 89 units/strip of generic paracetamol were sold (with a total sales value of IDR 623,000), while 366 units/strip of non-generic paracetamol were sold with a total sales value of IDR 2,796,500.

Keywords: Paracetamol, Sales Volume, Sales Value, Generic Drugs, Non-Generic Drugs, Pharmacies, Medication Management

1. PENDAHULUAN

Sektor kesehatan merupakan salah satu pilar utama dalam pembangunan suatu negara, di mana ketersediaan obat-obatan esensial memegang peranan krusial dalam menunjang kesehatan masyarakat. Apotek, sebagai sarana pelayanan kefarmasian, memiliki tanggung jawab besar dalam memastikan distribusi dan ketersediaan obat yang aman, efektif, dan berkualitas. Salah satu jenis obat yang paling umum dan banyak digunakan oleh masyarakat adalah paracetamol. Paracetamol dikenal luas sebagai analgetik dan antipiretik yang efektif untuk meredakan nyeri ringan hingga sedang serta menurunkan demam. Tingginya permintaan akan paracetamol menjadikannya salah satu item penjualan dominan di banyak apotek.

Pengelolaan apotek yang efisien dan efektif sangat menentukan keberlanjutan operasional serta kualitas pelayanan yang diberikan. Pengelolaan ini mencakup berbagai aspek, mulai dari pengadaan, penyimpanan, distribusi, hingga penjualan obat. Tingginya volume penjualan paracetamol, meskipun memberikan kontribusi positif terhadap pendapatan, juga memerlukan perhatian khusus dalam hal manajemen stok, penetapan harga, dan strategi pemasaran agar tidak menimbulkan masalah seperti kelebihan stok (*overstock*) atau kekurangan stok (*stockout*) yang dapat merugikan apotek dan mengecewakan pelanggan.

Manajemen logistik obat yang efektif merupakan aspek krusial dalam operasional apotek. Ketersediaan obat yang memadai, namun tidak berlebihan, menjadi kunci untuk memastikan pelayanan kesehatan yang optimal kepada masyarakat sekaligus menjaga stabilitas finansial apotek. Salah satu jenis obat yang memiliki tingkat penjualan tinggi dan sering menjadi indikator penting dalam pengelolaan stok adalah Parasetamol. Obat ini merupakan analgetik dan antipiretik yang sangat umum digunakan, sehingga fluktuasi penjualannya dapat memengaruhi keseluruhan sistem pengelolaan obat di apotek.

Apotek Jaya Farma Pelabuhanratu, sebagai salah satu apotek yang beroperasi di wilayah ini, tentunya menghadapi dinamika serupa terkait penjualan obat-obatan, termasuk paracetamol. Memahami bagaimana penjualan paracetamol memengaruhi keseluruhan pengelolaan Apotek Jaya Farma menjadi sangat penting untuk mengidentifikasi potensi masalah, mengoptimalkan strategi operasional, dan meningkatkan kinerja apotek secara menyeluruh.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan *purposive sampling*, dari data dalam sistem apotek. Data yang dianalisis meliputi volume, nilai dan tren penjualan Parasetamol Generik dan Non Generik dalam bentuk sediaan tablet.

3. HASIL PENELITIAN

Penelitian ini menganalisis data penjualan obat Parasetamol Generik dan Parasetamol Non Generik di Apotek Jaya Farma Pelabuhanratu selama periode bulan April-Desember 2024. Data yang diperoleh dari catatan penjualan apotek kemudian diolah dan disajikan sebagai berikut :

3.1 Pola Penjualan Parasetamol Generik

Tabel 1
Volume dan Nilai Penjualan Parasetamol Generik

Bulan	Volume Penjualan (Strip)	Nilai Penjualan (Rp)
November	4	28.000
Desember	49	343.000
Januari	1	7.000
Februari	8	56.000
Maret	2	14.000
April	7	49.000
Mei	6	42.000
Juni	3	21.000
Juli	9	63.000
Total	89	623.000

Berdasarkan Tabel 1 terlihat bahwa volume dan nilai penjualan obat Parasetamol Generik menunjukkan tren peningkatan di bulan Desember 2024, dan mengalami penurunan kembali di bulan Januari 2025. Dari bulan Januari 2025 sampai Juli 2025, volume penjualan dan nilai penjualan stabil

3.2 Pola Penjualan Parasetamol Non Generik

Tabel 2
Volume dan Nilai Penjualan Parasetamol Non Generik

Bulan	Volume Penjualan (Strip)	Nilai Penjualan (Rp)
November	34	250.000
Desember	42	339.000
Januari	55	419.500
Februari	26	211.000
Maret	38	294.000
April	42	339.000

Mei	45	331.000
Juni	32	219.000
Juli	52	394.000
Total	366	2.796.500

Berdasarkan Tabel 2 terlihat bahwa volume dan nilai penjualan obat Parasetamol Non Generik menunjukkan yang tidak stabil di bulan November 2024 hingga Juli 2025. Pada Bulan Desember 2024 sampai Januari 2025 mengalami penurunan, pada bulan Februari 2025 sampai Mei 2025 mengalami peningkatan kembali. Kemudian di bulan Juni 2025 mengalami penurunan dan terjadi peningkatan kembali di bulan Juli 2025.

3.3 Perbandingan Penjualan

Tabel 3
Perbandingan Volume Penjualan dan Nilai Penjualan Parasetamol Generik dan Non Generik

Jenis Obat	Volume Penjualan (Strip)	Nilai Penjualan (Rp)
Parasetamol Generik	89	623.000
Parasetamol Non Generik	366	2.796.500

Berdasarkan Tabel 3 terlihat bahwa perbandingan volume penjualan dan nilai penjualan obat Parasetamol Generik dan Parasetamol Non Generik menunjukkan tren penjualan obat Parasetamol Non Generik lebih tinggi dibandingkan dengan Parasetamol Generik

4. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai data penjualan obat parasetamol Generik dan Parasetamol Non Generik di Apotek Jaya Farma Pelabuhanratu pada dapat diuraikan sebagai berikut

Berdasarkan Tabel 1 volume dan nilai penjualan obat Parasetamol Generik menunjukkan tren peningkatan di bulan Desember 2024, dan mengalami penurunan kembali di bulan Januari 2025. Dari bulan Januari 2025 sampai Juli 2025, volume penjualan dan nilai penjualan stabil. 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.

Berdasarkan Tabel 2 terlihat bahwa volume dan nilai penjualan obat Parasetamol Non Generik menunjukkan yang tidak stabil di bulan November 2024 hingga Juli 2025. Pada Bulan Desember 2024 sampai Januari 2025 mengalami penurunan, pada bulan Februari 2025 sampai Mei 2025 mengalami peningkatan kembali. Kemudian di bulan Juni 2025 mengalami penurunan dan terjadi peningkatan kembali di bulan Juli 2025. Faktor penyebab volume dan nilai penjualan obat Parasetamol Non Generik mengalami penurunan dan peningkatan tersebut kemungkinan adalah faktor pola penyakit yang membutuhkan obat tersebut dan daya beli masyarakat. Perlu dilakukan studi lebih lanjut untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi naik turunnya volume dan nilai penjualannya.

Berdasarkan Tabel 3 terlihat bahwa perbandingan volume penjualan dan nilai penjualan obat Parasetamol Generik dan Parasetamol Non Generik menunjukkan tren penjualan obat Parasetamol Non Generik lebih tinggi dibandingkan dengan Parasetamol Generik. Hasil analisis menunjukkan bahwa, total volume penjualan Parasetamol Generik mencapai 89 strip dengan nilai penjualan sebesar Rp. 623.000, dan total volume penjualan Parasetamol Non Generik mencapai 366 strip dengan nilai penjualan sebesar Rp.2.796.500,-

Secara keseluruhan, total volume penjualan Parasetamol Non Generik selama periode November 2024 hingga Juli 2025 adalah 366 Strip, dengan total nilai penjualan mencapai Rp 2.798.500,- jauh lebih tinggi dibandingkan total volume penjualan Parasetamol Generik yaitu 89 strip dan Total Nilai Penjualan Parasetamol Generik yaitu Rp. 623.000,- Faktor yang mempengaruhi hasil ini kemungkinan adalah harga dari obat Parasetamol Non Generik ini , yang cenderung tidak jauh berbeda dengan obat Parasetamol generik. Konsumen lebih banyak yang memilih membeli obat Parasetamol Non Generik karena menganggap lebih efektif dan berkualitas dibandingkan dengan Parasetamol yang generik.

5. SIMPULAN

Total Volume penjualan obat Parasetamol generik periode November 2024-Juli 2025 yaitu 89 strip, dan Total Nilai penjualan obat Parasetamol generik periode November 2024-Juli 2025 yaitu Rp. 623.000,-

Total Volume penjualan obat Parasetamol Non Generik periode November 2024-Juli 2025 yaitu 366 strip, dan Total Nilai penjualan obat Parasetamol Non Generik periode November 2024-Juli 2025 yaitu Rp. 2.796.500,-.

Tren Penjualan Obat Parasetamol Generik Menunjukan Peningkatan Di Bulan Desember 2024, Dan Mengalami Penurunan Kembali Pada Bulan Januari 2025. Dari bulan Januari 2025 hingga Juli 2025 penjualan volume penjualan dan nilai penjualan obat parasetamol non generik stabil dan menunjukan Peningkatan dan penurunan yang tidak stabil dari bulan November 2024-Juli 2025.

6. SARAN

Optimalisasi Pengelolaan Stok: Apotek Jaya Farma disarankan untuk menerapkan sistem kontrol stok yang lebih cermat untuk varian Parasetamol Non Generik ini., Paracetamol dengan penjualan rendah, perlu dipertimbangkan strategi promosi atau evaluasi ulang jumlah pembelian agar tidak terjadi penumpukan persediaan.

Pemanfaatan Data Penjualan untuk Pemasaran: Memanfaatkan data penjualan Paracetamol sebagai dasar untuk strategi pemasaran. Misalnya, menempatkan Paracetamol di lokasi yang mudah diakses. dan terlihat, serta mempertimbangkan paket promosi atau penawaran bundling dengan produk terkait untuk meningkatkan penjualan secara keseluruhan.

Menjaga Kualitas Pelayanan: Terus menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan, terutama dalam penyediaan obat-obatan esensial seperti Paracetamol, untuk mempertahankan dan meningkatkan kepuasan serta loyalitas pelanggan

DAFTAR PUSTAKA

- Siregar, R. S. dan R. Harahap. 2018. Perhitungan Arus Netral, Rugi-Rugi, dan Efisiensi transformator Distribusi 3 Fasa 20 KV/400V Akibat ketidakseimbangan beban. *Journal of Electrical Technolgy*, ISSN : 2502 – 3624
- Kotler, P., & Keller, KL (2016). *Manajemen Pemasaran* (edisi ke-15). Pearson Education.
- Kemenkes RI pada tahun 2017 merujuk pada Kementerian Kesehatan Republik Indonesia pada tahun 2017.
- BPOM RI. Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 23 Tahun 2019 Tentang Persyaratan Teknis Bahan Kosmetik. BPOM RI. 2019
- 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 Informatucs 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 peresepan obat antihistamin di Puskesmas Tarub kabupaten Tegal*. Politeknik Harapan Bersama.
- Istihanah, Y., Pratiwi, R. I., & Barlian, A. A. (2021). Gambaran peresepan 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 startegi 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.
- Widyapratwi, 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.