

ANALISIS PENGARUH HARGA JUAL OBAT X DI MASA PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENJUALAN DI RUMAH SAKIT KABUPATEN CILACAP

Analysis Of The Effect Of The Selling Price Of Drug X During The Covid-19 Pandemic On Sales At Cilacap Regency Hospital

Yuniariana Pertiwi¹, Edy Nuryanto², Ikhwan Dwi Wahyu Nugroho³, Nikmah Nuur Rochmah⁴

¹²³⁴Universitas Al-Irsyad Cilacap, Jawa Tengah, Indonesia

e-mail¹yuni4riana@gmail.com

Abstrak

Harga obat yang tinggi menyebabkan komponen biaya obat menjadi bagian terbesar dalam total pembiayaan kesehatan. Penetapan harga yang tepat dapat meningkatkan penjualan perusahaan, karena secara langsung harga mempengaruhi psikologis konsumen untuk melakukan pembelian. Semakin tinggi tingkat penjualan perusahaan, maka semakin besar kesempatan perusahaan untuk memaksimalkan laba, oleh karena itu perlu dilakukan penelitian mengenai bagaimana pengaruh harga jual yang dilakukan oleh industri farmasi, apakah dapat meningkatkan penjualannya di 10 Rumah Sakit di kabupaten Cilacap. Penelitian dilakukan menggunakan metode *cross sectional* dengan pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling*. Pengambilan data secara retrospektif terhadap data harga jual dan data penjualan obat di Rumah Sakit Kabupaten Cilacap periode Maret 2019 - Februari 2021. Hasil uji *Spearman* didapatkan hasil bahwa ada hubungan positif sangat kuat (antara nilai 0,80-1,00), sehingga harga jual obat X dengan penjualan obat X karena nilai signifikansi $<0,05$ dan nilai korelasi 0,996. Hal ini berarti jika harga Jual obat X tinggi maka penjualan akan menurun dan jika harga jual obat X turun maka penjualan akan meningkat. Analisis pengaruh harga jual obat X berpengaruh signifikan terhadap penjualan di masa pandemi Covid-19 periode Maret 2019 – Februari 2021. Hal ini dapat disimpulkan bahwa pada saat harga jual obat X turun penjualan meningkat.

Kata kunci : Harga, obat, penjualan, rumah sakit

Abstract

High drug prices make the drug cost component the largest share of total health financing. Proper pricing can increase a company's sales, because it directly affects the psychology of consumers to make purchases. The higher the company's sales level, the greater the company's opportunity to maximize profits, therefore it is necessary to conduct research on how the effect of selling prices carried out by the pharmaceutical industry, whether it can increase its sales in 10 hospitals in Cilacap district. The study was conducted using the cross sectional method with sampling using the purposive sampling method. Retrospective data collection of selling price data and drug sales data at Cilacap Regency Hospital for the period March 2019 - February 2021. The results of the Spearman test found that there was a very strong positive relationship (between the value of 0.80-1.00), so that the selling price of drug X with the sale of drug X because of the significance value of <0.05 and the correlation value of 0.996. This means that if the selling price of drug X is high then sales will decrease and if the selling price of drug X decreases then sales will increase. Analysis of the effect of the selling price of drug X has a significant effect on sales during the Covid-19 pandemic period March 2019 – February 2021. It can be concluded that when the selling price of drug X falls, sales increase.

Keywords : Price, drug, sales, hospital

1. PENDAHULUAN

Dunia sedang mengalami Pandemi Covid-19 termasuk Indonesia. Himbauan untuk mencegah mata rantai penyebaran virus ini mengharuskan masyarakat untuk berdiam diri di rumah. Pandemi Covid-19 yang terjadi secara global tentu saja berdampak terhadap berbagai sektor terutama di sektor ekonomi. Dampak perekonomian ini tidak hanya dirasakan secara domestik, namun juga terjadi secara global. *International Monetary Fund* (IMF) yang memproyeksikan ekonomi global akan tumbuh minus di angka 3% (Hardilawati, 2020).

Menurut Laporan dari *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), pandemi Covid-19 ini mempengaruhi perekonomian dari sisi penawaran dan permintaan. Di sisi penawaran, perusahaan mengurangi pasokan bahan baku dan tenaga kerja yang tidak sehat serta rantai pasokan yang juga mengalami kendala. Dari sisi permintaan, kurangnya permintaan dan menurunnya kepercayaan konsumen terhadap suatu produk (OECD dalam Hardilawati, 2020).

Masalah kekurangan pasokan obat telah menjadi masalah global sejak pertengahan tahun 2000-an hingga sekarang, namun masalah kekurangan pasokan obat ini semakin diperparah dengan adanya pandemi Covid-19. Sebelum masa pandemi Covid-19, penyebab utama kekurangan pasokan obat berkaitan dengan alasan ekonomi dan peraturan, masalah terkait bisnis serta manufaktur dan rantai pasok. Sedangkan di masa pandemi, penyebab kekurangan obat akibat banyaknya penutupan pabrik karena karantina, masalah logistik yang disebabkan oleh penutupan perbatasan, larangan ekspor, karantina negara-negara pemasok bahan baku dan obat-obatan, peningkatan permintaan obat-obatan serta banyaknya penimbunan. Namun, masalah ini sudah ditanggulangi dengan membuat kebijakan-kebijakan dan kerjasama yang baik antara pemerintah, badan regulasi serta industri farmasi di seluruh dunia (Meliawati *et al.*, 2020).

Harga obat yang tinggi menyebabkan komponen biaya obat menjadi bagian terbesar dalam total pembiayaan kesehatan. Pada umumnya industri farmasi di Indonesia memproduksi berdasarkan formula dari industri farmasi lain. Dipicu dengan pesatnya pertumbuhan industri farmasi menyebabkan jumlah dan jenis obat meningkat di pasaran obat. Hal ini menyebabkan bervariasinya harga obat karena adanya persaingan harga untuk merebut pasar obat. Akan tetapi, peningkatan jumlah dan jenis obat ini tidak disertai dengan penurunan harga obat (Suryawati dkk., 2009). Penetapan harga yang tepat dapat meningkatkan penjualan perusahaan, karena secara langsung

harga mempengaruhi psikologis konsumen untuk melakukan pembelian. Semakin tinggi tingkat penjualan perusahaan, maka semakin besar kesempatan perusahaan untuk memaksimalkan laba (Bernik & Haq, 2019).

Berdasarkan beberapa hal tersebut, maka perlu dilakukan penelitian mengenai bagaimana pengaruh harga jual yang dilakukan oleh industri farmasi tersebut, apakah dengan harga jual tersebut dapat meningkatkan jumlah penjualannya di 10 Rumah Sakit di kabupaten Cilacap, terutama di masa pandemi.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *cross sectional* dengan pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Pengambilan data yang dilakukan secara retrospektif terhadap data harga jual dan data penjualan obat di Rumah Sakit Kabupaten Cilacap periode Maret 2019 - Februari 2021

2.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Rumah Sakit di wilayah Kabupaten Cilacap, penelitian dilakukan mulai September 2021

2.2. Prosedur penelitian

1. Subjek Penelitian

Adapun subjek dalam penelitian ini adalah data penjualan Obat X.

2. Objek Penelitian

Objek pengamatan adalah harga jual Obat X.

3. Prosedur Pengamatan

Prosedur dalam pengamatan menggunakan prosedur data retrospektif penetapan harga obat dan penjualan obat X.

4. Instrumen

Instrumen yang digunakan penulis adalah data penetapan harga obat dan penjualan obat X selama masa periode penelitian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data bahwa harga obat X per box mengalami penurunan, dimana hal ini dikarenakan adanya kebijakan pemerintah sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 239/PMK.03/2020 tentang Pemberian Fasilitas Pajak Terhadap Barang Dan Jasa Yang Diperlukan Dalam Rangka Penanganan Pandemi *Corona Virus Disease 2019* Dan Perpanjangan Pemberlakuan Fasilitas Pajak Penghasilan Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 29 Tahun 2020 Tentang Fasilitas Pajak

Penghasilan Dalam Rangka Penanganan *Corona Virus Disease 2019 (Covid-19)* bahwa penetapan terkait pajak dimulai pada 1 Maret 2020.

TABEL 1. Data total penjualan sebelum dan saat pandemi Covid-19

No	Rumah Sakit	Sebelum Covid 19 (Rp)	Pandemi Covid 19 (Rp)
1	RS. ADL	0	1,504,500
2	RS. AMK	0	31,594,500
3	RS. AMS	8,602,000	29,087,000
4	RS. CP	0	143,812,500
5	RS. DM	632,500	0
6	RS. FH	140,101,740	150,442,920
7	RS. MJ	0	81,243,000
8	RS. PTM	19,923,750	185,850,000
9	RS. RF	0	28,910,000
10	RS. SM	0	27,877,500
		Σ : 169,259,990	Σ : 680,321,920

Penjualan yang terjadi pada obat X mengalami peningkatan dimana pada masa saat pandemi mendapatkan penjualan Rp. 680.321.920 meningkat 302% dibandingkan pada masa sebelum pandemi sebesar Rp. 169.259.990.

TABEL 2. Hasil Uji Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	58	1	200	29.91	39.388
Harga	58	442500	632500	505629.57	39719.579
Valid	58				

Hasil statistik deskriptif menunjukkan bahwa harga terendah obat X pada periode penelitian adalah Rp. 442.500 dan harga tertinggi obat X adalah Rp. 632.500 rata-rata harga obat X adalah Rp. 505.629. Variabel penjualan dengan nilai Standar deviasi penjualan yaitu 39.388 lebih besar dibanding rata-rata (*mean*) 29.91 yang berarti bahwa hasil tersebut menunjukkan data yang bervariasi, sedangkan pada variable harga dimana Standar deviasi harga dengan hasil 39719,579 lebih kecil dibanding rata-rata (*mean*) yaitu 505629,57 yang berarti bahwa hasil tersebut menunjukkan data yang kurang bervariasi.

Uji Normalitas Data

Pengujian normalitas data menggunakan *Kolmogorov-smirnov test* dengan kriteria jika nilai asymp. Sig (p) $> \alpha$, maka sebaran data berdistribusi normal. Berikut ini adalah hasil uji *Kolmogorov-smirnov* dalam SPSS 25 adalah :

TABEL 1. Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov Test

		Harga Jual
N		58
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,99438154
Most Extreme Differences	Absolute	,223
	Positive	,223
	Negativ	-,208
Tes Statistic		,223
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000 ^c

Berdasarkan hasil pengolahan data yang telah dilakukan untuk uji normalitas dengan menggunakan *Kolmogorov-Smirnov* (K-S), hasil uji normalitas diketahui nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa data tidak terdistribusi normal, maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi tidak normal.

Analisis Statistika

TABEL 1. Hasil Uji *Spearman*

		Penjualan	Harga
Spearman's rho Penjualan	Correlation Coefficient	1,000	,996**
	Sig.(2-tailed)	.	,000
	N	58	58
Harga	Correlation Coefficient	,996**	1,000
	Sig.(2-tailed)	,000	.
	N	58	58

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Berdasarkan hasil uji *Spearman* didapatkan hasil bahwa ada hubungan positif sangat kuat (berdasarkan tabel 5. Kekuatan Korelasi secara Statistik karena masuk nilai antara 0,80-1,00). Sehingga Harga jual obat X dengan penjualan obat X karena nilai signifikansi $< 0,05$ dan nilai korelasi 0,996. Hal ini berarti jika harga Jual obat X tinggi maka penjualan akan menurun dan jika harga jual obat X turun maka penjualan akan meningkat.

4. KESIMPULAN

Pengaruh Harga Jual Obat X berpengaruh signifikan terhadap penjualan di Masa Pandemi Covid-19 selama periode Maret 2019 – Februari 2021 di Rumah Sakit Kabupaten Cilacap. Hal ini dapat disimpulkan bahwa pada saat harga jual obat X turun menyebabkan penjualan meningkat. Penurunan harga disebabkan adanya kebijakan pemerintah sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 239/PMK.03/2020 tentang pemberian fasilitas pajak terhadap barang dan jasa yang diperlukan dalam rangka penanganan pandemi *Corona Virus Disease* 2019.

UCAPAN TERIMAKASIH

1. Bapak Sarwa, AMK., S.Pd., M.Kes selaku Rektor Universitas Al-Irsyad Cilacap.
2. Ibu apt. Mika Tri Kumala Swandari, M.Sc selaku Dekan Fakultas Farmasi dan Sain Teknologi Universitas Al-Irsyad Cilacap dan sekaligus penguji I yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan Skripsi ini.
3. Bapak apt. Ikhwan Dwi Wahyu Nugroho, M.Farm selaku pembimbing I dan sekaligus penguji II yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan Skripsi ini.
4. Ibu apt. Nikmah Nur Rochmah, M.Farm selaku pembimbing II dan sekaligus penguji III yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan Skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

1. As'ari, R. (2018). Pengetahuan dan sikap masyarakat dalam melestarikan lingkungan hubungannya dengan perilaku menjaga kelestarian kawasan bukit sepuluh ribu di kota Tasikmalaya.
2. Asmi, A. (2015). Skripsi Studi Penggunaan Antikoagulan pada Pasien Stroke Emboli. In *Artikel Kesehatan*.
3. Bernik, M., dan Haq, M. D. (2019). Analisis Penetapan Harga untuk Peningkatan Jumlah Penjualan Produk (Studi Kasus Sate Hadori Bandung). *Al Tijarah*, 5(1), 1-14.
4. BPOM RI. (2014). Informatorium Obat Nasional Indonesia (IONI).
5. Castelli, R., dan Gidaro, A. (2020). Abnormal Hemostatic Parameters and Risk of Thromboembolism Among Patients With COVID-19 Infection. *J Hematol*, 9(1-2), 1-4.
6. Cohen, A. T., Davidson, B. L., Gallus, A. S., Lassen, M. R., Prins, M. H., Tomkowski, W., Turpie, A. G. G., Egberts, J. F. M., dan Lensing, A. W. A. (2006). Efficacy and safety of fondaparinux for the prevention of venous thromboembolism in older acute medical patients: Randomised placebo controlled trial. *British Medical Journal*, 332(7537), 325-327.
7. Diah Handayani, Hadi, D. R., Isbaniah, F., Burhan, E., dan Agustin, H. (2020). Multi-drug resistant tuberculosis. *Jurnal Respirologi Indonesia*, 40(1).
8. Gayetri, A., Dijaya, D., A, M. D. T., dan Sari, P. A. (2020). Analisis pengaruh pandemi Covid-19 terhadap arus kas (Studi Kasus PT. Kalbe Farma Tbk). *Jurnal Kompetitif Bisnis Edisi COVID-19*, 1, 53-62.
9. Hapsari, D. C., Suwaldi, dan Kusharwanti, W. (2014). Efektivitas Dan Keamanan Antikoagulan Pada Sindroma Koroner Akut Tanpa Elevasi Segmen St. *Jurnal Manajemen Dan Pelayanan Farmasi*, 4(2), 111-116.
10. Hardilawati, W. laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89-98.
11. Hidayat, R. (2006). Faktor - faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan obat herbal Mahkota Dewa.
12. Indrayathi, dan Noviyanti. (2016). Cost of Illness (Beban Ekonomi Penyakit Dalam Pembangunan Kesehatan). *Universitas Udayana*, 2, 1-60.
13. Kemenkes RI. (2013). Pedoman Penerapan Kajian Farmakoekonomi (Vol. 148).
14. Kemenkes RI. (2016). Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 72 Tahun 2016 Tentang Standar Pelayanan Kefarmasian Di Rumah Sakit. *Euphytica*, 18(2), 22280.
15. Komala, R. D. (2017). Tinjauan implementasi personal selling pada pt. Astra Internasional Daihatsu astra biz center Bandung pada tahun 2017. *Jurnal Fakultas Ilmu*

- Terapan Universitas Telkom*, 3(2), 330–337.
16. Meliawati, R., Holik, dan Abdul, H. (2020). Kebijakan Industri Farmasi pada Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Farmasi Udayana*, 9(2), 72.
 17. Misnawati, dan Sumarni, I. (2020). Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian obat-obatan di Apotek Zafira Ruhama. 3(2), 1322–1331.
 18. Nahandi, C. I. (2018). Analisis biaya obat pasien diabetes melitus tipe ii rawat inap RSUD dr. Haryoto kabupaten Lumajang periode januari 2017-agustus 2018. 2, 6–11; 74.
 19. PDPI, PERKI, PAPDI, PERDATIN, dan IDAI. (2020). Pedoman tatalaksana COVID-19 Edisi 3 Desember 2020. In *Pedoman Tatalaksana COVID-19*.
 20. Peraturan Menteri Keuangan RI, (2020). Pemberian fasilitas pajak terhadap barang dan jasa yang diperlukan dalam rangka penanganan pandemi corona virus disease 2019 dan perpanjangan pemberlakuan fasilitas pajak penghasilan berdasarkan peraturan pemerintah nomor 29 tahun, 2020 tentang fasilitas pajak penghasilan dalam rangka penanganan corona virus disease 2019 (covid-19)
 21. Ranti, L. F., Rosyafah, S., dan Susanti, W. (2016). Analisis Penerapan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengelolaan Laba Perusahaan Pada PT. Dunia Saftindo Surabaya. *Jurnal*, 78–86.
 22. Riyono, dan Budiharja, G. E. (2016). Pengaruh kualitas produk, harga, promosi dan brand image terhadap keputusan pembelian produk aqua di kota Pati. *JURNAL STIE SEMARANG*, 8(2), 92–121.
 23. Russo, V., Cardillo, G., Viggiano, G. V., Mangiacapra, S., Cavalli, A., Fontanella, A., Agrusta, F., Bellizzi, A., Amitrano, M., Iannuzzo, M., Lodigiani, C., dan Micco, P. Di. (2020). Fondaparinux Use in Patients With COVID-19: A Preliminary Multicenter Real-World Experience. *Journal of Cardiovascular Pharmacology*, 76(4), 369–371.
 24. Sukur, M. H., Kurniadi, B. K., Haris, dan N, R. F. (2020). Penanganan Pelayanan Kesehatan Di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Hukum Kesehatan. *Inicio Legis*, 1(1), 1–17.
 25. Sunanto. (2005). Pengaruh Penetapan Harga Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Apotik Sunfarma Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 000(3), 15–27.
 26. Suryawati, S., Nur, H., dan Rustamaji. (2009). Evaluasi harga obat di apotek kota Kendari tahun 2007. *Jurnal Manajemen Pelayanan Kesehatan*, 12(04), 102–108.
 27. Taufik, T., dan Ayuningtyas, E. A. (2020). Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Bisnis Dan Eksistensi Platform Online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(01), 21.
 28. Turpie, A., Bauer, K. A., Eriksson, B. I., dan Lassen, M. R. (2002). Fondaparinux for Prevention of Venous Thromboembolism in Major Orthopedic Surgery. *Annals of Pharmacotherapy*, 37(11), 1632–1643.
 29. Turpie, A. G. G., Bauer, K. A., Caprini, J. A., Comp, P. C., Gent, M., dan Muntz, J. E. (2007). Fondaparinux combined with intermittent pneumatic compression vs. intermittent pneumatic compression alone for prevention of venous thromboembolism after abdominal surgery: A randomized, double-blind comparison. *Journal of Thrombosis and Haemostasis*, 5(9), 1854–1861.
 30. Widowati, M. (2008). Pengaruh harga, promosi dan merek terhadap penjualan barang farmasi di PT. Anugrah Pharmindo Lestari. *Fokus Ekonomi* Vol. 5 No. 1 Juni 2010 : 55 - 69
 31. Winata, A., dan Fiqr, I. A. (2017). Pengaruh harga dan kualitas jasa terhadap loyalitas pelanggan hotel emersia di Bandar Lampung. *Jurnal Manajemen Magister*, 03(02), 133–149.
 32. Yenti, R., Sabri, S., dan Nasfi, N. (2020). Analisis Pengaruh Merek , Harga, Dan Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Levi'S Tailor Simpang Senggol Biaro Kab.Agam. *Jurnal Ekonomi*, 23(2), 97–116.
 33. Yunus, N. R., dan Rezki, A. (2020). Kebijakan Pemberlakuan Lock Down Sebagai

Antisipasi Penyebaran Corona Virus Covid-19. *Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 7(3), 227–238.