



Pengaruh penetapan harga dan penjualan terhadap kuantitas produk pada saat pandemi covid 19

Dede Hertina¹, Robby Hekmatyar²

^{1,2}Universitas Widyatama

¹dede.hertina@widyatama.ac.id, ²robby.hekmatyar@widyatama.ac.id

Info Artikel

Sejarah artikel:

Diterima 19 Mei 2022

Disetujui 16 Juni 2022

Diterbitkan 25 Juli 2022

Kata kunci:

Harga; Faktor penjualan;
Kuantitas produk; Pandemi
Covid-19; Apotek

Keywords :

Price; Sales factor; Product
quantity; Covid-19
pandemic; Pharmacy

ABSTRAK

Penyakit virus corona (COVID-19) merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh virus SARS-COV2. Sebagian besar orang yang tertular COVID-19 akan mengalami gejala ringan hingga sedang, dan akan pulih tanpa penanganan khusus. Namun sebagian orang akan mengalami sakit yang serius seperti *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS) dan *Severe Acute Respiratory Syndrom* (SARS) yang memerlukan bantuan medis. Bencana Pandemi Covid-19 yang terjadi, mengakibatkan naiknya harga pada penjualan medis dan apotek. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penetapan harga dan penjualan produk terhadap penetapan harga penjualan pada Apotek Talitha Kota Cianjur. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan metode wawancara, observasi tidak terstruktur dan penelusuran. Penelitian ini dilakukan di Apotek Talitha Kota Cianjur. Hasil penelitian menyatakan bahwa Penetapan Harga dan faktor Penjualan di Masa Pandemi Covid-19 pada Apotek Talitha Kota Cianjur berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan.

ABSTRACT

Corona virus disease (COVID-19) is an infectious disease caused by the SARS-CoV2 virus. Most people who contract COVID-19 will experience mild to moderate symptoms, and will recover without special treatment. However, some people will experience serious illnesses such as Middle East Respiratory Syndrome (MERS) and Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS) which require medical assistance. The Covid-19 Pandemic disaster that occurred, resulted in rising prices for medical sales and pharmacies. This study aims to analyze the effect of pricing and product sales on selling prices at Talitha Pharmacy, Cianjur City. This research is a qualitative research. The data collection technique used is the interview method, unstructured observation and tracing. This research was conducted at Talitha Pharmacy, Cianjur City. The results of the study stated that Pricing and Sales factors during the Covid-19 Pandemic at Talitha Pharmacy, Cianjur City had a significant effect on sales.



©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Program Studi Akuntansi, Institut Koperasi Indonesia.

Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi CC BY

(<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

PENDAHULUAN

Penyakit virus corona (COVID-19) merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh virus SARS-COV2. Sebagian besar orang yang tertular COVID-19 akan mengalami gejala ringan hingga sedang, dan akan pulih tanpa penanganan khusus (Hairunisa & Amalia, 2020). Namun sebagian orang akan mengalami sakit yang serius seperti *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS) dan *Severe Acute Respiratory Syndrom* (SARS) yang memerlukan bantuan medis. Coronavirus merupakan penyakit yang menyerang pada manusia dan hewan (Zendrato, 2020). Pada awal tahun 2020 Pandemi Covid-19 yang terjadi di Indonesia merupakan bagian dari pandemi penyakit Corona Virus yang sedang berlangsung di seluruh dunia. Wabah Covid-19 bukan hanya sekedar penyakit yang mempengaruhi kesehatan, namun juga berdampak pada sektor ekonomi, karena ketika semakin banyak pekerja yang terinfeksi maka semakin banyak pula biaya yang dikeluarkan untuk perawatan dan biaya produksi yang ditanggung oleh negara. Bencana Pandemi Covid-19 yang terjadi, mengakibatkan naiknya harga pada penjualan (Tasrif, 2020).

Munculnya pandemi Covid-19 di Indonesia pada awal tahun 2020 merupakan bencana besar bagi seluruh masyarakat Indonesia, yang mengakibatkan pundi-pundi kehidupan seperti pendidikan dan perekonomian mengalami kelumpuhan yang berakibat sekolah-sekolah ditutup. Banyak perusahaan-perusahaan yang mengurangi aktivitas produksinya, bahkan tidak sedikit yang melakukan pemutusan

hubungan kerja (PHK). Semakin ketatnya persaingan usaha di era globalisasi ini, para pelaku bisnis harus mulai menerapkan langkah-langkah strategis untuk kelangsungan usahanya. Wabah Pandemi Covid-19 di Indonesia dimulai sejak adanya pasien positif yang dinyatakan oleh Presiden Jokowi. Sejak saat itu kelangkaan masker, hand sanitizer, suplemen, dan vitamin menjadi penyebab harga barang yang dibanderol sangat mahal (Wahidah et al., 2020).

Harga merupakan bagian pemasaran campuran yang paling mudah untuk mengatur keistimewaan produk. Harga mengkomunikasikan pada pasar penempatan nilai produk atau merek yang dimaksud suatu perusahaan (Fatihudin & Firmansyah, 2019). Dalam Martini (2015) Philip Kotler juga mengungkapkan bahwa harga adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya. Menurut Alma (2018) dalam teori ekonomi terdapat *value* dan *utility* yang menjadi konsep dalam penetapan harga yaitu Nilai (*value*) dan Kegunaan (*Utility*).

Banyak apotek yang berusaha mencari persediaan seperti masker, hand sanitizer, suplemen, dan vitamin untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Namun pihak apotek sangat sulit untuk mendapatkan harga murah dan jumlah yang banyak, karena pihak PBF (Pedagang Besar Farmasi) pun sulit untuk mendapatkan barang-barang tersebut (Khathir & Gani, 2021). Apotek yang dapat menyediakan barang langka tersebut berusaha mengatur dan membatasi pembelian dari pelanggan agar tidak terjadi penimbunan oleh oknum tidak bertanggung jawab dan supaya tidak diperjual belikan kembali dengan harga yang tidak wajar (Kurnianingrum et al., 2021).

Sampai saat ini masyarakat Indonesia masih berjuang untuk melawan virus Covid-19. Pemerintah tidak henti-hentinya memperingatkan kepada seluruh masyarakat Indonesia untuk selalu mematuhi protokol kesehatan seperti, menggunakan masker, mencuci tangan, dan berjaga jarak (Fitriansyah et al., 2020). Tentunya beberapa kebiasaan tersebut sangat sulit untuk dilakukan, namun hal tersebut dapat mencegah terjadinya penularan Covid-19. Pemerintah juga menganjurkan untuk menjaga imunitas tubuh, agar dapat menangkal virus Covid-19 yang menyerang tubuh manusia. Salah satu cara untuk dapat meningkatkan imunitas tubuh yaitu dengan menerapkan pola hidup yang sehat, misalnya rutin berolahraga, berjemur dibawah sinar matahari dan dianjurkan tidak lebih dari jam 10 pagi, tidur 8 jam, minum air yang cukup, makan 4 sehat 5 sempurna dan dianjurkan mengonsumsi vitamin yang akan meningkatkan pertahanan tubuh manusia (Ariyanti & Sariyani, 2021).

Dampak Covid-19 banyak memberikan beberapa pengaruh negatif terhadap ekonomi masyarakat, hal tersebut dapat dilihat dengan terjadinya penurunan pada UMKM (Rosita, 2020). Namun berbeda dengan beberapa para pelaku usaha di bidang farmasi seperti Apotek, atau Toko Alkes. Di mana pada masa pandemi Covid-19 ini membuat pelaku usaha di bidang farmasi dapat meningkatkan penjualan obat-obatan dan juga vitamin. Dengan himbuan pemerintah yang menganjurkan kepada masyarakat untuk meningkatkan imunitas tubuh dan menjaga kesehatan dengan baik, maka hal itu sangat berdampak terhadap penjualan obat-obatan dan vitamin di berbagai Apotek. Seperti yang terjadi pada Apotek Talitha yang berada di pusat Kota Cianjur. Salah satu karyawan yang bekerja di Apotek Talitha mengaku semenjak datangnya Pandemi Covid-19, mereka mendapatkan peningkatan penjualan yang cukup signifikan.

Penjualan merupakan suatu usaha untuk mengembangkan rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli agar mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Dhanti & Atmanto, 2015). Sedangkan menurut Kumalasari (2020) Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran, agar kegiatan operasional perusahaan tetap berjalan.

Besarnya kuantitas tergantung pada strategi marketing yang dilakukan. Jika memang untuk penjajagan pasar, kuantitas bisa dalam jumlah kecil atau bisa juga dengan kuantitas dalam jumlah yang besar (Rachmawati, 2020). Karena barang-barang yang dibutuhkan di masa pandemi ini sulit didapatkan, dengan kuantitas yang terbatas dan kelangkaan barang, harga yang di jual pun akan menjadi sangat mahal karena demand yang tinggi. Untuk harga masker medis per satu item dapat dijual dengan harga Rp 6.000 - Rp 10.000 dan untuk harga hand sanitizer ukuran 50 ml dijual dengan harga Rp 20.000 - Rp 50.000. Harga jual yang mahal, banyak menggiring opini publik mengenai apotek yang menaikkan harga jual demi meraup keuntungan yang besar. Namun kenyataannya, pihak apotek telah berusaha menyediakan kebutuhan tersebut dengan harga yang lebih murah dibanding penjual non apotek. Meskipun ada beberapa oknum yang menimbun barang dan dijual dengan harga yang tidak wajar dan apotek hanya mengambil keuntungan paling besar 20% dari harga beli.

HIPOTESIS

H1 : Penetapan harga berpengaruh secara parsial terhadap Pandemi Covid-19

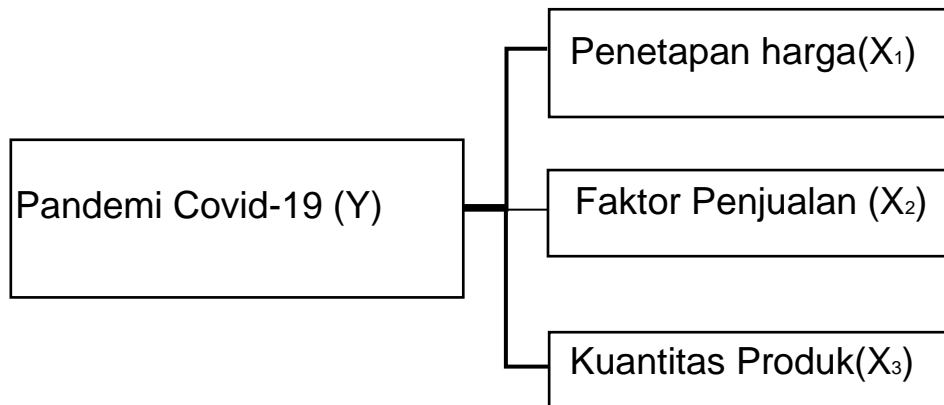
H2 : Kuantitas produk berpengaruh secara parsial terhadap Pandemi Covid-19

H3 : Meningkatnya Covid-19 berpengaruh secara simultan terhadap faktor penjualan

H4 : Harga, kuantitas produk, dan faktor penjualan pada saat Pandemi Covid -19 berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian produk obat-obatan dan juga vitamin

Kerangka Konseptual

Berdasarkan hipotesis yang diajukan, maka dapat digambarkan model kerangka pemikiran penelitian sebagai berikut :



METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang saya lakukan merupakan penelitian yang bersifat kualitatif, dimana difokuskan pada pengujian hipotesis dengan menggunakan data struktur sehingga diharapkan dapat ditarik suatu kesimpulan suatu pasar, dan penelitian ini tidak menggunakan prosedur statistik (Anggito & Setiawan, 2018). Teknik pengumpulan data yang saya gunakan untuk mendapatkan informasi ini semua, berdasarkan dengan metode wawancara mendalam (*in depth interview*). Hal ini untuk mengetahui bagaimana penerapan harga dan faktor yang mempengaruhi penjualan saat Pandemi Covid-19 di Apotek Talitha Kota Cianjur, penelitian ini dilakukan di Apotek Talitha pada tanggal 3 Mei 2022. Informasi penelitian ini berdasarkan 3 orang yang saya wawancarai, masing-masing terdiri dari 1 orang pemilik Apotek N1 (narasumber 1), 1 orang penanggung jawab Apotek N2 (narasumber 2), 1 orang karyawan Apotek N3 (narasumber 3). Variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah penetapan harga dan faktor yang mempengaruhi penjualan pada saat Pandemi Covid-19 di Apotek Talitha Kota Cianjur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penetapan harga dan faktor yang mempengaruhi penjualan pada saat Pandemi Covid-19 di Apotek Talitha Kota Cianjur, memperoleh hasil yaitu:

1. Berdasarkan hasil wawancara dengan N1, N2, mengatakan bahwa pada saat awal terjadinya Pandemi Covid-19 penjualan vitamin dan N3, multivitamin, dan obat-obatan mengalami peningkatan sekitar 50% dibandingkan sebelum masa Pandemi Covid-19.
2. Selain multivitamin dan obat-obatan farmasi, menurut N2 mengatakan produk masker, susu beruang dan berbagai minyak angin juga mengalami peningkatan penjualan di masa Pandemi Covid-19 ini.
3. Menurut N1 mengatakan, karena produk yang dibutuhkan di masa pandemi mengalami kelangkaan dan sulit untuk didapatkan. Maka terdapat kuantitas beberapa barang yang mengalami keterbatasan penjualan, namun ada juga kuantitas produk pada obat-obatan yang mengalami penambahan barang.
4. N1 mengatakan di masa Pandemi Covid-19 ini omset apotek mengalami peningkatan yang cukup signifikan, pada bulan Juni 2020 meningkat sekitar 100% dibandingkan sebelum terjadinya pandemi Covid-19.
5. Menurut informasi dari N1, N2, N3 dan berdasarkan observasi bahwa omset Apotek Talitha pada bulan Juni 2020 rata-rata per bulan sebesar Rp.100.000.000 Meningkat signifikan di banding sebelum Pandemi Covid-19 yang rata-rata sebesar Rp.50.000.000 per bulan.

6. Berdasarkan wawancara dengan N3 menyatakan bahwa pandemi Covid-19 ini membawa berkah tersendiri untuk pelaku usaha farmasi dan alat kesehatan. Setiap hari selalu banyak konsumen yang mencari kebutuhan vitamin dan obat di Apotek Talitha Kota Cianjur

PEMBAHASAN

Penelitian yang telah dilakukan di Apotek Talitha Kota Cianjur terkait penjualan vitamin, multivitamin, dan obat-obatan dengan menggunakan teknik wawancara. Berdasarkan hasil tersebut penjualan vitamin, multivitamin, dan obat-obatan mengalami peningkatan sekitar 100% dibandingkan sebelum masa pandemi Covid-19, saat ini terjadi lonjakan permintaan produk basis Vitamin C, multivitamin, obat farmasi dan obat herbal, hal tersebut sesuai dengan apa yang dikatakan Bapak Rahmat Fatahillah. Sebelum datangnya Pandemi Covid-19, omset di Apotek Talitha ini sekitar **lima puluh juta rupiah per bulan**. Namun pada bulan Juni setelah datangnya Pandemi Covid-19 ini, terdapat peningkatan hingga 100% atau sekitar **seratus juta rupiah**.

Peningkatan omset penjualan vitamin, multivitamin, dan obat-obatan, bahkan masker, susu, berbagai minyak angin di Apotek Talitha juga terbukti dari pembukuan hasil laporan penjualan selama bulan Juni 2020 sebagaimana tercantum dalam tabel 1 di bawah ini :

Tabel 1 Laporan Hasil Penjualan pada Bulan Juni 2020

No	Nama Obat dan Vitamin	Fungsi	Harga Satuan	Jumlah	Total
1.	Ciprofloxacin 500mg	Antibiotik	Rp.10.000	1.040	10.400.000
2.	Azitromicin 500mg	Antibiotik	Rp.100.000	15	1.500.000
3.	Amoxicillin 500mg	Antibiotik	Rp.8000	520	4.160.000
4.	Novaflox 500mg	Antibiotik	Rp.7.000	1.040	7.280.000
5.	Demacolin 500mg	Pereda batuk	Rp.10.000	780	7.800.000
6.	Laserin	Pereda batuk	Rp12.000	260	3.120.000
7.	OB Herbal 100ml	Pereda batuk, dan batuk berdahak	Rp.22.000	52	1.144.000
8.	OB Herbal 60ml	Pereda batuk, dan batuk berdahak	Rp.16.000	156	2.496.000
9.	OB Herbal 30ml	Pereda batuk, dan batuk berdahak	Rp.10.000	52	520.000
10.	Tranafllu	Flu, Demam	Rp.7000	260	1.820.000
11.	Procet	paracetamol, Demam, Nyeri	Rp.5000	1.040	5.200.000
12.	Magten Tablet	Maag	Rp.5000	1.040	5.200.000
13.	Amlodipine Infion 5mg	obat darah tinggi	Rp.7000	260	1.820.000
14.	Zentarin Tablet	Nyeri, Demam	Rp.7000	260	1.820.000
15.	Kalmethasone 0,5mg	Anti Radang	Rp.3000	2000	6.000.000
16.	Coredryl	Obat batuk	Rp.10.000	1.040	10.400.000
17.	Flucadex	Flu, Demam	Rp.8000	156	1.248.000
18.	Proscorbic C	Meningkatkan Imunitas	Rp. 10.000	78	780.000
19.	CDR	Meningkatkan Imunitas	Rp.50.000	10	500.000
20.	Protecal	Meningkatkan Imunitas	Rp.45.000	14	675.000
21.	Vitacimin	Meningkatkan Imunitas	Rp.2.500	650	1.625.000
22.	Enervon C	Meningkatkan Imunitas	Rp.10.000	650	6.500.000
23.	Becom C	Meningkatkan Imunitas	Rp.25.000	52	1.300.000
24.	IPI C	Meningkatkan Imunitas	Rp.6.000	100	600.000
25.	Imboost Tablet	Meningkatkan Imunitas	Rp.100.000	10	1.000.000
26.	Renovit	Meningkatkan Imunitas	Rp.10.000	25	250.000

No	Nama Obat dan Vitamin	Fungsi	Harga Satuan	Jumlah	Total
27.	Vitalong C	Meningkatkan Imunitas	Rp. 50.000	15	750.000
28.	Ester C	Meningkatkan Imunitas	Rp.7.000	936	6.552.000
29.	MyWell Vit D	Meningkatkan Imunitas	Rp.30.000	8	240.000
30.	Kaviflec Vit D	Meningkatkan Imunitas	Rp.80.000	5	400.000
31.	Masker Medis 3ply	Pelindung	Rp.2.000	1.250	2.500.000
32.	Masker Medis sensi Duckbill	Pelindung	Rp.10.000	100	1.000.000
33.	Masker Kain	Pelindung	Rp.5.000	150	750.000
34.	Minyak Kayu Putih 220ml	Dekongestan	Rp.74.000	10	740.000
35.	Minyak Kayu Putih 120ml	Dekongestan	Rp.64.000	15	960.000
36.	Minyak Kayu Putih 60ml	Dekongestan	Rp.23.000	38	828.000
37.	Minyak Kayu Putih 30ml	Dekongestan	Rp.12.000	60	720.000
38.	Minyak Kayu Putih 15ml	Dekongestan	Rp.6.500	80	520.000
39.	Hot Cream 120ml	Dekongestan	Rp.22.000	15	330.000
40.	Hot Cream 60ml	Dekongestan	Rp.12.500	24	300.000
41.	Plossa Inhaler	Dekongestan	Rp.12.000	36	432.000
42.	Caplang Inhaler	Dekongestan	Rp. 8000	24	192.000
43.	Vick Inhaler	Dekongestan	Rp. 18.000	36	648.000
44.	Fresh Care	Dekongestan	Rp.12.000	48	576.000
45.	Hand Sanitizer 500ml	Antiseptik	Rp.100.000	35	3.500.000
46.	Hand Sanitizer 100ml	Antiseptik	Rp.25.000	36	900.000
47.	Hand Sanitizer 60ml	Antiseptik	Rp.15.000	24	360.000
48.	Susu Bear Brand	Meningkatkan Imunitas	Rp.15.000	30	450.000
49.	Madu Sari 650ml	Meningkatkan Imunitas	Rp.125.000	15	1.875.000
50.	Madu TJ Murni 150ml	Meningkatkan Imunitas	Rp.18.000	30	540.000
				Total	111.221.000

Sumber: Hasil Olah Data (2022)

Berdasarkan tabel 1 di atas merupakan hasil wawancara menurut Ibu Nuraisah N3 karyawan di Apotek Talitha Kota Cianjur, mengatakan “Konsumen di apotek ini lebih banyak membeli vitamin C, madu murni, dan multivitamin untuk meningkatkan daya tahan tubuh, juga banyak yang membeli obat-obatan diantaranya antibiotik, obat demam, obat batuk, obat pusing, obat sakit tenggorokan, obat flu dan lain-lain.”. Di masa pandemi Covid-19 ini Apotek Talitha Kota Cianjur mengalami peningkatan omset penjualan yang signifikan. Faktor peningkatan omset di Apotek ini yakni larisnya penjualan obat-obatan, vitamin C dan multivitamin lainnya seperti Enervon C, Selkom C, IPI C, Imboost tablet, Renovit, Vitalong C, Ester C, dan lain-lainnya. Begitu pula dengan vitamin dan Xonce yang biasanya pada masa sebelum pandemi jarang dibeli oleh masyarakat, namun di masa pandemi ini sangat banyak diburu karena dinilai dapat meningkatkan daya tahan tubuh agar terhindar dari virus corona ataupun virus-virus lainnya.

Hasil laporan penjualan sebelum masa Pandemi Covid-19, selama bulan Maret 2020 sebagaimana yang tercantum dalam tabel 2 di bawah ini :

Tabel 2 Hasil Laporan Penjualan pada Bulan Maret 2020

No	Nama Obat dan Vitamin	Fungsi	Harga Satuan	Jumlah	Total
1.	Ciprofloxacin 500mg	Antibiotik	Rp.10.000	510	5.100.000
2.	Azitromicin 500mg	Antibiotik	Rp.100.000	5	500.000
3.	Amoxicillin 500mg	Antibiotik	Rp.8000	236	2.360.000
4.	Novaflox 500mg	Antibiotik	Rp.7.000	500	3.500.000
5.	Demacolin 500mg	Pereda batuk	Rp.10.000	345	3.450.000
6.	Laserin	Pereda batuk	Rp12.000	140	1.680.000
7.	OB Herbal 100ml	Pereda batuk, dan batuk berdahak	Rp.22.000	30	660.000
8.	OB Herbal 60ml	Pereda batuk, dan batuk berdahak	Rp.16.000	36	576.000
9.	OB Herbal 30ml	Pereda batuk, dan batuk berdahak	Rp.10.000	42	420.000
10.	Tranafly	Flu, Demam	Rp.7000	110	770.000
11.	Procet	paracetamol, Demam, Nyeri	Rp.5000	355	1.775.000
12.	Magten Tablet	Maag	Rp.5000	312	1.560.000
13.	Amlodipine Infion 5mg	obat darah tinggi	Rp.7000	136	952.000
14.	Zentarin Tablet	Nyeri, Demam	Rp.7000	100	700.000
15.	Kalmethasone 0,5mg	Anti Radang	Rp.3000	980	2.940.000
16.	Coredryl	Obat batuk	Rp.10.000	540	5.400.000
17.	Flucadex	Flu, Demam	Rp.8000	40	320.000
18.	Proscorbic C	Meningkatkan Imunitas	Rp. 7000	36	525.000
19.	CDR	Meningkatkan Imunitas	Rp.50.000	10	500.000
20.	Protocal	Meningkatkan Imunitas	Rp.45.000	6	270.000
21.	Vitacimin	Meningkatkan Imunitas	Rp.2.500	336	840.000
22.	Enervon C	Meningkatkan Imunitas	Rp.10.000	306	3.060.000
23.	Becom C	Meningkatkan Imunitas	Rp.15.000	20	300.000
24.	IPI C	Meningkatkan Imunitas	Rp.6.000	55	330.000
25.	Imboost Tablet	Meningkatkan Imunitas	Rp.80.000	4	320.000
26.	Renovit	Meningkatkan Imunitas	Rp.6.000	12	72.000
27.	Vitalong C	Meningkatkan Imunitas	Rp.45.000	12	540.000
28.	Ester C	Meningkatkan Imunitas	Rp.7.000	312	2.184.000
29.	MyWell Vit D	Meningkatkan Imunitas	Rp.20.000	3	60.000
30.	Kaviflec Vit D	Meningkatkan Imunitas	Rp.75.000	2	150.000
31.	Masker Medis 3ply	Pelindung	Rp.1.000	600	600.000
32.	Masker Medis sensi Duckbill	Pelindung	Rp.5.000	600	3.000.000
33.	Masker Kain	Pelindung	Rp.5.000	-	-
34.	Minyak Kayu Putih 220ml	Dekongestan	Rp.74.000	4	296.000
35.	Minyak Kayu Putih 120ml	Dekongestan	Rp.64.000	8	512.000
36.	Minyak Kayu Putih 60ml	Dekongestan	Rp.23.000	24	552.000
37.	Minyak Kayu Putih 30ml	Dekongestan	Rp.12.000	36	432.000

No	Nama Obat dan Vitamin	Fungsi	Harga Satuan	Jumlah	Total
38.	Minyak Kayu Putih 15ml	Dekongestan	Rp.6.500	48	312.000
39.	Hot Cream 120ml	Dekongestan	Rp.22.000	8	176.000
40.	Hot Cream 60ml	Dekongestan	Rp.12.500	12	150.000
41.	Plossa Inhaler	Dekongestan	Rp.12.000	12	144.000
42.	Caplang Inhaler	Dekongestan	Rp. 8000	12	96.000
43.	Vick Inhaler	Dekongestan	Rp. 18.000	12	216.000
44.	Fresh Care	Dekongestan	Rp.10.000	24	240.000
45.	Hand Sanitizer 500ml	Antiseptik	Rp.50.000	15	750.000
46.	Hand Sanitizer 100ml	Antiseptik	Rp.10.000	12	120.000
47.	Hand Sanitizer 60ml	Antiseptik	Rp.6000	12	72.000
48.	Susu Bear Brand	Meningkatkan Imunitas	Rp.11.000	24	264.000
49.	Madu Sari 650ml	Meningkatkan Imunitas	Rp.120.000	8	960.000
50.	Madu TJ Murni 150ml	Meningkatkan Imunitas	Rp.18.000	24	432.000
Total					51.786.000

Sumber: Hasil Olah Data (2022)

Berdasarkan hasil tabel 2 tersebut penjualan vitamin, multivitamin, dan obat-obatan sebelum pandemi Covid-19 dibandingkan sebelum masa pandemi Covid-19, omset di Apotek Talitha ini sekitar lima puluh juta rupiah per bulan. Namun pada bulan Juni setelah datangnya Pandemi Covid-19 ini, terdapat peningkatan hingga 100% atau sekitar seratus juta rupiah.

KESIMPULAN

Dalam hasil penelitian yang telah dijelaskan bahwa peneliti dapat menyimpulkan bahwa Penetapan harga berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap adanya Pandemi Covid-19 (Y), dapat dibuktikan berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan. Maka dapat dikatakan bahwa variabel penetapan harga secara signifikan mempengaruhi variabel dependent (Pandemi Covid-19) di Apotek Talitha Kota Cianjur. Kuantitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian dapat dibuktikan dengan hasil penelitian, dapat dikatakan bahwa variabel kedua (kuantitas produk) juga secara signifikan mempengaruhi Pandemi Covid-19 (Y) di Apotek Talitha Kota Cianjur. Faktor penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pandemi Covid-19, dan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Apotek Talitha Cianjur. Dan Harga, faktor penjualan dan kuantitas produk berpengaruh positif secara signifikan Hal ini berpengaruh terhadap harga, faktor penjualan dan kuantitas produk pada masa Pandemi Covid-19 di Apotek Talitha Kota Cianjur.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2018). *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa*. Alfabeta.
- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Ariyanti, K. S., & Sariyani, M. D. (2021). Perilaku pencegahan Covid-19 di lingkungan rumah tangga di desa Gadungan Tabanan Bali. *Jurnal Ilmu Kesehatan MAKIA*, 11(2), 42–49.
- Dhanti, Y. S., & Atmanto, D. (2015). Analisis audit operasional fungsi pemasaran (Studi kasus pada PT. Pardic Jaya Chemicals). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/ Vol*, 23(1).
- Fatihudin, D., & Firmansyah, A. (2019). *Pemasaran jasa:(Strategi, mengukur kepuasan dan loyalitas pelanggan)*. Deepublish.
- Fitriansyah, M. N., Hidayatulloh, M. R., Jariyah, M. A., Nurwan, M. A., Ilmi, I. F., Nusantara, A. G., & Ahmad, A. H. (2020). *Pandemi Covid-19: Kapitalisme dan sosialisme*. Intrans Institute,

Transisi. org.

- Hairunisa, N., & Amalia, H. (2020). Penyakit virus corona baru 2019 (COVID-19). *Jurnal Biomedika Dan Kesehatan*, 3(2), 90–100.
- Khathir, R., & Gani, T. A. (2021). *Oase pandemi Covid-19 based On true stories Jilid 1*. Syiah Kuala University Press.
- Kumalasari, N. R. (2020). *Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk di Toko Ismart dan Indomaret Ponorogo*.
- Kurnianingrum, T. P., SH, M. H., Cahyaningrum, D., Nola, L. F., SH, M. K., & Novianti, S. H. (2021). *Pelindungan kepentingan nasional dalam perdagangan internasional*. Publica Indonesia Utama.
- Martini, T. (2015). Analisis pengaruh harga, kualitas produk, dan desain terhadap keputusan pembelian kendaraan bermotor merek honda jenis skutermatic. *Jurnal Penelitian*, 9(1).
- Rachmawati, M. (2020). Kontribusi sektor UMKM pada upaya pengentasan kemiskinan Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 1(07), 1–13.
- Rosita, R. (2020). Pengaruh pandemi Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 109–120.
- Tasrif, T. (2020). Dampak Covid 19 terhadap perubahan struktur sosial budaya dan ekonomi. *EDU SOCIATA: Jurnal Pendidikan Sosiologi*, 3(1), 88–109.
- Wahidah, I., Athallah, R., Hartono, N. F. S., Rafqie, M. C. A., & Septiadi, M. A. (2020). Pandemi COVID-19: Analisis perencanaan pemerintah dan masyarakat dalam berbagai upaya pencegahan. *Jurnal Manajemen Dan Organisasi*, 11(3), 179–188.
- Zendrato, W. (2020). Gerakan mencegah daripada mengobati terhadap pandemi covid-19. *Jurnal Education and Development*, 8(2), 242.