

SKRIPSI

AFIFAH SALSABILA CHAMIM

**ANALISIS RESPON KONSUMEN TERHADAP
STRATEGI BAURAN PEMASARAN
(*Marketing Mix*) DI APOTEK MERJOSARI
KOTA MALANG**



**PROGRAM STUDI FARMASI
FAKULTAS ILMU KESEHATAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG
2023**

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS RESPON KONSUMEN TERHADAP STRATEGI
BAURAN PEMASARAN (*Marketing Mix*)
DI APOTEK MERJOSARI KOTA MALANG**

(Penelitian di Apotek Merjosari Kecamatan Lowokwaru Kota Malang)

SKRIPSI

**Dibuat untuk memenuhi syarat mencapai gelar Sarjana Farmasi pada Program
Studi Fakultas Ilmu Kesehatan
Universitas Muhammadiyah Malang**

Oleh :
AFIFAH SALSABILA CHAMIM
201910410311032

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

apt. Ika Ratna Hidayati, S.Farm., M.Sc
NIP. 1120907040

Pembimbing II

apt. Mutiara Titani, M.Sc
NIP. 170927021990

Ka.Prodi Farmasi

apt. Sendi Lia Yunita, S.Farm., M.Sc.
NIP. 160114061987

Mengetahui :



DEKAN Fikes UMM

Dr. Yovok Bekti P.M.Kep., Sp.Kom
NIP. 195809111986011001

LEMBAR PENGUJIAN

**ANALISIS RESPON KONSUMEN TERHADAP STRATEGI
BAURAN PEMASARAN (*Marketing Mix*)
DI APOTEK MERJOSARI KOTA MALANG**

(Penelitian di Apotek Merjosari Kecamatan Lowokwaru Kota Malang)

SKRIPSI

**Telah diuji dan dipertahankan didepan tim penguji pada bulan
November 2023**

**Oleh :
AFIFAH SALSABILA CHAMIM
201910410311032**

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



**apt. Ika Ratna Hidayati, S.Farm., M.Sc
NIP. 11209070408**

Pembimbing II



**apt. Mutiara Titani, M.Sc
NIP. 170927021990**

Penguji I



**Dr.apt Hidaiah Rachmawati, S.Si., Sp.FRS,
NIP. 11406090449**

Penguji II



**apt. Rizka Novia Atmadani, S.Farm., M.Sc
NIP. 0714119201**

**SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS
SKRIPSI DAN HASIL PENELITIAN**

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Afifah Salsabila Chamim

NIM : 201910410311032

Fakultas / Jurusan : Ilmu Kesehatan/Farmasi

Judul Karya Tulis/Skripsi : Analisis Respon Konsumen Terhadap Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) di Apotek Merjosari Kota Malang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa, karya tulis tugas akhir ini benar-benar hasil karya sendiri.

Karya tulis tugas akhir ini bukan merupakan plagiarisme, pencurian hasil karya milik orang lain untuk kepentingan saya, karena hubungan material maupun non material, segala bentuk kutipan kami lakukan dengan cara yang sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku.

Bila dikemudian hari ditemukan adanya unsur plagiarisme dan ada ketidaksesuaian isi dari karya tersebut, saya bersedia menerima sanksi dari tim Etik dan Institusi.

Pernyataan ini saya buat dengan kesadaran sendiri dan tidak ada tekanan atau paksaan dari pihak manapun.

Malang, 15 November 2023

Yang menyatakan



Afifah Salsabila Chamim
(201910410311032)

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmannirrahim. Puji syukur berkat rahmat dan karunia Allah subhānahu wata'ālā sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Respon Konsumen Terhadap Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) di Apotek Merjosari Kota Malang” sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana farmasi di Universitas Muhammadiyah Malang. Shalawat dan salam penulis haturkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad Shallallahu ‘Alaihi wa Sallam, keluarga, sahabat, serta pengikutnya hingga akhir zaman. Dalam penulisan skripsi ini tentunya banyak pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan baik moral maupun material. Tidak banyak yang bisa penulis sampaikan di sini selain ucapan syukur alhamdulillah. Semoga segala kebaikan hati dibalas dengan Yang Maha Kuasa. Pada kesempatan yang berharga ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Allah subhānahu wata'ālā yang telah memberikan rahmat, hidayah serta ridhonya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
2. Bapak Dr. Yoyok Bakti Prasetyo, M. Kep., Sp. Kom. selaku Dekan Fakultas Ilmu Kesehatan yang telah memberikan penulis kesempatan untuk mengemban ilmu di jurusan Farmasi FIKES UMM.
3. Ibu apt. Sendi Lia Yunita, S.Farm.,M.Sc. selaku ketua program studi jurusan farmasi yang membantu kelancaran penyusunan skripsi ini.
4. Ibu apt. Ika Ratna Hidayati, M.Sc. dan Ibu apt. Mutiara Titani, M.Sc. selaku dosen pembimbing satu dan dua yang telah memberikan kesempatan untuk ikut serta dalam proyek penelitian ini, mendukung dan perhatian sehingga penulis dapat melangkah menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Dr.apt Hidajah Rachmawati,S.Si.,Sp.FRS dan Ibu apt. Rizka Novia Atmadani, S.Farm., M.Sc. selaku dosen penguji satu dan dua yang dengan sangat sabar telah memberikan arahan sekaligus saran dan kritik untuk menyempurnakan skripsi ini.

6. Kepada segenap dosen dan staf TU Program Studi Farmasi Universitas Muhammadiyah Malang yang telah mengajarkan berbagai ilmu yang bermanfaat dan memberikan pelayanan kemahasiswaan dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Kedua orang tua saya Alm.Bapak Chamim Imron dan Ibu Irma Nur Aisyah tercinta yang selalu memberikan do'a, dukungan, semangat serta ridho sehingga penulis mampu menyelesaikan studi ini dengan baik. Semoga sehat dan bahagia selalu bapak dan ibu.
8. Adek-adek saya Salma, Shofie, Zakky,Fatih yang selalu mendampingi menjadi tempat keluh kesah, serta pendukung setia sehingga penulis tidak pernah kehabisan semangat dalam menyelesaikan penelitian.
9. Semua keluarga tercinta yang tidak pernah berhenti mendoakan penulis agar dilancarkan segala urusan dalam perkuliahan.
10. Teman pejuang berdiri sendiri dalam menghadapi skripsi yaitu Kurnita Puji Lestari yang saling menyemangati sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Sahabat saya yang sudah seperti keluarga di Malang Binti,Jelita,Bella yang selalu menjadi penyemangat dan memberikan solusi disetiap menghadapi masalah apapun. Terimakasih sudah menjadi sahabat dan keluarga dari semester 1 sampai sekarang. Terimakasih sudah selalu ada dan berbagi tawa, suka, dan duka.
12. Teman masa smp sampai sekarang Farah Mardhiyah yang menjadi tempat bercerita dan keluh kesah, selalu memberikan inspirasi baru dan pesan yang menyentuh lewat kisah yang dihadapinya.
13. Teman masa smk Nitak,Ayu,Dwi,Chantika,Tirta,Sahri,Renny yang selalu mengerti perasaan dan kondisi yang saya hadapi, yang tahu semua lika-liku perjalanan saya.
14. Teruntuk semua pihak yang selalu mendukung saya dan percaya bahwa saya mampu dan bisa.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca serta ilmu pengetahuan terutama di bidang kefarmasian.

Malang, 17 November 2023

Afifah Salsabila Chamim



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PENGUJIAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
RINGKASAN	vii
ABSTRACT.....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
DAFTAR SINGKATAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.3.1 Tujuan Umum.....	3
1.3.2 Tujuan Khusus.....	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Penelitian Terdahulu	5
2 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Definisi Apotek	6
2.1.1 Pengertian Apotek	6
2.1.2 Tugas dan Fungsi Apotek.....	6
2.1.3 Standar Pelayanan Kefarmasian Di Apotek	7
2.2 Strategi Pemasaran.....	8
2.2.1 Definisi Strategi.....	8

2.2.2 Definisi Pemasaran	9
2.3 Bauran Pemasaran	10
2.3.1 Produk (<i>Product</i>)	10
2.3.2 Harga (<i>Price</i>)	13
2.3.3 Tempat / Saluran Distribusi (<i>Place</i>)	14
2.3.4 Promosi (<i>Promotion</i>)	17
2.3.5 Orang (<i>People</i>)	19
2.3.6 Proses (<i>Process</i>)	19
2.3.7 Fasilitas Fisik (<i>Physical Evidence</i>)	21
3 BAB III KERANGKA KONSEPTUAL	23
3.1 Bagan Kerangka Konseptual	23
3.2 Uraian Kerangka Konseptual	24
4 BAB IV METODE PENELITIAN	25
4.1 Desain Penelitian	25
4.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	25
4.2.1 Lokasi Penelitian	25
4.2.2 Waktu Penelitian	25
4.3 Teknik Sampling Penelitian	26
4.3.1 Populasi Penelitian	26
4.3.2 Sampel Penelitian	26
4.3.3 Kriteria Penelitian	27
4.3.4 Teknik Sampling	27
4.4 Variabel Penelitian	28
4.5 Definisi Operasional	28
4.6 Teknik Pengumpulan Data	31
4.6.1 Instrumen Penelitian	31
4.6.2 Data Primer	32
4.6.3 Uji Pendahuluan	32
4.6.4 Uji Validitas	33
4.6.5 Uji Reliabilitas	36

4.7 Analisis Data	37
4.8 Etika Penelitian	38
5 BAB V HASIL PENELITIAN.....	40
5.1 Gambaran Umum Penelitian	40
5.2 Data Demografi	40
5.2.1 Data Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	40
5.2.2 Data Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
5.2.3 Data Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	41
5.2.4 Data Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	41
5.2.5 Data Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan.....	42
5.3 Distribusi Jawaban Pasien Tentang Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	43
5.4 Penilaian Respon Konsumen Terhadap Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) yang diterapkan di Apotek Merjosari Kota Malang	45
6 BAB VI PEMBAHASAN.....	48
7 BAB VII KESIMPULAN	60
7.1 Kesimpulan	60
7.2 Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN.....	70

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel I.1 Penelitian Terdahulu	5
Tabel IV.1 Operasional Variabel	30
Tabel IV.2 <i>Skala Likert</i>	31
Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas Kuesioner Tanggapan Pasien.....	35
Tabel IV.4 Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner Tanggapan Pasien	37
Tabel IV.5 Konversi Kecenderungan Skor Rata-Rata Strategi Bauran Pemasaran	38
Tabel V.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	40
Tabel V.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	41
Tabel V.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	41
Tabel V.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	42
Tabel V.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan.....	42
Tabel V.6 Distribusi Jawaban Pasien Tentang Bauran Pemasaran Di Apotek.	43
Tabel V.7 Penilaian Respon Konsumen Terhadap Strategi Bauran Pemasaran	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 3.1 Kerangka Konseptual	23



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 1 Daftar Riwayat Hidup.....	70
Lampiran 2 Surat Ijin Studi Pendahuluan.....	71
Lampiran 3 Keterangan Layak Etik.....	72
Lampiran 4 Surat Pernyataan Orisinalitas.....	73
Lampiran 5 Form Bebas Plagiasi.....	74
Lampiran 6 Kartu Kendali Plagiasi.....	75
Lampiran 7 Informed Consent.....	76
Lampiran 8 Kuesioner.....	77
Lampiran 9 Data Uji Validitas dan Reliabilitas.....	80
Lampiran 10 Hasil Uji Validitas.....	81
Lampiran 11 Hasil Uji Reliabilitas.....	84
Lampiran 12 Hasil Data Demografi Responden.....	85
Lampiran 13 Nilai Kuesioner Per Variabel Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	87
Lampiran 14 Hasil Rata-Rata Per Nomer Variabel.....	90
Lampiran 15 Nilai Pengukuran Respon Konsumen Per Variabel dan Respon Total Terhadap Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	91
Lampiran 16 Dokumentasi.....	94

DAFTAR PUSTAKA

- Afira, N. A. (2021). Gambaran Kepuasan Konsumen Terhadap Bauran Pemasaran Di Apotek Mustang Farma. *Prosiding Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Samarinda*, 104–116. <http://jurnal.stiksam.ac.id/index.php/prosiding/article/view/580>
- Ahyar, H., Maret, U. S., Andriani, H., Sukmana, D. J., Mada, U. G., Hardani, S.Pd., M. S., Nur Hikmatul Auliya, G. C. B., Helmina Andriani, M. S., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Issue March).
- Amalia, R. N., Dianingati, R. S., & Annisaa', E. (2022). Pengaruh Jumlah Responden terhadap Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kuesioner Pengetahuan dan Perilaku Swamedikasi. *Generics: Journal of Research in Pharmacy*, 2(1), 9–15. <https://doi.org/10.14710/genres.v2i1.12271>
- Amalia, T. (2019). Evaluasi Standar Pelayanan Kefarmasian Apotek Di Apotek X Berdasarkan Permenkes Nomor 73 Tahun 2016. *Jurnal Inkofar*, 1(1), 49–58. <https://doi.org/10.46846/jurnalinkofar.v1i1.77>
- Amin, M. Al, & Juniati, D. (2017). Klasifikasi Kelompok Umur Manusia Berdasarkan Analisis Dimensi Fraktal Box Counting Dari Citra Wajah Dengan Deteksi Tepi Canny. *Ilmiah Matematika MATHunesa*, 2(6), 34. <https://media.neliti.com/media/publications/249455-none-23b6a822.pdf>
- Andriyanto, L., Syamsiar, S., & Widowati, I. (2020). Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix 7-P) Terhadap Keputusan Pembelian Di Thiwul Ayu Mbok Sum. *Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi*, 20(1), 26. <https://doi.org/10.31315/jdse.v20i1.3248>
- Arifka, N. (2021). Penerapan Strategi Bauran Pemasaran 7P dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Sambel Layah Arcawinangun). *Tesis, IAIN Purwokerto*, 1–129. <http://repository.iainpurwokerto.ac.id/9468/>

- Arsi, A. (2021). Realibilitas Instrumen Dengan Menggunakan Spss. *Validitas Realibilitas Instrumen Dengan Menggunakan Spss*, 1–8. <https://osf.io/m3qxs>
- Audy, B., Gosari, J., Fakhriyah, S., Asri, M., & Saputra, T. (2019). Marketing Strategy of Bandeng Presto. *Prosiding Simposium Nasional Kelautan Dan Perikanan VI*, 37–42.
- BPOM RI. (2021). Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 2 tahun 2021 tentang Pedoman Pengawasan Periklanan Obat. *Bpom Ri*, 11, 1–16.
- Budiman, W., & Christine. (2017). Analisis Pengaruh Marketing Mix (7P) terhadap Minat Beli Ulang Konsumen (Studi pada House of Moo, Semarang). *Industrial Engineering Online Journal*, 6(1), 8. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/ieoj/article/view/15928>
- Caroline, E., Santoso, I., & Deoranto, P. (2021). Pengaruh Marketing Mix (7P) Dan Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Healthy Food Bar Di Malang. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 15(1), 10–19. <https://doi.org/10.9744/pemasaran.15.1.10-19>
- Claudio, C. D., Sarapun, M. S. R., & Sondakh, M. T. (2022). Sanksi Pidana Penjualan Obat Di Atas Harga Normal Menurut Pasal 62 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. *Lex Privatum*, X(1), 162–171.
- Departemen Kesehatan RI. (2017). Sterkwerkende Geneesmiddelen Ordonnantie , Staatsblad 1949:419); *Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2017 Tentang Apotik*, 1–36.
- Dewi, P. N., Hendriyani, C., & Ramdhani, R. M. (2021). Analisis Implementatasi Strategi Bauran Pemasaran 7P Pada Usaha Bakso Wong Jowo By Tiwi. *JIP (Jurnal Industri Dan Perkotaan)*, 17(2), 6. <https://doi.org/10.31258/jip.17.2.6-13>
- Dindin. (2020). Eduka : Jurnal Pendidikan, Hukum, dan Bisnis. *Eduka: Jurnal Pendidikan, Hukum, Dan Bisnis*, 5(1), 45–58.

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/Eduka/article/view/7103>

- Dysyandi, W., Sumaryono, W., Widyastuti, S., & Lesmana, H. (2019). Bauran Pemasaran Tentang Konsep Apotek Modern Serta Strategi Pemasarannya. *JRB- Jurnal Riset Bisnis*, 3(1), 1–8. <https://doi.org/10.35592/jrb.v3i1.975>
- Eka Saatir Rohmah, Anggi Restyana, L. S. (2021). Analisis Hubungan Startegi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Kepuasan Konsumen dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya Di Apotek Diva Sejahtera Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Kesehatan Mahasiswa UNIK*, 3(1), 39–51.
- Eling Bunga Nurani, Amatullah Syarifah, Nilta Dizzania, Deni Agustini Wulandari, & Amyda Ayu Dianritami. (2022). Pengembangan Plastik Pengemas Obat yang Informatif dan Beradsorben. *INSOLOGI: Jurnal Sains Dan Teknologi*, 1(1), 55–63. <https://doi.org/10.55123/insologi.v1i1.146>
- Faridah, D., Husada, P., Kabupaten, S., Faridah, K. T., Sentat, T., Jubaidah, S., Tinggi, S., & Samarinda, I. K. (2021). *Analisis Respon Konsumen Terhadap Strategi Bauran Pemasaran Farmasi (Marketing Mix)*. 160–170.
- Gannika, L., & Sembiring, E. E. (2020). Tingkat pengetahuan dan perilaku pencegahan coronavirus disease 2019 (COVID-19) pada masyarakat sulawesi utara. *NERS: Jurnal Keperawatan*, 16(2), 83–89. <http://ners.fkep.unand.ac.id/index.php/ners/article/view/377>
- Garaika, G., & Feriyan, W. (2019). Promosi Dan Pengaruhnya Terhadap Terhadap Animo Calon Mahasiswa Baru Dalam Memilih Perguruan Tinggi Swasta. *Jurnal AKTUAL*, 16(1), 21. <https://doi.org/10.47232/aktual.v16i1.3>
- Gunawan, et al. (2019). Evaluasi Pengelolaan Obat dan Strategi Perbaikan Dengan Metode Hanlon Di Intalasi Fsrmasi Rumah Sakit Umum Daerah Poso Provinsi Selawesi Tengah. *Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers, Part J: Journal of Engineering Tribology*, 224(11), 122–130.

- Hamdi, H. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Konfeksi Al-Fazzar Soreang Kabupaten Bandung. *Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Pasundan Bandung*, 18–20. <http://repository.unpas.ac.id/43753/>
- Hidayat, R., & Hayati, H. (2019). Jurnal Ners Volume 3 Nomor 2 Tahun 2019 Halaman 84 - 96 JURNAL NERS Research & Learning in Nursing Science <http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/ners> Pengaruh Pelaksanaan SOP Perawat Pelaksana Terhadap Tingkat Kecemasan Pasien Di Rawat Inap. *Universitas Pahlawan Tuanku Tambusa*, 3(23), 274–282.
- Hukum, P., Konsumen, T., Membeli, Y., Putri, Y. P., Studi, P., Hukum, I., Syariah, F., Hukum, D. A. N., Islam, U., Sultan, N., & Kasim, S. (2022). *Perlindungan hukum terhadap konsumen yang membeli obat diatas harga eceran tertinggi (studi kasus apotek kecamatan tualakabupaten siak)*.
- Irene Dewi, O. (2018). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Chang Tea Di Surabaya. *Agora*, 6(2), 2–7.
- Kamaludin, & Sulistiono. (2020). Kualitas Produk Sebagai Faktor Penting Dalam Pemasaran Ekspor Pada PT. Eurogate Indonesia Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan. *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan*, 1–45.
- Kemenkes RI. (2019). Infodatin Hari Farmasi Sedunia 2019. *InfoDATIN*, 2–4. https://www.kemkes.go.id/downloads/resources/download/pusdatin/infodatin/Infodatin_Hari-Farmasi-Sedunia_2019.pdf
- Komite Etik Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Nasional Kementerian Kesehatan RI. (2021). *Pedoman Dan Standar Etik*.
- Kosanke, R. M. (2019). *Metode Penelitian Etika Penelitian*.
- Laoly Pratiwi Sirait, A. (2021). Pengaruh Desai Produk, Daya Tarik Iklan, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda PCX (Studi Pada

Honda PCX Club Jakarta). *Repository STEI. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta*, 45.

Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan Snowball Sampling. *Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33–39. p-ISSN 2549-7332 | e-ISSN 2614-1167

Lestari, P., & Saifuddin, M. (2020). Implementasi Strategi Promosi Produk Dalam Proses Keputusan Pembelian Melalui Digital Marketing Saat Pandemi Covid'19. *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA)*, 3(2), 23–31. <https://doi.org/10.15642/manova.v3i2.301>

Melani, E. (2022). *Program Studi Sarjana Farmasi Sekolah Tinggi Ilmu Farmasi Makassar Makassar 2021*.

Menteri Kesehatan Republik Indonesia. (2017). Pengertian Apotek. *Apotek*, 51, 1–17. [http://eprints.umg.ac.id/3446/3/4.BAB II.pdf](http://eprints.umg.ac.id/3446/3/4.BAB%20II.pdf)

Mulyadi, M. (2019). Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Serta Pemikiran Dasar Menggabungkannya [Quantitative and Qualitative Research and Basic Rationale to Combine Them]. *Jurnal Studi Komunikasi Dan Media*, 15(1), 128–138.

Narendra, M. P., Skarayadi, O., Duda, M., & Adirestuti, P. (2017). Analisis Tingkat Kepuasan Pelanggan Terhadap Pelayanan Di Apotek Kimia Farma Gatot Subroto Bandung. *Kartika Jurnal Ilmiah Farmasi*, 5(1), 31–37. <https://doi.org/10.26874/kjif.v5i1.116>

Nurfitri, A. D. (2018). Hubungan Antara Efikasi Politik Dan Kepercayaan Politik Dengan Partisipasi Politik Daring Pada Mahasiswa Pengguna Media Sosial Di Kota Semarang. <Http://Repository.Unika.Ac.Id/>, 52–63. [http://repository.unika.ac.id/17672/4/15.E2.0002 ALDILA DYAS NURFITRI, S.PSI\(9.34\)..BAB III.pdf](http://repository.unika.ac.id/17672/4/15.E2.0002%20ALDILA%20DYAS%20NURFITRI,%20S.PSI(9.34)..BAB%20III.pdf)

Pontoh, B., Hermanto, B., & Apituley, J. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan

Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Jasa Transportasi Online Grab. *Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1(1), 1–15.

Pratama, M. W., Hasan, D., & Putriana, L. (2022). *Analisis Strategi Dalam Menjalankan Bisnis Apotek dan Meningkatkan Omzet Pada Masa Pandemi Covid 19 Strategy Analysis of the Pharmacy Business and Turnover During the Covid 19 Pandemic Program Magister Ilmu Kefarmasian , Universitas Pancasila , DKI Jakart.* 16(3), 352–361.

Purwanto, F. (2021). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Lipstik Revlon Di Yogyakarta.* 1–33.

Purwati, A. A., Siahaan, J. J., & Hamzah, Z. (2019). Analisis Pengaruh Iklan, Harga dan Variasi Produk terhadap Keputusan Pembelian di Toko Rumah Mebel Pekanbaru. *Jurnal Ekonomi Kiat*, 30(1), 20. [https://doi.org/10.25299/kiat.2019.vol30\(1\).3870](https://doi.org/10.25299/kiat.2019.vol30(1).3870)

Puspasari, H., & Puspita, W. (2022). Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Tingkat Pengetahuan dan Sikap Mahasiswa terhadap Pemilihan Suplemen Kesehatan dalam Menghadapi Covid-19. *Jurnal Kesehatan*, 13(1), 65. <https://doi.org/10.26630/jk.v13i1.2814>

Puspikaryani, G. A. P., Iin Kristanti, I. G. A. M., & Wibawa, I. M. A. Y. (2022). Strategi Perencanaan dan Pengadaan Obat Dalam Penanganan Pandemi Covid-19 di Instalasi Farmasi RSUD Bali Mandara. *Majalah Farmaseutik*, 18(1), 85. <https://doi.org/10.22146/farmaseutik.v18i1.71902>

Putri, A. W. (2018). pengaruh Variasi Produk, Cita Rasa, Kualitas Produk, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Jenang Teguh Raharjo Ponorogo. *Journal of Linguistics*, 3(2), 139–157.

Rahim, E., & Mohamad, R. (2021). Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dalam Perspektif Syariah. *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(1), 15–26. <https://doi.org/10.54045/mutawazin.v2i1.234>

- Rahmayanti, S. (2021). Review Artikel: Tren Dan Kemajuan Terbaru Teknologi Kemasan Sediaan Farmasi (Trend and Recent Advance of Pharmaceutical Packaging). *Farmaka*, 19(1), 26–34.
- Ramlah. (2021). *Praktik Akad Muzâra'ah dalam Mapeppe Dare pada Masyarakat Desa Nepo Kabupaten Barru*. 29–35.
- Ricky Martjiono, Santoso, S. P., Aprilia, A., & Remiasa, M. (2018). Analisa Pengaruh Bauran Pemasaran (7P) Terhadap Keputusan Pembelian di Rumah Makan Kakkk , Ayam Geprek !!! *Journal of Marketing, Surabaya*, 484–494.
- Sa'adah, L., Martadani, L., & Taqiyuddin, A. (2021). Analisis Perbedaan Kinerja Karyawan Berdasarkan Jenis Pekerjaan Pada Pt Surya Indah Food Multirasa Jombang. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(2), 515.
- Samsu. (2017). Metode Penelitian Metode Penelitian. *Metode Penelitian Kualitatif*, 17, 43. [http://repository.unpas.ac.id/30547/5/BAB III.pdf](http://repository.unpas.ac.id/30547/5/BAB%20III.pdf)
- Sari, R. M. (2020). Unsur Unsur Strategi (manajemen). *Kajian Pustaka*, 2004, 6–25.
- Sary. (2021). Implementasi Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pada Obat Prekursor Di Apotek Kimia Farma Jalan Sultan Agung Nomer 99 Kota Tegal. *Politeknik Harapan Bersama Tegal*, 85. <http://eprints.poltektegal.ac.id/id/eprint/190>
- Setyawati, R. D. (2018). Instrumen Angket Self-Esteem Mahasiswa Ditinjau Dari Validitas Dan Reliabilitas. *Phenomenon : Jurnal Pendidikan MIPA*, 7(2), 174–186. <https://doi.org/10.21580/phen.2017.7.2.1932>
- Sihombing, R. (2017). Metode Penelitian Uji Validitas dan Reliabilitas. *Metode Penelitian Kualitatif*, 17, 43.
- Siregar, R. A. (2020). Penanganan Pembiayaan Bermasalah Mikro 75ib Di Bank BRI Syariah Kcp Rantau Prapat. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.

- Slamet, R., & Wahyuningsih, S. (2022). Validitas Dan Reliabilitas Terhadap Instrumen Kepuasan Ker. *Aliansi: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 17(2), 51–58. <https://doi.org/10.46975/aliansi.v17i2.428>
- Sonalia, D., & Hubeis, M. (2019). Pengendalian Mutu Pada Proses Produksi Di Tiga Usaha Kecil Menengah Tahu Kabupaten Bogor. *Jurnal Manajemen Dan Organisasi*, 4(2), 112. <https://doi.org/10.29244/jmo.v4i2.12618>
- Sulastiyono. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bukti Fisik (Physical Evidence) Terhadap Kepuasan Konsumen Di Hotel California Bandung (Survei Pada Pelanggan Hotel California Bandung). *Listya Lintang Dewi*, 53(9), 1689–1699.
- Supriyanta, J., El-Haque, G. A., & Lestari, T. (2020). Evaluasi Pelaksanaan Cara Distribusi Obat Yang Baik (Cdob) Di Apotek Wilayah Kecamatan Cikupa Kabupaten Tangerang. *Jurnal Farmagazine*, 7(2), 14. <https://doi.org/10.47653/farm.v7i2.183>
- Syahputra, R. (2019). Strategi Pemasaran Dalam Alquran Tentang Promosi Penjualan. *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)*, 6(2), 83–88. <https://doi.org/10.36987/ecobi.v6i2.8>
- Syamsurizal. (2020). Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur. *Jurnal Osf*, 1–11.
- Syamsuryadin, S., & Wahyuniati, C. F. S. (2017). Tingkat Pengetahuan Pelatih Bola Voli Tentang Program Latihan Mental Di Kabupaten Sleman Yogyakarta. *Jorpres (Jurnal Olahraga Prestasi)*, 13(1), 53–59. <https://doi.org/10.21831/jorpres.v13i1.12884>
- Tanzeh, A., & Arikunto, S. (2020). Metode Penelitian Metode Penelitian. *Metode Penelitian*, 43, 22–34.
- Trisnayanti. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pasien Di RSUD H.Padjonga DG. Ngalle Kabupaten Takalar. *Applied Microbiology and Biotechnology*, 2507(1), 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.solener.2019.02.027>

Wicaksana, A., & Rachman, T. (2018). Klasifikasi Kelompok Pendidikan Terakhir Manusia Berdasarkan karakteristik Responden. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 3(1), 10–27. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>

Yulistiawaty, N. T. (2020). Kegiatan Pramuka Di Sdn 1 Hadiluwih Berbasis Patriotisme Untuk Menumbuhkan Rasa Nasionalisme. *Doctoral Dissertation STKIP PGRI PACITAN*, 28–43.

Zainuddin, M. Z., Manan, L. O. Ab., Sahyunu, S., HM, S., Lajaraia, R. T., & Naim, I. (2022). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Apotek UHO Kendari. *Sultra Journal of Economic and Business*, 3(1), 69–78. <https://doi.org/10.54297/sjeb.vol3.iss1.232>





FAKULTAS ILMU KESEHATAN

FARMASI

farmasi.umm.ac.id | farmasi@umm.ac.id

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
MALANG

HASIL DETEKSI PLAGIASI

FORM P2

Berdasarkan hasil tes deteksi plagiasi yang telah dilakukan oleh Biro Tugas Akhir Program Studi Farmasi Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Muhammadiyah Malang, yang telah dilaksanakan pada hari dan tanggal 11 November 2023 pada karya ilmiah mahasiswa di bawah ini :

Nama : AFIFAH SALSABILA CHAMIM
NIM : 201910410311032
Program Studi : Farmasi
Bidang Minat : Farmasi Komunitas
Judul Naskah : Analisis Respon Konsumen Terhadap Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix) Di Apotek Merjosari Kota Malang

Jenis naskah : skripsi / naskah publikasi / lain-lain

Keperluan : mengikuti **ujian seminar hasil skripsi**

Hasil dinyatakan : **MEMENUHI / ~~TIDAK MEMENUHI SYARAT~~*** dengan rincian sebagai berikut

No	Jenis naskah	Maksimum kesamaan	Hasil deteksi
1	Bab 1 (pendahuluan)	10	2
2	Bab 2 (tinjauan pustaka)	25	7
3	Bab 3 dan 4 (kerangka konsep dan metodologi)	35	24
4	Bab 5 dan 6 (hasil dan pembahasan)	15	12
5	Bab 7 (kesimpulan dan saran)	5	0
6	Naskah publikasi	25	21

Keputusannya : **LOLOS / ~~TIDAK LOLOS~~** plagiasi

Malang, 11 November 2023

Petugas pengecek plagiasi

