

**“PERBANDINGAN *TICKET SIZE* PRODUK COMBIPHAR
KETIKA *EVENT* VAKSINASI DI JIEXPO KEMAYORAN,
KANISIUS DAN JCC”**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie



UNIVERSITAS
BAKRIE

Disusun Oleh:

Sarifah Najwa

1171001141

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE**

2021


HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tugas Akhir ini adalah
hasil karya saya sendiri
dan semua sumber baik
yang dikutip maupun
dirujuk**

**Telah saya nyatakan
dengan benar.**

Nama : Sarifah Najwa

NIM : 1171001141

Tanda Tangan : 

Tanggal : 31 Agustus 2021

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Tugas Akhir ini diajukan oleh

Nama : Sarifah Najwa
NIM : 1171001141
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : Perbandingan *Ticket Size* Produk Combiphar Ketika *Event* Vaksinasi di JiExpo Kemayoran, Kanisius dan JCC.

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

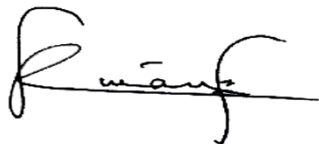
Pembimbing : Ir. Aurino Rilman Adam Djamaris, M. M

()

Penguji I : Dr. Jerry Heikal, S.T., M. M

()

Penguji II : Dr. Dudi Rudianto, S.E., M. Si

()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 31 Agustus 2021

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Perbandingan *Ticket Size* Produk Combiphar Ketika *Event* Vaksinasi di JiExpo Kemayoran, Kanisius dan JCC”. Tujuan penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai Program Studi Sarjana (S1) Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie.

Dalam proses penyusunan skripsi ini tentu banyak sekali hambatan dan rintangan yang dihadapi penulis. Akan tetapi, semua hambatan dan rintangan dapat dilalui dan teratasi dengan baik karena dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya mengucapkan terimakasih sedalam – dalamnya kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa yang selalu memberikan petunjuk, anugerah, dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Keluarga penulis yaitu Bapak H. A. Zarwani dan Ibu Hj. Siti Komariah selaku orang tua penulis yang tiada henti nya memberikan *support* dan doa serta telah bekerja keras demi memberikan pendidikan yang terbaik kepada penulis.
3. Bapak Ir. Aurino Rilman Adam Djamaris, M.M selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengaruh dan teknik penulisan skripsi ini serta bimbingan dan kesabaran bapak terhadap saya sangat berguna sekali dalam menjalani sebuah proses penulisan skripsi dengan baik.
4. Bapak/Ibu Dosen pengajar di Fakultas Ekonomi yang telah memberikan ilmu selama menuntut ilmu di Universitas Bakrie.
5. Teman-teman *event* (Dita, Sofia, Nabila, Ka Rissa, Pak Herry, dan yang lainnya) yang selalu memberikan saya semangat dan juga membantu mendapatkan informasi untuk kebutuhan penyusunan skripsi in.
6. Teman-teman seperjuangan ku (Natasha, Nia, Ica, Fifi, Zakira, Elfira) yang selalu berjuang bersama-sama menyelesaikan skripsi ini.

7. Teman-teman grup “Beegeng” (Tania, Nisa, Sahal) yang selalu memberikan semangat, dorongan, dan waktunya untuk menemani saya selama penulisan ini berlangsung.
8. Ega Novita Sari teman pada saat semester awal saya di Universitas Bakrie yang selalu memberikan support, selalu mau membantu saya dan memberikan saya inspirasi dalam penulisan ini.
9. Saudara dan teman-teman yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan agar segera lulus dan meraih cita-cita.
10. Diri sendiri karena tidak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini. Karena sudah bekerja keras siang dan malam, lembur ketemu pagi sampai malam lagi untuk mengerjakan skripsi ini. Semoga skripsi ini menjadi karya terbaik saya, dan memotivasi saya untuk lebih belajar lagi dan membuat karya lainnya.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan. Untuk itu penulis mohon maaf atas segala kekurangan tersebut. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan semua pihak yang membacanya. Akhir kata semoga kita semua dalam lindungan Allah SWT membalas segala kebaikan bapak/ibu/saudara/I sekalian.

Jakarta, Agustus 2021



Sarifah Najwa

1171001141

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sarifah Najwa
NIM : 1171001141
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Perbandingan *Ticket Size* Produk Combiphar Ketika *Event* Vaksinasi di JiExpo Kemayoran, Kanisius dan JCC”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan has bebas royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolah dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selamatetap mencamtumkan nama saya sebagai penulis/pemcipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 31 Agustus 2021

Yang Menyatakan,



Sarifah Najwa

Perbandingan *Ticket Size* Produk Combiphar Ketika *Event* Vaksinasi di JiExpo Kemayoran, Kanisius dan JCC.

Sarifah Najwa¹

ABSTRAK

PT Combiphar didirikan pada tahun 1971 dari sebuah industri rumahan di Bandung, yang memproduksi obat-obat antibiotika, analgesik dan obat batuk hitam legendaris. Combiphar kian berkembang, hingga pada 1983, Combiphar mendirikan pabrik dengan skala yang lebih besar di Padalarang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan *ticket size* produk Rusgone, Therabex, Osteopor, Jointfit Extra dan Jointfit Reguler ketika *event* vaksinasi di JiExpo Kemayoran, Kolese Kanisius dan JCC. Penelitian ini terdiri dari variabel bebas (X) yaitu produk Combiphar dan variabel terikat (Y) yaitu *ticket size* produk. Jenis dalam penelitian ini kuantitatif menggunakan metode eksperimen. Dengan kriteria sampel adalah konsumen Combiphar pada *event* vaksinasi di JiExpo Kemayoran, Kanisius dan JCC. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *event* memang berpengaruh terhadap peningkatan penjualan, tetapi tidak semua *event* mempunyai peningkatan penjualan yang berbeda, di beberapa *event* peningkatan penjualannya tetap sama. Maka untuk melihat perbedaan nilai rata-rata penjualan per produknya disini menggunakan *ticket size*, yaitu dihitung dengan total penjualan dibagi dengan jumlah pengunjung.

Kata kunci — Farmasi, *Ticket Size*, Penjualan, *Event*, *Event Marketing*, Combiphar.

Comparison of Combiphar Product Ticket Sizes During Vaccination Events at JiExpo Kemayoran, Kanisius and JCC.

Sarifah Najwa¹

ABSTRACT

PT Combiphar was founded in 1971 from a cottage industry in Bandung, which produces antibiotics, analgesics and the legendary black cough medicine. Combiphar continued to grow, until in 1983, Combiphar established a larger-scale factory in Padalarang. This study aims to determine the difference in ticket sizes for Rusgone, Therabex, Osteopor, Jointfit Extra and Jointfit Regular products during vaccination events at JiExpo Kemayoran, Kanisius College and JCC. This study consisted of the independent variable (X) namely Combiphar products and the dependent variable (Y) namely the ticket size of the product. The type in this research is quantitative using the experimental method. The sample criteria are Combiphar consumers at vaccination events at JiExpo Kemayoran, Kanisius and JCC. The results showed that the event did have an effect on increasing sales, but not all events had a different increase in sales, in some events the increase in sales remained the same. So to see the difference in the average value of sales per product here, we use ticket size, which is calculated by total sales divided by the number of visitors.

Keywords — Pharmacy, Ticket Size, Sales, Event, Event Marketing, Combiphar.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	i
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
ABSTRAK	vi
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian.....	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	10
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Landasan Teori	11
2.1.1 Penjualan.....	11
2.1.2 Promosi	14
2.1.3 <i>Event</i> dan <i>Event Marketing</i>	16
2.2 Penelitian Terdahulu.....	23
2.3 Kerangka Pemikiran	25
2.4 Hipotesis	25
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	28
3.1 Jenis Penelitian	28
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	29
3.3 Populasi, Sample dan Teknik Pengambilan Sampel	30
3.3.1 Populasi.....	30
3.3.2 Sampel	30
3.3.3 Teknik Pengambilan Sampel	30
3.4 Sumber Data	31
3.5 Teknik Pengumpulan Data	32
3.6 Variabel Penelitian dan Operasional Variabel	32

3.6.1 Variabel Penelitian.....	32
3.6.2 Operasional Variabel Penelitian	33
3.7 Instrumen Penelitian.....	34
3.8 Teknik Analisis Data	34
3.8.1 Analisis Deskriptif	34
3.8.2 Uji Normalitas Data	34
3.8.3 Uji Korelasi.....	35
3.8.4 Uji One Way Anova	35
BAB 4 Analisis Data dan Penelitian	37
4.1 Hasil Penelitian.....	37
4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian	37
4.1.2 Sejarah Singkat Perusahaan	37
4.1.3 Produk-Produk PT Combiphar	38
4.2 Analisis Deskriptif Variabel Penelitian	39
4.2.1 Rusgone	40
4.2.2 Therabex	40
4.2.3 Osteopor	41
4.2.4 Jointfit Extra	42
4.2.5 Jointfit Reguler	43
4.3 Uji Normalitas	43
4.4 Uji Homogenitas.....	45
4.5 Uji One Way ANOVA	46
4.5.1 Produk Rusgone.....	46
4.5.2 Produk Therabex.....	47
4.5.3 Produk Osteopor	47
4.5.4 Produk Jointfit Extra.....	48
4.5.5 Produk Jointfit Reguler.....	48
4.6 Uji Post Hoc LSD.....	49
4.7 Pembahasan	56
BAB 5 Kesimpulan dan Saran	59
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Produk-Produk Combiphar	1
Gambar 1.2 Grafik Peningkatan Pembelian di Masa Pandemic Covid-19	2
Gambar 1.3 Perbandingan Harga Produk Combiphar	6
Gambar 2.1 Proses Pertukaran	12

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Promosi Hadiah Setiap Pembelian Produk Combiphar (Per Pcs).....	7
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3.1 Jenis-Jenis Penelitian Eksperimen	29
Tabel 3.2 Operasional Variable.....	33
Tabel 4.1 Statistik Deskriptif Variabel Penjualan Pada <i>Event</i> Vaksin di JiExpo, Kanisius dan JCC	40
Tabel 4.2 Statistik Deskriptif Variabel Penjualan Pada <i>Event</i> Vaksin di JiExpo, Kanisius dan JCC	40
Tabel 4.3 Statistik Deskriptif Variabel Penjualan Pada Event Vaksin di JiExpo, Kanisius dan JCC	41
Tabel 4.4 Statistik Deskriptif Variabel Penjualan Pada Event Vaksin di JiExpo, Kanisius dan JCC	42
Tabel 4.5 Statistik Deskriptif Variabel Penjualan Pada Event Vaksin di JiExpo, Kanisius dan JCC	43
Tabel 4.6 Hasil Uji Normalitas	44
Tabel 4.7 Hasil Uji Homogenitas.....	45
Tabel 4.8 Hasil Analisis One Way ANOVA Rusgone	46
Tabel 4.9 Hasil Analisis One Way ANOVA Therabex	47
Tabel 4.10 Hasil Analisis One Way ANOVA Osteopor.....	47
Tabel 4.11 Hasil Analisis One Way ANOVA Jointfit Extra	48
Tabel 4.12 Hasil Analisis One Way ANOVA Jointfit Reg.....	48
Tabel 4.13 Uji Post Hoc Tukey Rusgone.....	49
Tabel 4.14 Uji Post Hoc Tukey Therabex.....	50
Tabel 4.15 Uji Post Hoc Tukey Osteopor	52
Tabel 4.16 Uji Post Hoc Tukey Jointfit Extra.....	53
Tabel 4.17 Uji Post Hoc Tukey Jointfit Regular.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Analisis Deskriptif	66
Lampiran 2 Hasil Uji Homogeneity	68
Lampiran 3 Hasil Uji One Way ANOVA	69
Lampiran 4 Hasil Uji Post Hoc Tests	70
Lampiran 5 Hasil Uji Homogeneous Subsets	72