

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Distribusi Obat**

Obat merupakan komoditas yang memiliki karakteristik tersendiri sehingga memerlukan manajemen distribusi yang baik agar dapat diperoleh secara mudah oleh masyarakat/pasien yang membutuhkan. Cara Distribusi Obat yang Baik (CDOB) adalah cara distribusi/penyaluran obat dan/atau bahan obat yang bertujuan untuk memastikan mutu sepanjang jalur distribusi atau penyaluran sesuai persyaratan dan tujuan penggunaannya (BPOM No. 9/2019:I:1(1)).

Pedagang Besar Farmasi (PBF) adalah salah satu contoh sarana distribusi farmasi yang merupakan perusahaan yang memiliki izin untuk pengadaan, penyimpanan, penyaluran obat dan atau bahan obat dalam jumlah besar sesuai ketentuan perundang-undangan (BPOM No.9/2019:I:1(3)). PBF dan PBF cabang memiliki sertifikat CDOB sebagai dokumen sah yang merupakan bukti bahwa PBF dan PBF cabang telah memenuhi persyaratan CDOB dalam mendistribusikan obat dan atau bahan obat (BPOM No. 9/2019:I:1(8)).

Prinsip Cara Distribusi Obat yang Baik (CDOB) berlaku untuk aspek pengadaan, penyimpanan, penyaluran termasuk pengembalian obat dan/atau bahan obat dalam rantai distribusi. Semua pihak yang terlibat dalam distribusi obat atau bahan obat bertanggung jawab untuk memastikan mutu obat atau bahan obat selama proses distribusi. Selain itu semua pihak yang terlibat dalam proses distribusi harus menerapkan prinsip kehati-hatian dengan mematuhi prinsip CDOB misal dalam prosedur terkait dengan kemampuan telusur dan identifikasi risiko (BPOM, 2019).

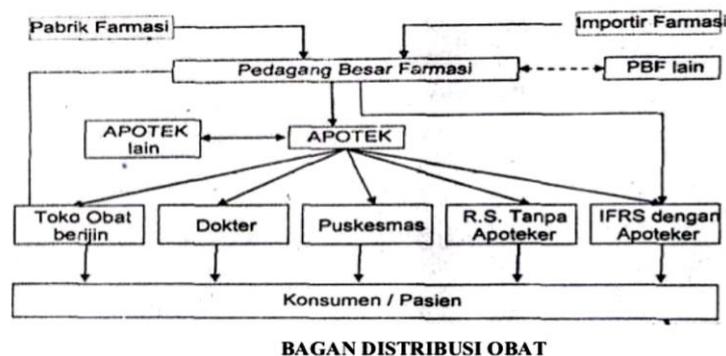
Sanksi terhadap pelanggar ketentuan CDOB yaitu berupa sanksi administratif sebagai berikut:

- a. Peringatan tertulis;
- b. Penghentian sementara kegiatan; dan atau

c. Pencabutan sertifikat CDOB.

Pengenaan sanksi berupa pencabutan sertifikat CDOB diberikan jika terjadi penyimpangan penerapan CDOB yang menyebabkan penyalahgunaan distribusi obat atau PBF atau PBF Cabang dengan sengaja melakukan tindakan yang mengakibatkan CDOB tidak terlaksana (BPOM No. 9/2019:III:6).

Alur distribusi obat yaitu PBF dan PBF Cabang hanya dapat menyalurkan obat kepada PBF atau PBF Cabang lain dan fasilitas pelayanan kefarmasian meliputi apotek, instalasi farmasi rumah sakit, puskesmas, klinik, atau toko obat dikecualikan PBF dan PBF Cabang tidak dapat menyalurkan obat keras kepada toko obat (Permenkes RI No. 1148/2011:III:18(1-3)).



**BAGAN DISTRIBUSI OBAT**

Obat – obat  
 Daftar O ( Narkotik)  
 G (Obat Keras)  
 OKT (Psikotropik)  
 W (Warehuwing) = bebas terbatas  
 HV (Handvercoov) = bebas

(sumber: Haeria, 2017:81)

Gambar 2.1 Bagan Distribusi Obat.

## B. Pemasaran *Online* atau *Online Shop*

*Online shopping* didefinisikan sebagai sarana atau toko yang menawarkan barang dan jasa lewat internet sehingga konsumen dapat melihat barang – barang secara langsung baik dalam bentuk gambar atau foto dan dalam bentuk video. Proses pelanggan membeli jasa atau produk melalui internet sehingga pelanggan dapat memanfaatkan waktu luangnya dari rumah mereka sendiri untuk mengunjungi sebuah toko *online* (Wijaya, Jafar, 2014:38).

Alur dalam transaksi jual beli *online* adalah: penjual memasang gambar barang dagangannya di blog atau sosial media di internet dengan menyertakan harga dan informasi mengenai alamat serta nomor kontak penjual yang bisa dihubungi. Pembeli yang tertarik dan hendak membeli barang dagangan tersebut akan menghubungi penjual via SMS atau lainnya melalui nomor kontak yang disediakan. Jika sudah terjadi kesepakatan, maka pembeli akan membayarkan uang sesuai harga barang dagangan yang dijual. Metode pembayaran adalah transfer antar rekening bank. Setelah pembeli mentransfer pembayaran, lalu penjual akan mengirimkan barangnya kepada pembeli. Metode pengiriman menggunakan pihak ketiga, yaitu jasa pengiriman. Terakhir, barang sampai ditangan pembeli (Alifia, 2018:11).

Perbedaan antara jual beli riil dan jual beli *online* adalah:

- a. Dalam jual beli riil penjual pembeli bertemu langsung, pembeli melihat barang dagangan langsung, pembayaran dilakukan langsung, dan setelah membayar pembeli langsung mendapatkan barangnya.
- b. Jual beli secara *online* pada praktiknya tidak ada tatap muka penjual–pembeli, pembeli tidak bisa melihat barang dagangan langsung, dan setelah membayar pembeli harus menunggu beberapa waktu untuk mendapatkan barang yang dibelinya, dan pembayaran bisa dengan transfer atau sistem pembayaran di tempat (Syahputra, Kurniawan, Syaifinuha, 2015:73).

### C. Aplikasi penjualan *Online Electronic Marketplace*

*E-Marketplace* merupakan media *online* berbasis internet tempat melakukan kegiatan bisnis dan transaksi antara pembeli dan penjual. Pembeli dapat mencari *supplier* sebanyak mungkin dengan kriteria yang diinginkan, sehingga memperoleh sesuai harga pasar. Sedangkan bagi penjual dapat mengetahui perusahaan-perusahaan yang membutuhkan produk/jasa mereka. *E-marketplace* merupakan lokasi *online* dimana pembeli dan penjual melakukan transaksi komersial seperti menjual barang, jasa atau informasi (Putra, 2017:22).

Perkembangan dari teknologi mengakibatkan pemanfaatan *marketplace* semakin diminati oleh banyak orang baik dari sisi penjual dan sisi pembeli. Hampir semua orang menggunakan *marketplace*, misalnya Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee. Setiap detik dipastikan terjadi transaksi antara pedagang dan pembeli (Harani, Hasanah, 2020:23). Dari seluruh pengguna *Smartphone*, sebanyak 95% menggunakan ponselnya untuk meriset produk/jasa dan sebanyak 57% lainnya menggunakan ponsel miliknya untuk berbelanja (Bimantoro, 2019:3).

Industri *marketplace* bisa dibilang sebagai salah satu industri besar di Indonesia. Semua menyadari bahwa dalam beberapa tahun belakangan aktivitas belanja *online* dapat dilakukan dengan mudah. Adapun beberapa aplikasi *electronic marketplace* yang populer di Indonesia antara lain :

#### a. Tokopedia

Tokopedia adalah salah satu *online marketplace* besar di Indonesia. Bagi yang tertarik untuk membuka toko sendiri tentu bisa melakukannya dengan mudah di Tokopedia. *Marketplace* ini sudah sedemikian familiar di mata konsumen tanah air dan sudah dikenal cukup lama sampai saat ini, aplikasi ini banyak digunakan oleh pelaku usaha di Indonesia dalam upaya memasarkan dan menjual termasuk mendistribusikan produk andalan mereka. Tokopedia sudah mendapatkan *funding* sampai dengan series G dan pada tahun 2018 Tokopedia mendapatkan *funding* dari Softbank Vision Fund.

b. Bukalapak

Masyarakat Indonesia pasti tidak asing dengan nama Bukalapak. Sebagai salah satu *online marketplace* ternama di Indonesia, Bukalapak juga menyediakan tempat bagi pelaku usaha yang tertarik berjualan secara *online* atau daring. Bukalapak mengutamakan kemudahan dan keandalan platformnya agar pengguna bisa mendapatkan *user experience* yang terbaik. Kontribusi Bukalapak dalam menunjang pertumbuhan kegiatan belanja secara *online* demikian besar bagi pelaku usaha yang ingin menjual produk unggulannya secara *online*.

c. BliBli

BliBli merupakan pusat belanja *online* dengan beragam produk dari komputer dan *gadget*, *fashion*, kesehatan dan kecantikan, ibu dan anak, rumah dan dekorasi, otomotif. BliBli juga memberikan berbagai promosi khusus, tiket dan *voucher* untuk penunjang dan pelanggan. Pertumbuhan BliBli sebagai salah satu *marketplace* di Indonesia memiliki determinasi cukup besar bagi mobilitas belanja secara *online* bagi konsumen dalam negeri.

d. JD.ID

JD.ID adalah sebuah *department store* online yang memiliki variasi barang yang cukup luas. Konsumen bisa menemukan berbagai kategori produk seperti *fashion*, elektronik, dan *gadget*. JD.ID diluncurkan pada November 2015 dan merupakan anak perusahaan *e-commerce* dari China JD.com.

e. Shopee

Shopee adalah salah satu pemain penting di Indonesia, terutama di negara “*mobile-first*”. Shopee adalah *marketplace* terdiversifikasi dan terdepan yang juga menyediakan pengalaman belanja web biasa. Platform belanja *online* ini tersedia di seluruh Asia Tenggara, Shopee juga ada di Singapura, Filipina, Malaysia, Thailand, Vietnam, serta di Taiwan.

f. Elevenia

Elevenia memiliki lebih dari 30.000 penjual dan lebih dari 4 juta produk dari berbagai kategori seperti peralatan rumah tangga, keluarga, kesehatan, kecantikan dan *fashion*, komputer dan *gadget*, peralatan olahraga, makanan dan minuman.

Beberapa *marketplace* populer Indonesia di atas, tentu akan membuat dan membantu perkembangan belanja *modern* di tanah air, dan sangat membantu pertumbuhan pelaku usaha yang umumnya ingin memasarkan berbagai produknya ke dalam pasar yang lebih luas (Artaya, Purworusmiardi, 2019:4).

#### D. Faktor yang Mempengaruhi Belanja *Online*

Ada beberapa keunggulan/alasan kenapa konsumen lebih memilih belanja *online* daripada belanja secara *offline* yaitu:

1. Mudah

Mudah karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, melalui perangkat komputer dimana saja yang terkoneksi dengan internet, termasuk dari perangkat *mobile* pribadi. Mudah karena tinggal masuk ke web, pilih produk, baca deskripsi produk, klik beli, pilih cara pembayaran, dan tunggu barang diantar.

2. Murah

Alasan lain adalah belanja lewat *online* lebih murah. Ini karena biaya untuk menjual produk di internet lebih murah sehingga secara *fair* konsumen juga berhak atas biaya yang lebih murah jika dibandingkan dengan harga di pasar *offline*. Bahkan bila harga barang di *online* sama dengan harga di *offline* itupun masih bisa dihitung lebih murah karena ada beberapa komponen biaya lain yang sebenarnya tidak perlu dikeluarkan seperti biaya bensin, parkir, makan, dll.

3. Praktis

Praktis karena tidak perlu mendorong *trolley*, tidak perlu antri di kasir, dan tidak perlu marah-marah dengan layanan yang lama dan tidak memuaskan. Belanja *online* bisa dilakukan dimana saja, kapan saja,

dengan alamat pengiriman yang boleh ditentukan sendiri misalnya untuk ke rumah sendiri, ke kantor atau ke rumah teman atau saudara misalnya untuk kado.

#### 4. Efisien

Konsumen tidak perlu berlama-lama menghabiskan waktu mencari produk yang dibutuhkan. Waktu menjadi lebih efisien dari pada harus berjam-jam menembus kemacetan lalu lintas.

#### 5. Modern

Solusi belanja lewat *online* adalah gaya hidup manusia modern yang menyukai kepercayaan, kepraktisan, efisien, kemudahan dan memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dan komputer. Konsumen seperti ini umumnya adalah kelas menengah dan atas tidak peduli siapapun mereka orangtua, ibu rumah tangga, karyawan, pelajar/mahasiswa, professional, atau pengusaha, adalah orang-orang dengan pemikiran modern dan percaya bahwa belanja tidak harus bertatap muka dengan penjual atau melihat barang secara langsung karena percaya bahwa integritas adalah sesuatu yang harus dijunjung tinggi.

#### 6. Pribadi

Dunia belanja *online* sangat menghargai hal-hal yang bersifat pribadi. Mulai dari data pribadi yang tidak akan di-*share* ke siapapun hingga kebutuhan produk yang dibeli. Dengan belanja lewat internet konsumen tidak perlu sungkan atau tidak enak hati dilihat orang lain atau ketahuan dalam membeli produk tersebut.

#### 7. Nyaman

Alasan lain adalah kenyamanan dan tidak perlu merasa terganggu dengan situasi keramaian di *offline store*. Konsumen bahkan dapat membeli produk dengan jumlah berapapun. Bahkan untuk jumlah sedikit pun bisa dilayani via *online*. Untuk kenyamanan konsumen tersedia pula pilihan pembayaran misalnya dengan bayar ditempat (*Cash On Delivery*), transfer bank, atau kartu kredit. Bila menginginkan belanja secara kredit adalah pilihan yang nyaman karena ada beberapa fasilitas misalnya bunga 0 persen, *rewards*, dan sebagainya.

## 8. Fokus

Pada umumnya semua orang akan lapar mata ketika sedang berbelanja atau merasa tidak enak atau malu atau tidak nyaman ketika hanya membeli sedikit produk dan harus mengantri panjang di kasir. Karena lapar mata dan dengan alasan efisiensi yang tadinya berniat untuk membeli satu atau dua produk saja lalu memutuskan untuk membeli sekaligus produk lain sehingga akhirnya belanjaan menjadi satu *trolley* penuh. Sebagai solusi untuk menghindari itu semua, konsumen bisa melakukan belanja via *online*. Konsumen bisa meluruskan niat dan fokus hanya target produk yang akan dibeli dan dibutuhkan saat ini saja.

## 9. Tanpa Batas

Tidak ada batas apapun terutama dalam hal jarak maupun waktu. Toko *online* melayani dalam 24 jam sehari, 7 hari seminggu, dan 365 hari setahun. Konsumen bisa membeli produk di belahan bumi manapun dan kapanpun asalkan harganya cocok sesuai dengan kondisi keuangan pribadi (Adi, 2013:18).

Selain keunggulan, belanja *online* juga mempunyai beberapa kelemahan- kelemahan yaitu:

1. Kualitas barang yang diinginkan kadang-kadang berbeda kualitasnya dengan yang tercantum di *website*.
2. Rentan penipuan  
Beberapa jenis penipuan yang sering terjadi dalam kasus pembelian atau berbelanja secara *online* adalah sebagai berikut:
  - a. *Phishing* : Pembajakan lewat situs tipuan, membuat *web* yang mirip dengan *web* lainnya dengan maksud untuk menipu.
  - b. Produk palsu : menjual produk palsu yang mungkin didapatkan dari sumber yang tidak dapat dipercaya dan bahkan produk tersebut tidak dapat digunakan sama sekali atau produk tersebut tidak memenuhi standar yang telah ditentukan pemerintah.
  - c. Produk tidak dikirim : sering terjadi setelah pembeli mengirimkan dana pembayarannya namun produk tak pernah diterima pembeli. Penipuan

jenis ini yang paling sering terjadi pada *instant payment* seperti metode pembayaran bank transfer.

3. Rentan rusak atau pecah karena media pengiriman adalah pos.
4. Rentan aksi pembobolan rekening karena pembayaran dilakukan melalui internet (Adi, 2013:25).

#### **E. Fenomena *Online Shop* masa kini**

Pendidikan yang tinggi akan serta merta merubah pola kehidupan masyarakat. Pendidikan yang tinggi seperti mahasiswa juga akan berdampak pada pola perilaku mahasiswa itu sendiri. Sama halnya dengan pola konsumsi yang akan berubah sesuai dengan apa yang menjadi bagian dari pola pembentukan nilai dan tatanan sosial yang sering disebut dengan gaya hidup (Alifia, 2018:15).

Penggunaan jasa *online shop* pada saat ini memang sangat mempengaruhi gaya hidup konsumen terhadap memilih barang. Perilaku konsumtif adalah suatu gaya hidup yang dikendalikan oleh keinginan membeli barang-barang yang sebenarnya tidak atau kurang dibutuhkan, melainkan membeli sesuatu untuk memenuhi hasrat kesenangan duniawi. Gaya hidup perilaku konsumtif tersebut ditentukan oleh beberapa faktor seperti emosi, kepribadian, motivasi, persepsi, pembelajaran, budaya, status sosial dan kelompok (Octaviani, Sudrajat, 2016:3).

Dalam era globalisasi dimana internet menjadi pioner dalam aspek kehidupan, proses jual beli obat dapat dilakukan *online* melalui internet. Penjualan obat secara *online* melalui internet dipilih oleh pelaku usaha karena penjualan secara *online* lewat internet cenderung murah, selain itu karena sifat dari internet yang tidak terbatas ruang maka proses jual beli ini tidak hanya dilakukan antar penduduk Indonesia tetapi dapat juga dilakukan oleh penduduk antar negara. Barang-barang yang ditawarkan oleh pelaku usaha *online* sangat beragam, salah satunya adalah obat (Zuhaid, Turismo, Suharto, 2016:2).

*Marketplace X* adalah salah satu aplikasi yang merupakan wadah belanja *online* yang lebih fokus pada *platform mobile* sehingga orang-orang lebih mudah mencari, berbelanja, dan berjualan langsung di ponselnya saja (Anggraeni, 2020:37). Berdasarkan data Peta *E-Commerce* Indonesia kuartal ke 2 (dua) tahun 2020 yang dikumpulkan *Iprice Group*, aplikasi *marketplace X* merupakan aplikasi *e-commerce* yang paling banyak dikunjungi oleh masyarakat Indonesia dengan jumlah pengunjung 93.440.300 jiwa.

#### **F. Peredaran Obat secara *Online***

Peredaran obat dan makanan secara daring adalah setiap kegiatan atau serangkaian kegiatan yang berkaitan dengan penyaluran dan/atau penyerahan obat, obat tradisional, suplemen kesehatan, kosmetika, dan pangan olahan dengan menggunakan media transaksi elektronik dalam rangka perdagangan (Perpom No. 8/2020:I:1(1)).

Berdasarkan Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 8 tahun 2020 tentang Pengawasan Obat dan Makanan Secara Daring, obat yang diedarkan wajib memiliki izin edar serta memenuhi persyaratan cara pembuatan dan distribusi obat yang baik sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan (Perpom No. 8/2020:II:3).

Peredaran obat secara daring dapat dilaksanakan oleh Industri Farmasi, Pedagang Besar Farmasi, Pedagang Besar Farmasi Cabang, dan Apotek sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan harus dilaksanakan menggunakan sistem elektronik. Industri Farmasi, Pedagang Besar Farmasi, Pedagang Besar Farmasi Cabang yang melakukan peredaran obat secara daring wajib menjamin obat yang diedarkan secara daring memenuhi persyaratan keamanan, khasiat, dan mutu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan wajib memberikan laporan secara berkala sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan (Perpom No.8/2020:II:4(1-4)).

Peredaran obat secara daring hanya dapat dilaksanakan untuk obat yang termasuk dalam golongan obat bebas, obat bebas terbatas dan obat

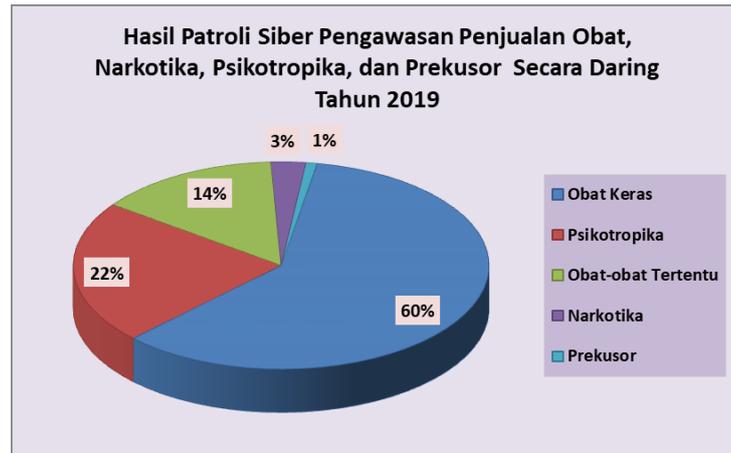
keras. Obat keras yang diserahkan kepada pasien secara daring wajib berdasarkan resep yang ditulis secara elektronik sesuai peraturan perundang-undangan, selain itu juga dapat dilaksanakan dengan mengunggah resep ke dalam sistem elektronik (Perpom No.8/2020:II:7-8).

Penyerahan obat yang diedarkan secara daring dapat dilaksanakan secara langsung kepada pasien atau dikirim kepada pasien sesuai dengan ketentuan perundang-undangan. Pengiriman obat kepada pasien dapat dilaksanakan secara mandiri oleh apotek atau bekerja sama dengan pihak ketiga yang berbentuk badan hukum (Perpom No.8/2020:II:9(1-2)).

Apotek dan/atau pihak ketiga dalam melaksanakan pengiriman obat wajib:

1. Menjamin keamanan dan mutu obat;
2. Menyertakan informasi produk, label dan/atau informasi penggunaan obat;
3. Menjaga kerahasiaan isi pengiriman;
4. Mengirimkan obat dalam wadah tertutup;
5. Memastikan obat yang dikirim sampai pada tujuan; dan
6. Mendokumentasikan serah terima obat termasuk dari pihak ketiga kepada pasien (Perpom No.8/2020:II:9(3)).

Berdasarkan Laporan Tahunan Badan Pengawas Obat dan Makanan. Hasil patrol siber tahun 2019 terkait obat-obatan yang tidak sesuai ketentuan didominasi oleh penjualan obat golongan keras sebanyak 5.334 link (60%). Selain itu, terdapat penjualan obat psikotropika sebanyak 2.000 link (22%), obat-obatan tertentu sebanyak 1.270 link (14%), obat narkotika sebanyak 240 link (3%), dan obat golongan prekursor sebanyak 78 link (1%). Lima besar golongan obat keras yang sering dijual secara daring yaitu obat gangguan kecemasan, obat pereda nyeri, antibiotik, obat anestesi (Propofol), dan obat disfungsi ereksi. Sebagian obat keras tersebut merupakan obat tanpa izin edar yang dijual secara daring di *marketplace* (shopee, tokopedia, bukalapak, lazada, dan blibli), media sosial dan *website* lainnya (BPOM, 2019:112).



(Sumber: BPOM, 2019:112)

Gambar 2.2 Diagram Hasil Patroli Siber Pengawasan Penjualan ONPP secara Daring Tahun 2019.

### G. Obat

Menurut Undang-Undang Kesehatan Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2009, Obat adalah bahan atau paduan bahan yang mempengaruhi atau menyelidiki negara fisiologi atau keadaan patologi dalam rangka penetapan diagnosis, pencegahan, penyembuhan, pemulihan, peningkatan kesehatan dan kontrasepsi, untuk manusia (UU No. 36/2009, I:1(8)).

Obat pada dasarnya merupakan bahan yang hanya dengan takaran tertentu dengan penggunaan yang tepat dapat dimanfaatkan untuk mendiagnosa, mencegah penyakit, menyembuhkan atau memelihara kesehatan. Oleh karena itu sebelum menggunakan obat, harus diketahui sifat dan cara penggunaannya agar tepat, aman, dan rasional. Informasi tentang obat, dapat diperoleh dari etiket atau brosur obat yang menyertai obat tersebut. Obat sangat berperan penting dalam pelayanan kesehatan, karena penanganan dan pencegahan berbagai penyakit tidak dapat dilepaskan dari tindakan terapi dengan obat atau farmakoterapi. Berdasarkan bahannya obat terdapat dua jenis, yaitu obat kimia sintesis dan obat tradisional (Nainggolan,2019:4).

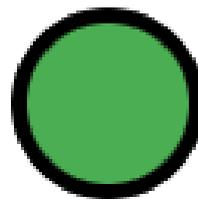
Obat kimia sintesis adalah bahan-bahan kimia yang secara alami tidak disintesis di dalam tubuh, oleh masyarakat disebut sebagai “bahan obat”, termasuk didalamnya obat sintesis dan obat semi-sintesis Obat medis

adalah obat kimia yang dibuat dari bahan sintetis atau bahan alam yang telah diolah secara modern. Sebagian besar obat medis yang beredar di Indonesia dan diresepkan berasal dari negara-negara barat dan dipatenkan. Meski begitu efek samping dari obat-obat medis yang sudah diuji klinis tetap ada karena daya tahan tubuh dan kondisi kesehatan masing-masing (Nainggolan, 2019:4).

Pengertian penggolongan obat menyatakan bahwa penggolongan obat yang dimaksudkan untuk peningkatan keamanan dan ketepatan penggunaan serta pengamanan distribusi. Menurut Permenkes RI Nomor 917/Menkes/Per/X/1993 yang telah diperbarui oleh Permenkes RI Nomor 949/Menkes/Per/VI/2000 tentang Registrasi Obat Jadi, obat digolongkan ke dalam 4 golongan yaitu obat golongan narkotika, obat keras dan psikotropika, obat bebas terbatas, serta obat bebas.

#### 1. Obat Bebas

Obat bebas merupakan obat yang dijual belikan secara bebas di pasaran tanpa perlu resep dokter. Obat bebas ini bisa ditemukan di warung kelontong, apotek, bahkan supermarket. Pemakaian obat jenis ini biasanya hanya sesuai kebutuhan saja, namun tetap saja penggunaan dan peredaran obat bebas harus diawasi oleh farmasis. Contohnya: Parasetamol (Murdiana, 2019:39).

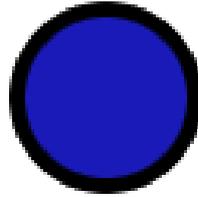


(Sumber: pionas.pom.go.id)

Gambar 2.3 Penandaan Obat Bebas.

#### 2. Obat Bebas Terbatas

Obat bebas terbatas adalah obat yang sebenarnya termasuk obat keras tapi masih dapat dijual atau dibeli bebas tanpa resep dokter, dan disertai dengan tanda peringatan. Tanda khusus pada kemasan dan etiket obat bebas terbatas adalah lingkaran biru dengan garis tepi berwarna hitam. Contohnya: CTM (Klorfeniramin Maleat) (Murdiana, 2019:38).



(Sumber: pionas.pom.go.id)

Gambar 2.4 Penandaan Obat Bebas Terbatas.

Pada penggunaan obat bebas terbatas harus memperhatikan informasi yang menyertai obat dalam kemasan, tanda peringatan tersebut berwarna hitam, berukuran panjang 5 cm, lebar 2 cm dan membuat pemberitahuan berwarna putih sebagai berikut:

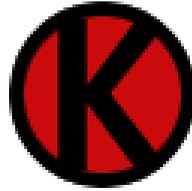
P. No.1 Awat! Obat Keras. Baca aturan pakainya	P. No. 2 Awat! Obat Keras Hanya untuk kumur jangan ditelan
P. No.3 Awat! Obat keras Hanya untuk bagian luar badan	P. No. 4 Awat! Obat keras Hanya untuk dibakar
P.No.5 Awat! Obat Keras Tidak boleh ditelan	P. No.6 Awat! Obat keras Obat wasir, jangan ditelan.

(Sumber: pionas.pom.go.id)

Gambar 2.5 Tanda Peringatan P1-P6.

### 3. Obat Keras dan Psikotropika

Obat keras dan psikotropika merupakan obat yang hanya bisa dibeli berdasarkan resep yang diberikan oleh dokter. Menurut Permenkes Republik Indonesia No. 3 tahun 2015 tentang Peredaran, Penyimpanan, Pemusnahan dan Pelaporan Narkotika, Psikotropika dan Prekursor Farmasi, yang dimaksud dengan psikotropika adalah bahan baku atau obat, baik alami maupun sintetis bukan narkotika, yang berkhasiat psikoaktif melalui pengaruh selektif pada susunan saraf pusat yang menyebabkan perubahan khas pada aktivitas mental dan perilaku (Murdiana, 2019:38).



(Sumber: pionas.pom.go.id)

Gambar 2.6 Lambang Obat Keras dan Psikotropika.

#### 4. Obat Narkotika

Menurut Permenkes Republik Indonesia No 3 tahun 2015 tentang Peredaran, Penyimpanan, Pemusnahan, dan Pelaporan Narkotika, Psikotropika dan Prekursor Farmasi, yang dimaksud dengan narkotika adalah zat atau obat yang berasal dari tanaman atau bukan tanaman, baik sintetis maupun semi sintetis yang dapat menyebabkan penurunan atau perubahan kesadaran, hilangnya rasa, mengurangi sampai menghilangkan rasa nyeri, dan dapat menimbulkan ketergantungan, yang dibedakan ke dalam golongan–golongan sebagaimana terlampir dalam undang–undang tentang narkotika kegunaan obat narkotika biasanya diawasi dengan ketat, bahkan obat jenis ini hanya bisa diperoleh dengan resep dokter yang asli (bukan *copy resep*) (Murdiana, 2019:35).



(Sumber: Nainggolan, 2019:7)

Gambar 2.7 Lambang obat narkotika.

#### H. Nyeri

Nyeri adalah perasaan sensoris dan emosional yang tidak nyaman, berkaitan dengan terdapatnya atau ancaman timbulnya kerusakan jaringan. Keadaan psikis sangat mempengaruhi nyeri, misalnya emosi dapat menimbulkan sakit (kepala). Nyeri merupakan ambang suatu perasaan subjektif dan ambang toleransi nyeri berbeda-beda bagi setiap orang (Tjay, Rahardja, 2015:317).

Nyeri disebabkan oleh rangsangan pada ujung saraf karena kerusakan jaringan tubuh yang disebabkan antara lain:

- a. Trauma, misalnya karena benda tajam, benda tumpul, bahan kimia, dan lain-lain.
- b. Proses infeksi atau peradangan (Depkes RI, 2007).

Menurut Departemen Kesehatan Republik Indonesia (2007) nyeri berdasarkan lama (durasi) terjadinya dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu:

- a. Nyeri Akut

Nyeri akut adalah nyeri yang muncul secara tiba-tiba dan berlangsung selama beberapa hari hingga beberapa minggu. Durasi nyeri berlangsung selama kurang dari 6 bulan dan dapat segera hilang jika penyebabnya telah diatasi atau diberikan obat penghilang rasa nyeri. Beberapa contoh nyeri akut yang sering menjadi penyebab dilakukannya swamedikasi antara lain nyeri kepala, nyeri haid, nyeri otot, dan nyeri karena sakit gigi.

- b. Nyeri Kronis

Nyeri dikatakan kronis jika berlangsung lebih lama dibandingkan waktu normal yang diperlukan untuk pertumbuhan luka atau penyakit penyebabnya. Durasi nyeri dapat berlangsung lebih dari 6 bulan dan dapat bertahan hingga sepanjang hidup penderitanya. Pengobatan dengan obat penghilang rasa nyeri saja hampir tidak pernah efektif.

## **I. Analgesik**

Analgesik atau obat penghilang nyeri adalah zat-zat yang mengurangi atau menghalau rasa nyeri tanpa menghilangkan kesadaran (Tjay dan Rahardja, 2015:318).

Atas dasar kerja farmakologisnya, analgetika dibagi dalam dua kelompok besar yaitu analgetika perifer (non narkotik) yang terdiri dari obat-obat yang tidak bersifat narkotik serta tidak bekerja sentral dan analgetika narkotik yang khusus digunakan untuk menghalau rasa nyeri hebat (Tjay dan Rahardja, 2015:319).

1. Analgesik perifer (non narkotik)

Obat analgesik narkotik serta obat antiinflamasi nonsteroid (AINS) merupakan salah satu kelompok obat yang banyak diresepkan dan juga digunakan tanpa resep dokter. Obat-obat ini merupakan suatu kelompok obat yang heterogen, secara kimia. Mekanisme kerja golongan obat ini menghambat enzim siklooksigenase sehingga konversi asam arakidonat menjadi PGG<sub>2</sub> terganggu. Setiap obat menghambat siklooksigenase dengan kekuatan dan selektivitas yang berbeda (Farmakoterapi, 2009:231).

2. Analgesik narkotik

Analgesik narkotik adalah senyawa yang dapat menekan fungsi sistem saraf pusat secara selektif, digunakan untuk mengurangi rasa sakit, yang modera ataupun berat, seperti rasa sakit yang disebabkan oleh penyakit kanker, serangan jantung akut, sesudah operasi dan kolik usus atau ginjal. Analgetika narkotik sering pula digunakan untuk pramedikasi anestesi, bersama-sama dengan atropin, untuk mengontrol sekresi (Siswandono, 2008:333).

Aktivitas analgesik narkotik jauh lebih besar dibanding analgesik non narkotik, sehingga disebut pula analgesik kuat. Golongan ini pada umumnya menimbulkan euforia sehingga banyak disalahgunakan. Pemberian obat secara terus-menerus menimbulkan ketergantungan fisik dan mental atau kecanduan, dan efek ini terjadi secara cepat. Penghentian pemberian obat secara tiba-tiba menyebabkan sindrom *abstinence* atau gejala *withdrawal*. Kelebihan dosis dapat menyebabkan kematian karena terjadi depresi pernapasan. Efek analgesik dihasilkan oleh adanya pengikatan obat dengan sisi reseptor opioid spesifik pada sel dalam otak dan *spinal cord*. Rangsangan reseptor juga menimbulkan efek euforia dan rasa mengantuk (Siswandono, 2008:333).

Tabel 2.1 Daftar Obat Analgesik pada Formularium Nasional

ANALGESIK NARKOTIK	
1	Fentanil
	a) Inj: hanya untuk nyeri berat dan harus diberikan oleh tim medis yang dapat melakukan resusitasi b) Patch: - Untuk nyeri kronik pada pasien kanker yang tidak terkontrol - Tidak untuk nyeri akut
	1. Inj 0,05 mg/mL (i.m/i.v) 2. patch 12,5 mcg/jam 3. patch 25 mcg/jam
2	Hidromorfon
	1. tab lepas lambat 8 mg 2. tab lepas lambat 16 mg
3	Kodein
	1. tab 10 mg 2. tab 20 mg
4	Morfin
	a) Hanya untuk pemakaian pada tindakan anestesi atau perawatan di Rumah Sakit; b) Untuk mengatasi nyeri kanker yang tidak respons terhadap analgesik non narkotik; c) Untuk nyeri pada serangan jantung.
	1. Tab 10 mg 2. Tab lepas lambat 10 mg 3. Tab lepas lambat 15 mg 4. Tab lepas lambat 30 mg 5. Inj 10 mg/mL (i.m/i.v)
5	Oksikodon
	a) Untuk nyeri berat yang memerlukan terapi opioid jangka panjang, <i>around-the-clock</i> b) Tidak untuk terapi <i>as needed</i> (PRN). c) Pasien tidak memiliki gangguan respirasi d) Harus dimulai dengan dosis paling rendah pada pasien yang belum pernah mendapat opioid sebelumnya.
	1. Kaps 5 mg 2. Kaps 10 mg 3. Kaps 20 mg 4. Tab lepas lambat 10 mg 5. Tab lepas lambat 15 mg 6. Tab lepas lambat 20 mg 7. Inj 10 mg/mL Hanya untuk nyeri akut
6	Pethidine
	1. Inj 50 mg/mL a) Hanya untuk nyeri sedang hingga berat pada pasien yang dirawat di Rumah Sakit. b) Tidak digunakan untuk nyeri kanker.
7	Sufentanil
	1. Inj 5 mcg/mL. Hanya untuk tindakan anestesi yang diberikan dokter anestesi
ANALGESIK NON NARKOTIK	
1	Asam Mefenamat
	1. Kaps 250 mg 2. Tab 500 mg
2	Ibuprofen

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tab 200 mg</li> <li>2. Tab 400 mg</li> <li>3. Susp 100 mg/5ml</li> <li>4. Susp 200 mg/5mL</li> </ol>
3	<p>Ketoprofen</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inj 50 mg/mL</li> <li>2. Susp 100 mg</li> </ol> <p>Untuk nyeri sedang sampai berat pada pasien yang tidak dapat menggunakan analgesik secara oral.</p>
4	<p>Ketorolak</p> <p>Inj 30 mg/mL</p> <p>Untuk nyeri sedang sampai berat pada pasien yang tidak dapat menggunakan analgesik secara oral.</p>
5	<p>Metamizol</p> <p>Untuk nyeri <i>post</i> operatif dan hanya dalam waktu singkat.</p> <p>Inj 500 mg/mL</p>
6	<p>Natrium Diklofenak</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tab sal enteric 35 mg</li> <li>2. Tab sal enteric 50 g</li> <li>3. Inj 25 mg/mL</li> </ol> <p>Hanya untuk nyeri akut pasca operasi</p>
7	<p>Parasetamol</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tab 500 mg</li> <li>2. Sir 120 mg/5 mL</li> <li>3. <i>Drops</i> 100 mg/mL</li> <li>4. Inf 10 mg/mL</li> </ol> <p>Hanya untuk pasien di ruang perawatan intensif yang memerlukan analgesik berkelanjutan</p>

## **J. Informasi Obat**

Informasi adalah keterangan, pernyataan, gagasan, dan tanda-tanda yang mengandung nilai, makna, pesan, baik data, fakta maupun penjelasannya yang dapat dilihat, didengar, dan dibaca yang disajikan dalam berbagai kemasan dan format sesuai dengan perkembangan teknologi informasi dan komunikasi secara elektronik maupun nonelektronik (UU No.14/2018:I:1(1)).

Informasi produk adalah keterangan lengkap mengenai obat yang disetujui oleh Kepala Badan, meliputi khasiat, keamanan, cara penggunaannya serta informasi lain yang dianggap perlu yang dicantumkan pada Ringkasan Karakteristik Produk/Brosur dan/atau informasi Produk untuk Pasien (Perpom No. 24/2017:I:1(11)).

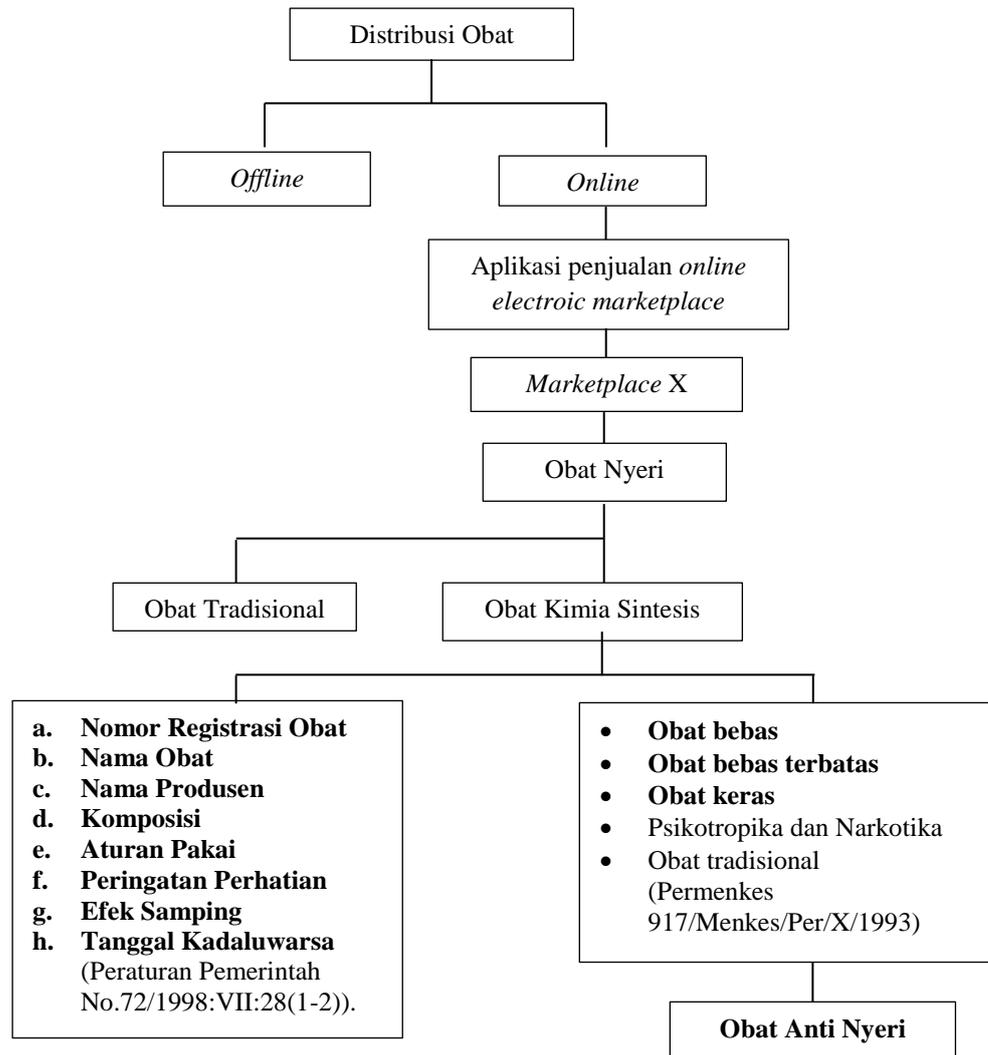
Penandaan dan informasi sediaan farmasi dan alat kesehatan dilaksanakan untuk melindungi masyarakat dari informasi sediaan farmasi dan alat kesehatan yang tidak obyektif, tidak lengkap serta menyesatkan (Peraturan Pemerintah No.72/1998:VII:26(1)). Badan usaha yang mengedarkan sediaan farmasi dan alat kesehatan harus mencantumkan penandaan dan informasi sediaan farmasi dan alat kesehatan (Peraturan Pemerintah No.72/1998:VII:27).

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 72 tahun 1998 tentang Pengamanan Sediaan Farmasi dan Alat Kesehatan penandaan dan informasi sediaan farmasi dan alat kesehatan harus memenuhi persyaratan, berbentuk tulisan yang berisi keterangan mengenai sediaan farmasi dan alat kesehatan secara obyektif, lengkap serta tidak menyesatkan.

Keterangan tersebut sekurang-kurangnya berisi:

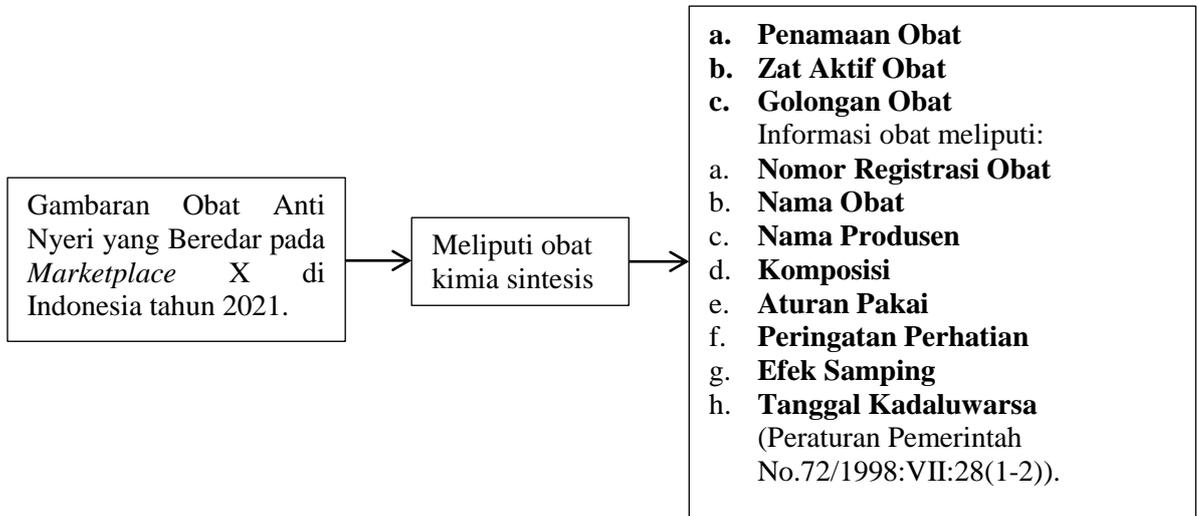
- a. Nama produk dan/atau merek dagang
- b. Nama badan usaha yang memproduksi atau mengimpor
- c. Komponen pokok sediaan farmasi dan alat kesehatan
- d. Tatacara penggunaan
- e. Tanda peringatan atau efek samping
- f. Batas waktu kadaluarsa untuk sediaan farmasi tertentu.

## K. Kerangka Teori



Gambar 2.8 Kerangka Teori.

## L. Kerangka Konsep



Gambar 2.9 Kerangka Konsep.

## M. Definisi Operasional

**Tabel 2.2 Definisi Operasional**

No	Variabel	Definisi Operasional	Cara Ukur	Alat Ukur	Hasil Ukur	Skala Ukur
1	Penamaan Obat	Golongan obat berdasarkan penamaan	Observasi	<i>Checklist</i>	1: Generik 2 : Dagang	Nominal
2	Zat Aktif Obat	Jenis zat aktif obat anti nyeri yang beredar	Observasi	<i>Checklist</i>	Berupa persentase	Ordinal
3	Golongan Obat	Penggolongan obat berdasarkan label obat	Observasi	<i>Checklist</i>	1 : Bebas 2 : Bebas Terbatas 3 : Keras	Nominal
4	Informasi Obat	Informasi obat anti nyeri yang tersedia pada deskripsi iklan obat antara lain: a. Nomor Registrasi Obat b. Nama Obat c. Nama Produsen d. Komposisi e. Aturan Pakai f. Peringatan Perhatian g. Efek Samping h. Tanggal Kadaluarsa (Peraturan Pemerintah No.72/1998:VII: 28(1-2)).	Observasi	<i>Checklist</i>	1 : Ada 2 : Tidak Ada	Nominal