

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PELAYANAN FARMASI YANG MEMPREDIKSI
KEPUTUSAN BELI OBAT ULANG DENGAN PENDEKATAN PERSEPSI
PASIE KLINIK UMUM DI UNIT RAWAT JALAN RS TELOGOREJO
SEMARANG**



TESIS

Untuk memenuhi persyaratan mencapai derajat Sarjana S2

**Program Studi
Magister Ilmu Kesehatan Masyarakat**

**Konsentrasi
Administrasi Rumah Sakit**

**Oleh
C. Retno Purwastuti
E4A002006**

**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2005**

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Pelayanan rumah sakit pada saat ini merupakan bentuk upaya pelayanan kesehatan yang bersifat sosio-ekonomi, mengelola rumah sakit secara bisnis dan ekonomis tanpa melupakan fungsi sosialnya, artinya suatu usaha yang walau bersifat sosial namun diusahakan agar bisa mendapat surplus keuangan dengan cara pengelolaan yang profesional dengan memperhatikan prinsip-prinsip ekonomi. Tujuannya adalah membangun rumah sakit yang mandiri dalam pembiayaan melalui pengelolaan langsung dana yang diperoleh dari berbagai sumber di rumah sakit.^{1,2}

Untuk dapat melaksanakan tugas sesuai SK Menteri Kesehatan RI No 983/Menkes/SK/XI/92 tentang Pedoman Organisasi Rumah Sakit Umum, maka rumah sakit harus menjalankan beberapa fungsi, satu diantaranya adalah fungsi menyelenggarakan pelayanan penunjang medik dan non medik. Pelayanan penunjang medik meliputi pelayanan diagnostik dan terapeutik. Pelayanan Farmasi merupakan salah satu dari pelayanan penunjang medik terapeutik yang tidak dapat dipisahkan dari pelayanan rumah sakit secara keseluruhan.

John Griffith (2002) menggolongkan pelayanan farmasi sebagai salah satu pelayanan penunjang medik terapeutik bersama-sama dengan kegiatan lain seperti ruang operasi, instalasi gawat darurat, dan rehabilitasi medik.³

Pengelolaan apotek berdasarkan Permenkes no. 922/Menkes/Per/X/1993, menyatakan bahwa apotek adalah tempat untuk melakukan pekerjaan kefarmasian dan penyaluran perbekalan farmasi kepada masyarakat. Sekarang ini usaha dibidang farmasi mempunyai dua profil yaitu sebagai institusi profesi dan pengusaha perdagangan obat. Kesadaran sosial berdasarkan rasa

perikemanusiaan memainkan peranan penting, tetapi bukan berarti mengusahakan kefarmasian ini didasarkan oleh motif sosial semata-mata. Adalah hal yang wajar kalau perusahaan farmasi mengharapkan laba, sesuai yang dikatakan *profit is not only necessary but it is also the heart of the system*. Meskipun instalasi farmasi merupakan usaha yang bertujuan memperoleh laba, tetapi komersialisasi yang berlebihan perlu dihindari.⁴

Instalasi Farmasi Rumah Sakit (IFRS) merupakan satu-satunya unit di rumah sakit yang mengadakan barang farmasi, mengelola dan mendistribusikannya kepada pasien, bertanggung jawab atas semua barang farmasi yang beredar di rumah sakit, serta bertanggung jawab atas pengadaan dan penyajian informasi obat siap pakai bagi semua pihak di rumah sakit.³

Dalam era perdagangan bebas, setiap perusahaan termasuk rumah sakit menghadapi persaingan ketat. Meningkatnya intensitas persaingan dan jumlah pesaing juga menuntut manajemen untuk selalu memperhatikan kebutuhan dan keinginan pasien serta berusaha memenuhi apa yang mereka harapkan dengan cara yang lebih memuaskan daripada yang dilakukan pesaing. Perhatian tidak terbatas pada produk atau jasa yang dihasilkan saja, tetapi juga pada aspek proses, sumber daya manusia, dan lingkungan.⁵

Pada saat ini pasien menghadapi beraneka ragam pilihan pelayanan kesehatan termasuk pelayanan farmasi, mereka mempunyai posisi tawar yang cukup kuat sehingga dalam memilih pelayanan tidak hanya mempertimbangkan aspek produk pelayanannya saja, tetapi juga aspek proses dan jalinan relasinya. Rumah sakit yang mempunyai alat canggih dengan teknologi tinggi namun tidak diimbangi dengan proses pelayanan yang profesional, terlebih lagi bila tidak mampu melakukan jalinan relasi dengan baik maka tidak akan mampu memperoleh hasil yang optimal.⁶

Faktor lingkungan mempunyai kekuatan dalam menentukan pembelian, bahkan kadang-kadang kekuatannya lebih besar daripada karakteristik individu. Hal ini menjadikan prediksi perilaku lebih kompleks. Karakteristik individu meliputi berbagai variabel seperti usia, jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan, pendapatan, pengetahuan, saling berinteraksi satu sama lain dan dengan

faktor pelayanan farmasi akan menentukan perilaku pembelian. Pemahaman atas sikap manusia digunakan untuk menjelaskan mengapa orang-orang berperilaku berbeda dalam situasi yang sama. Untuk membahas proses perubahan sikap diperlukan pengetahuan tentang cara-cara manipulasi atau pengendalian situasi lingkungan supaya menghasilkan perubahan kearah yang dikehendaki. Rendahnya perubahan sikap yang terjadi disebabkan penolakan individu terhadap persuasi yang bersumber dari orang yang tidak dipercayainya, sehingga menuntut strategi persuasi yang berbeda dari orang ke orang.⁷

Peningkatan jumlah lembar resep yang masuk ke IFRS merupakan indikasi adanya perbaikan mutu pelayanan. Disamping itu peningkatan persepsi pasien terhadap IFRS akan memberikan hasil positif bagi upaya peningkatan pelayanan IFRS. Oleh karena itu faktor-faktor yang terkait dengan persepsi pasien perlu memperoleh perhatian dalam manajemen pelayanan farmasi.⁸

RS Telogorejo adalah salah satu rumah sakit swasta di Semarang yang setara dengan rumah sakit umum type B, mempunyai 286 tempat tidur. Dibawah Yayasan Kesehatan Telogorejo rumah sakit yang didirikan tahun 1925 tersebut pada mulanya adalah Poliklinik Umum sederhana yang dikelola beberapa dokter umum. Dalam perkembangannya pada tahun 1951 berubah menjadi RS Tiong Hoa le Wan dan selanjutnya bernama RS Telogorejo. Pedoman penggunaan obat di RS Telogorejo saat ini adalah formularium obat yang disusun oleh Panitia Farmasi dan Terapi kemudian ditetapkan oleh Direksi Rumah Sakit, dan berlaku sejak tanggal dikeluarkannya formularium tersebut. IFRS Telogorejo mempunyai:

- Visi : Terwujudnya Pelayanan Farmasi Rumah Sakit yang prima bagi semua pasien secara profesional sehingga dapat menunjang RS Telogorejo menjadi Rumah Sakit Pilihan Utama.
- Misi : Menyelenggarakan pelayanan farmasi secara profesional dan menjunjung tinggi etika dalam bekerja serta peduli terhadap lingkungan.

Untuk menunjang visi dan misi tersebut dilakukan Perencanaan Perbekalan Farmasi dimana proses

pemilihan prioritas jenis, jumlah dan harga perbekalan farmasi disesuaikan dengan kebutuhan dan anggaran untuk menghindari kekosongan obat, serta dilakukan dengan metode konsumsi sesuai anggaran yang tersedia. Pedoman yang digunakan dalam perencanaan :

- DOEN, Formulir Rumah Sakit
- Anggaran yang tersedia
- Data pemakaian periode lalu
- Kebijakan pengadaan obat serta kondisi harga ditentukan oleh Tim Negosiasi Pengadaan Obat RS Telogorejo yang terdiri dari Wakil Panitia Farmasi & Terapi, Apoteker, Wakil dari Manajemen, dan diketuai oleh Direktur Rawat Jalan.
- Perencanaan perbekalan farmasi jenis obat dilaksanakan oleh Instalasi Farmasi setiap akhir tahun.
- Perencanaan perbekalan farmasi non obat dilaksanakan oleh bagian Logistik bekerja sama dengan bagian Instalasi farmasi.

Pengadaan Perbekalan Farmasi menggunakan metode pembelian langsung, meliputi pengadaan rutin dengan pembelian harian, atau menyesuaikan jika ada penawaran khusus, dan pengadaan non rutin (insidental) berkaitan dengan pembelian obat yang tidak ada di formularium tetapi diresepkan oleh dokter dilakukan ke apotek rekanan, PBF atau RS lain. Pembelian barang-barang yang dibutuhkan dilakukan dengan membuat surat pesanan langsung pada distributor utama dari produk yang dikehendaki.

IFRS Telogorejo sebagai salah satu unit penunjang pendapatan, memberikan kontribusi pemasukan kurang lebih 40% dari total pendapatan rumah sakit, berasal dari pemasukan resep pasien rawat inap dan rawat jalan. Hal tersebut lebih besar daripada yang dikatakan Djodibroto, bahwa IFRS menghasilkan kurang lebih 30% dari revenue rumah sakit¹.

Pada awalnya di RS Telogorejo hanya ada satu apotek yang melayani 24 jam, terletak di lantai II gedung rawat jalan, kemudian untuk meningkatkan pelayanan farmasi dibuka dua apotek

satelit di lantai I dan lantai III gedung rawat jalan yang buka setiap hari kerja dari jam 07.00 – 21.00. Penampilan apotek ditata sedemikian rupa sehingga menarik perhatian pasien, dilengkapi dengan ruang tunggu yang nyaman dan sarana pelengkap yaitu TV, koran, tempat mainan anak, kantin, toilet/wc, bank, dimaksudkan untuk memberi kenyamanan selama menunggu obat. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Engel.J. (1993) yang mengatakan bahwa faktor penting yang terkait langsung dengan keinginan pasien untuk membeli obat di IFRS adalah proses yang berlangsung selama pelayanan dan kenyamanan dalam menunggu, yaitu dengan penampilan fisik yang menarik dan tersedianya sarana penunjang.⁹

Sumber Daya Manusia (SDM) yang bekerja di instalasi farmasi RS Telogorejo seluruhnya terdiri dari: 1 apoteker, 30 asisten apoteker, 3 reseptur, 7 tenaga administrasi, 1 juru ekspedisi, 2 pelaksana kebersihan harian.

Berdasarkan studi pendahuluan, melakukan wawancara dengan Direktur RS Telogorejo diketahui bahwa manajemen menargetkan 75% pasien rawat jalan membeli obat di IFRS. Dari evaluasi data laporan pendapatan instalasi farmasi distribusi periode tahun 2001-2003 ternyata jumlah lembar resep dari klinik umum yang masuk ke IFRS rata-rata hanya 34,6% dari seluruh lembar resep yang dikeluarkan dokter klinik umum.

Penelitian sebelumnya yaitu tentang pemanfaatan penunjang diagnostik dan terapi oleh dokter spesialis mitra di Unit Rawat Jalan RS Telogorejo mendapatkan bahwa ternyata hanya 35,11% dari total pasien dokter spesialis mengambil obat di IFRS.¹⁰

Tabel 1.1. Proporsi jumlah lembar R/ dari klinik umum yang masuk ke IFRS dibandingkan dengan jumlah lembar R/ yang dikeluarkan klinik umum th 2001-2003.

	2001	2002	2003
Σ Lembar R/ dikeluarkan	31.811	31.096	31.491
Σ Lembar R/ masuk	11.713	11.432	9.730
%	36,82	36,76	30,90

Sumber : Data laboran Instalasi Farmasi Distribusi RS Telogorejo th 2001- 2003

IFRS.Telogorejo cukup lengkap dalam menyediakan obat-obatan, jarang menolak resep karena tidak tersedianya obat yang diminta. Apabila menerima resep dan obat yang diminta belum tersedia diupayakan tidak menolak resep tetapi meminta pasien menunggu dan kemudian mencarikan obat ke apotek rekanan diluar rumah sakit.

Dalam rangka membantu masyarakat golongan sosial ekonomi lemah, RS.Telogorejo memberikan fasilitas pengobatan murah dengan sistem paket yang disebut paket sehat, yaitu dengan biaya tertentu pasien bisa mendapatkan pelayanan pemeriksaan dokter di klinik umum sekaligus obatnya. Dari evaluasi data yang ada ternyata selama periode th 2001-2003 pasien klinik umum yang menggunakan fasilitas paket sehat jumlah rata-rata kurang dari 1% total pasien, sedangkan yang menggunakan jasa Asuransi kesehatan rata-rata hanya 3,6% dari total pasien. Sebagian besar pasien menggunakan system *out of pocket* dalam pembiayaan pemeliharaan kesehatannya.

Tabel 1.2. Proporsi jumlah pasien yang menggunakan fasilitas pengobatan Paket Sehat dan Asuransi Kesehatan dibandingkan dengan jumlah kunjungan pasien klinik umum tahun 2001-2003

	Σ kunjungan KU	Pase	%	Askes	%
2001	35346	326	0,92	1304	3,68
2002	34551	266	0,76	1242	3,60
2003	34990	237	0,67	1325	3,78

Sumber : Data laporan Instalasi Farmasi Distribusi dan Rekam Medik RS.Telogorejo Th 2001 – 2003.

Dari data jenis pekerjaan pasien rawat jalan diketahui bahwa bagian terbesar adalah golongan swasta. Kenyataan ini menguatkan perlunya pemahaman tentang karakteristik pasien sebagai upaya meningkatkan persepsi mereka terhadap pelayanan IFRS. Penanganan dalam

bentuk pemberian stimulus-stimulus tertentu dilakukan untuk memperoleh efek perilaku yang diinginkan.

Tabel 1.3 :Jenis Pekerjaan Pasien Rawat Jalan RS. Telogorejo th 2001-2003

	2001	2002	2003	Jumlah	%
Null	6656	6394	6143	19193	7,48
PNS	2615	3389	3166	9170	3,57
TNI / Polri	256	270	321	847	0,33
Swasta	16793	25349	24692	66834	26,08
Profesional	763	1119	1330	3212	1,25
Pelajar	9691	13320	13403	36414	14,21
Lainnya	42701	39102	38777	120580	47,05
Jumlah				256250	100

Sumber : Data pasien rawat jalan RS Telogorejo per jenis pekerjaan tahun 2001 - 2003.

Manajemen menghadapi masalah dengan rendahnya pemasukan resep dari pasien rawat jalan ke IFRS. Walaupun sudah ada apotek induk yang melayani 24 jam, apotek satelit yang letaknya bersebelahan dengan klinik umum sehingga terlihat dan mudah dijangkau oleh pasien, dilengkapi ruang tunggu nyaman, petugas melayani dengan cepat dan ramah, tersedia obat lengkap dengan kualitas baik, jauh dari kadaluarsa, harga kompetitif dengan harga di apotek sekitar, dan pasien sudah dianjurkan untuk membeli obat di IFRS, tetapi jumlah pasien yang membeli obat di IFRS masih jauh dibawah target yang diharapkan.

Untuk melengkapi data awal dilakukan wawancara dengan sepuluh orang pasien yang dipilih secara acak guna mengetahui alasan mengapa mereka membeli atau tidak membeli obat di IFRS, didapatkan hasil sebagai berikut :

- Pasien yang tidak membeli obat di IFRS memberi alasan karena harga obatnya mahal, harus menunggu lama, sudah mempunyai apotek langganan yang bersedia mengantar obat kerumah.

- Pasien yang membeli obat di IFRS memberi alasan praktis pulang sudah membawa obat, harga obat tidak berbeda jauh dengan harga obat di apotek luar, percaya obatnya baik.

Data tentang jumlah resep klinik umum yang masuk ke IFRS, jumlah pasien yang menggunakan fasilitas pengobatan Paket Sehat dan Asuransi Kesehatan, serta jumlah resep yang ditolak selama tahun 2004 tak bisa diperoleh secara lengkap karena adanya perubahan sistem informasi rumah sakit sehingga menyebabkan gangguan administrasi.

Upaya yang selama ini dilakukan pihak manajemen untuk meningkatkan pemasukan resep adalah dengan memberi pelayanan dari jam 07.00-21.00 pada apotek satelit yang berdekatan dengan klinik umum tidak saja pada hari kerja, tetapi juga pada hari Minggu dan hari libur nasional sejak November 2003.

Diperlukan usaha untuk membuat pasien percaya, karena dengan dasar kepercayaan maka sikap pasien terhadap pelayanan farmasi dapat terbentuk. Tidak adanya pengalaman samasekali dengan IFRS cenderung akan membentuk sikap negatif terhadap instalasi tersebut, serta bagaimana manusia bereaksi terhadap pengalaman saat ini jarang lepas dari penghayatannya terhadap pengalaman masa lalu. Pasien membentuk harapan akan nilai-nilai dan bertindak berdasarkan hal tersebut. Kenyataan apakah suatu penawaran memenuhi harapan akan mempengaruhi kepuasan dan kemungkinan membeli kembali.⁷

Dengan penelitian ini diharapkan diketahui faktor pelayanan farmasi yang memprediksi keputusan beli obat ulang sebagai landasan menyusun program peningkatan pelayanan farmasi yang memenuhi harapan, sehingga pasien tetap memilih IFRS Telogorejo sebagai tempat untuk membeli obat. Selanjutnya diharapkan pasien bersedia merekomendasikan kepada orang lain untuk memanfaatkan fasilitas pelayanan IFRS Telogorejo.

B. PERUMUSAN MASALAH.

Walaupun sudah disediakan fasilitas instalasi farmasi 24 jam dengan ruang tunggu nyaman,

petugas melayani dengan cepat dan ramah disertai jaminan tersedianya obat lengkap dengan kualitas baik, jauh dari kadaluarsa, harga kompetitif dengan harga pasar di apotek sekitar, tetapi pasien tidak mau membeli obat di IFRS. Dari survei resep yang masuk ke IFRS selama tahun 2001-2003 ternyata :

1. 65,4 % pasien klinik umum tidak membeli obat di IFRS Telogorejo.
2. Target manajemen tentang persentase pembelian obat dari pasien klinik umum pada IFRS Telogorejo tidak tercapai.

C. PERTANYAAN PENELITIAN.

Berdasarkan uraian pada latar belakang maka disusun pertanyaan penelitian sebagai berikut : Faktor-faktor pelayanan farmasi apa saja yang memprediksi keputusan beli obat ulang di Instalasi Farmasi Unit Rawat Jalan RS Telogorejo Semarang.

D. TUJUAN PENELITIAN.

Tujuan Umum :

Mengetahui faktor-faktor pelayanan farmasi yang memprediksi keputusan beli obat ulang dengan pendekatan persepsi pasien klinik umum sebagai landasan upaya meningkatkan pelayanan farmasi di Unit Rawat Jalan RS Telogorejo.

Tujuan Khusus :

1. Mengetahui gambaran pasien klinik umum Unit Rawat Jalan RS Telogorejo dengan mendeskripsikan karakteristik subjek penelitian meliputi usia, jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan, pendapatan, pengetahuan tentang obat.
2. Mengetahui hubungan pelayanan farmasi (lingkungan fisik instalasi farmasi, keramahan petugas, kelengkapan obat, harga obat, kemudahan pelayanan, informasi keamanan obat)

dengan keputusan beli obat ulang.

3. Mengetahui faktor-faktor pelayanan farmasi apa saja yang memprediksi keputusan beli obat ulang di Instalasi Farmasi RS Telogorejo Semarang.
4. Mengetahui pengaruh faktor individu terhadap faktor pelayanan farmasi yang memprediksi keputusan beli obat ulang (kelengkapan obat, kemudahan pelayanan).

E. MANFAAT PENELITIAN

- 1 Memberi masukan kepada manajemen RS Telogorejo tentang faktor pelayanan farmasi yang memprediksi keputusan beli obat ulang. Dengan demikian dapat disusun program peningkatan pelayanan farmasi sesuai karakteristik pasien yang memenuhi harapan untuk meningkatkan minat beli obat ulang di IFRS Telogorejo.
2. Bagi peneliti, penelitian ini sangat berguna untuk menambah wawasan dan mengembangkan pengetahuan manajemen yang didapat selama mengikuti pendidikan dan menerapkannya ditempat kerja.
3. Bagi Program Akademik, sebagai masukan bagi peneliti berikutnya tentang faktor pelayanan farmasi yang memprediksi keputusan beli obat ulang dengan pendekatan persepsi pasien klinik umum.

F. KEASLIAN PENELITIAN.

1. Penelitian tentang faktor-faktor penyebab pengambilan obat diluar apotek RS Bakti Timah Pangkalpinang (Edi M. dkk, 2002) bertujuan mengantisipasi tingginya pengambilan resep umum di apotek luar RS. Penelitian dirancang secara deskriptif analitis dan bersifat eksploratif untuk mengetahui kepuasan pasien rawat jalan terhadap pelayanan farmasi rumah sakit. Data primer diperoleh dari pasien yang tidak membeli obat di apotek rumah sakit, dengan analisa minat pasien ditinjau dari 7P faktor pemasaran perusahaan jasa yaitu *product, price, place,*

people, promotion, physical evidence, process, mendapatkan: faktor yang mempengaruhi tingginya pengambilan obat diluar apotek rumah sakit adalah harga obat mahal, letak apotek tidak strategis, dokter dan petugas poliklinik belum termotivasi memasukkan resep ke apotek rumah sakit, waktu tunggu lama, terjadi kekosongan obat, informasi pemakaian obat tidak optimal.

2. Penelitian tentang upaya peningkatan pelayanan obat di Instalasi Farmasi RSUD Purworejo (Wahyuningsih E. dkk, 2003) dimaksudkan untuk menghadapi masalah rendahnya kepuasan pasien terhadap kualitas pelayanan IFRS yang berdampak pada rendahnya pemasukan resep ke IFRS. Penelitian diarahkan untuk memperoleh jawaban atas keberhasilan perbaikan sistem tata kerja dan keberhasilan upaya peningkatan sikap dan motivasi sumber daya manusia dengan intervensi diskusi kelompok kecil. Penelitian dilakukan secara eksperimen dengan model *pre test and post test design without control*, menggunakan kuesioner yang menanyakan tentang 7 pemasaran faktor yaitu *process, product, place, people, physical evidence, promotion and price*, mendapatkan bahwa peningkatan kecepatan pelayanan serta sikap dan motivasi kerja karyawan ternyata menghasilkan peningkatan persentase jumlah resep yang masuk ke instalasi farmasi.
3. Penelitian tentang faktor pelayanan farmasi yang memprediksi keputusan beli obat ulang di IFRS Telogorejo juga dimaksudkan untuk mengantisipasi rendahnya pemasukan resep dari klinik umum ke IFRS. Karena sedikitnya jumlah pasien yang membeli obat di IFRS maka perlu diketahui apakah selanjutnya mereka yang membeli obat di IFRS Telogorejo bersedia atau tidak bersedia membeli kembali. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah disamping unit analisisnya berbeda, penelitian ini bertujuan mengetahui faktor-faktor pelayanan farmasi yang memprediksi keputusan beli obat ulang dengan pendekatan persepsi pasien klinik umum terhadap pelayanan farmasi rumah sakit. Penelitian dilakukan secara observasional dan data dianalisis secara kuantitatif. Penelitian semacam ini belum pernah

dilakukan di RS Telogorejo Semarang.

G. RUANG LINGKUP

1. Lingkup Keilmuan

Bidang Ilmu Kesehatan Masyarakat yang berhubungan dengan Persepsi pasien klinik umum terhadap Pelayanan Farmasi Rumah Sakit dikaitkan dengan Keputusan Beli Obat Ulang di Instalasi Farmasi Rumah Sakit.

2. Lingkup Materi

Materi dibatasi pada Karakteristik Individu (usia, jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan, pendapatan, pengetahuan obat), serta Faktor Pelayanan Farmasi (lingkungan fisik instalasi farmasi, keramahan petugas, kelengkapan obat, harga obat, kemudahan pelayanan, informasi keamanan obat).

3. Lingkup Sasaran dan Lokasi

Sasaran penelitian ini adalah Pasien Klinik Umum RS Telogorejo yang mempunyai pengalaman membeli obat pertama kali di instalasi farmasi RS Telogorejo. Penelitian dilakukan di Instalasi Farmasi Unit Rawat Jalan RS Telogorejo Semarang.

4. Lingkup Metode

Metode penelitian adalah Studi Observasional dengan pendekatan *cross sectional*. Pengumpulan data menggunakan kuesioner. Data dianalisis secara univariat, bivariat, multivariat dengan menggunakan uji *Chi Square* dan Logistik Regresi dengan metode Enter pada tingkat kesalahan 5%.

5. Lingkup Waktu

Penelitian dilakukan pada bulan April tahun 2005.

H. KETERBATASAN PENELITIAN

Untuk mengatasi keterbatasan penelitian, maka perlu diketahui kelemahan dari beberapa cara pengumpulan data. Pengumpulan data melalui kuesioner mempunyai banyak kelemahan yaitu tidak dapat mengungkap secara mendalam tentang persepsi, motivasi dan kedalaman dari pertanyaan yang diajukan. Responden kadangkala menjawab dengan maksud menyenangkan hati pewawancara dan juga karena keterbatasan waktu. Untuk mengatasi hal diatas maka dilakukan uji coba kuesioner, pelatihan pada pengumpul data (*enumerator*), memberikan waktu pengumpulan data lebih lama serta membatasi jumlah responden yang diwawancarai setiap harinya.