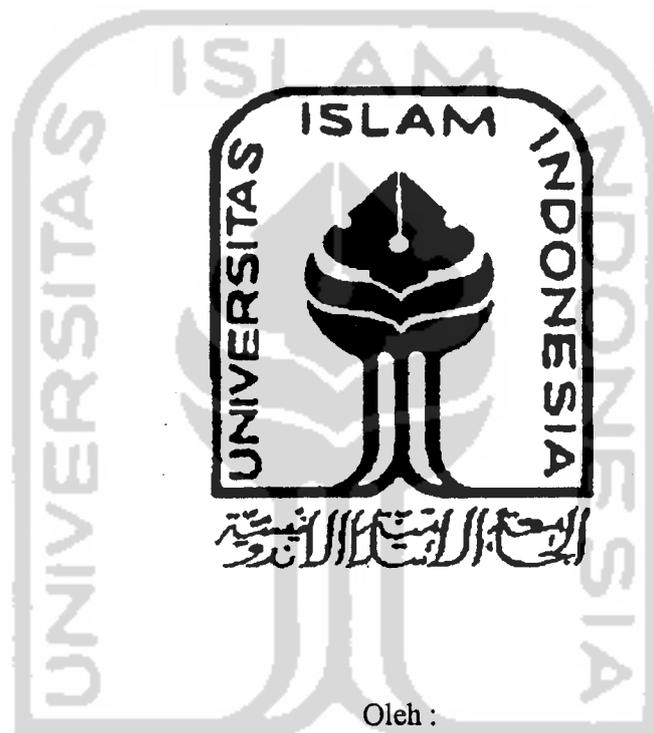


**PERSEPSI MASYARAKAT SLEMAN TERHADAP
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MOTIVASI
DALAM PEMILIHAN APOTEK**

SKRIPSI



Oleh :

ZAENAL ABIDIN

No. Mhs 99613245

NIRM 990051012807120245

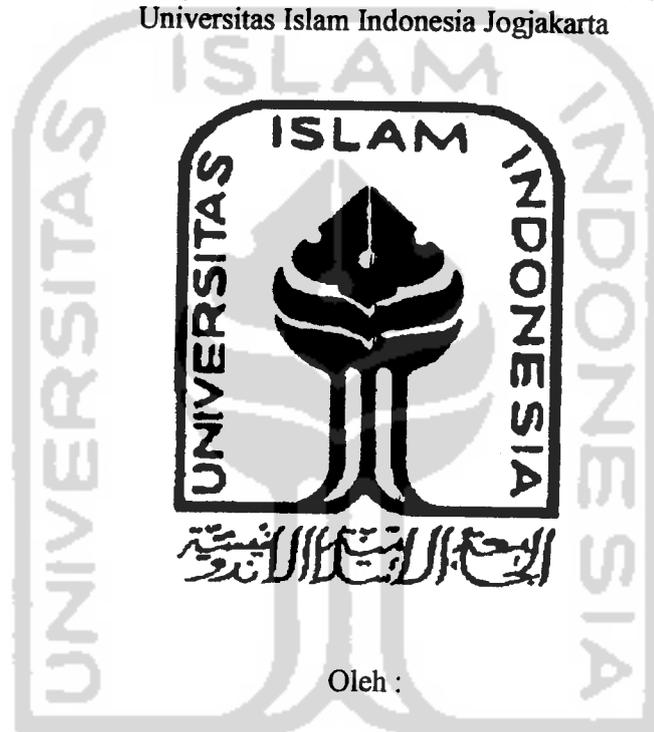
**JURUSAN FARMASI
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
JOGJAKARTA**

2004

**PERSEPSI MASYARAKAT SLEMAN TERHADAP
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MOTIVASI
DALAM PEMILIHAN APOTEK**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Sains (S.Si)
Program Studi Farmasi pada Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam
Universitas Islam Indonesia Jogjakarta



Oleh :

ZAENAL ABIDIN

No. Mhs 99613245

NIRM 990051012807120245

**JURUSAN FARMASI
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
JOGJAKARTA**

2004

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

**PERSEPSI MASYARAKAT SLEMAN TERHADAP FAKTOR-FAKTOR
YANG MEMPENGARUHI MOTIVASI DALAM PEMILIHAN APOTEK**



Yang diajukan oleh :

ZAENAL ABIDIN

No. Mhs : 99 613 245

NIRM : 990051012807120245

SKRIPSI

Telah disahkan pada tanggal : *27 Februari 2004*



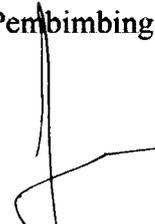
Oleh :

Pembimbing I

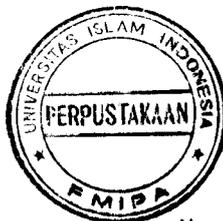


(Satibi, Msi., Apt.)

Pembimbing II



(Drs. Zainul Kamal, Apt.)



LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Berjudul

PERSEPSI MASYARAKAT SLEMAN TERHADAP FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MOTIVASI DALAM PEMILIHAN APOTEK

Oleh:

ZAENAL ABIDIN

No. Mhs 99613245

NIRM 990051012807120245

Telah dipertahankan dihadapan Panitia Penguji Skripsi
Jurusan Farmasi Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam
Universitas Islam Indonesia

Tanggal : 27. Februari. 2004

Penguji

1. Satibi, M.Si., S.Si., Apt.
2. Drs. Zainul Kamal, Apt.
3. Dra. Dwi Pudjaningsih, MMR., Apt.

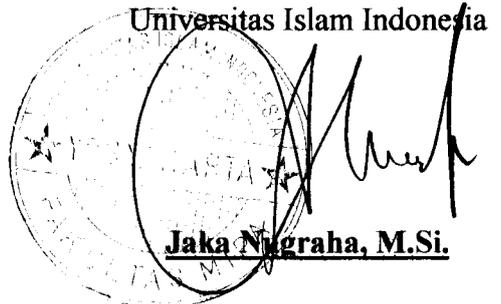
Tanda tangan



Mengetahui

Dekan Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam

Universitas Islam Indonesia



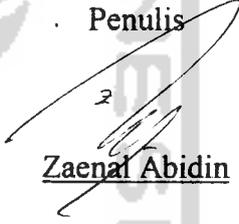
Jaka Nigraha, M.Si.

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan diterbitkan dalam Daftar Pustaka.

Jogjakarta, Maret 2004

Penulis


Zaenal Abidin

HALAMAN MOTO DAN PERSEMBAHAN

*Aku besar di suatu masa, ketika kehinaan sulit dibedakan dengan kesucian,
Aku adalah anak zaman, dimana suara kata hati tak lagi terdengar,
Kebenaran menjadi barang langka, egosentrisme semakin digandrungi dan arogansi telah
mewabah.*

Tetapi bisakah tetap kutegakkan nuraniku ?

*Demi masa,
Sesungguhnya manusia berada dalam kerugian,
Kecuali orang-orang yang beriman, beramal shaleh,
Dan mengajak pada yang haq dan kesabaran.
(Al Ashir 1-3)*

*Kupersembahkan
Dengan segenap cinta kasihku kepada :*

*Allah SWT sebagai tanda syukurku,
Mama dan Papaku Alm sebagai tanda hormat dan baktiku,
Ka Zay, Anah, Ririn, Alfirizi, Nia, Nita, Frida, Danil, Bi lip
Bi Nuah dan Watamid sebagai ungkapan terima kasihku,
Sahabat sebagai tanda cintaku,
Masyarakat sebagai tanda kepedulianku
dan
Almamater tercinta sebagai tanda mata dan terima kasihku.*

("Dengan kasih sayang mereka, kucari makna hidupku")

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur kami panjatkan kehadiran illahi atas selesainya penyusunan skripsi ini yang berjudul *Persepsi Masyarakat Sleman Terhadap Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Dalam Pemilihan Apotek*. Penulisan skripsi ini untuk memenuhi tugas akhir dalam mencapai gelar sarjana farmasi pada jurusan farmasi Fakultas MIPA Universitas Islam Indonesia Jogjakarta.

Penulisan skripsi ini dilandasi oleh suatu pemikiran, bahwa segi-segi sosial ekonomi dalam bidang kefarmasian belum banyak diungkapkan dan dimanfaatkan untuk kepentingan kemajuan pembangunan bidang kefarmasian. Sebagaimana yang tercantum dalam Sistem Kesehatan Nasional bidang kefarmasian merupakan sektor yang sangat penting dalam penyelenggaraan upaya-upaya pelayanan kesehatan. Apotek adalah merupakan salah satu sarana pelayanan kesehatan di mana masyarakat secara langsung dapat memperoleh pelayanan kefarmasian.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang tulus ikhlas kepada :

1. Satibi, M.Si., S.Si., Apt, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dengan penuh kesabaran dan pengertian.
2. Drs. Zainul Kamal, Apt, selaku dosen pembimbing pendamping yang telah banyak membantu penulis dengan saran dan bimbingan.
3. Ibu Dra. Dwi Pudjaningsih, MMR., Apt, selaku dosen penguji yang telah memberikan saran untuk perbaikan skripsi ini.
4. Jaka Nugraha, M.Si., Apt, selaku dekan Jurusan Farmasi, Universitas Islam Indonesia Jogjakarta yang telah memberikan ijin penelitian.
5. Farida Hayati, M.Si., Apt, selaku Ketua Jurusan Farmasi.
6. Dosen-dosen farmasi, terutama Pa Yandi Syukri sebagai Dosen Pembimbing Akademik-ku.
7. Pengelola Perpustakaan Farmasi, Universitas Islam Indonesia Jogjakarta dan Perpustakaan Farmasi Universitas Gadjah Mada Jogjakarta, yang telah

memberikan kemudahan dalam peminjaman literatur sesuai dengan yang saya butuhkan.

8. Keluargaku Mamah, Papahku *Alm* (Ade sayang Papah *always*), Kakak dan Adikku atas dukungan dan do'a serta bantuannya.
9. Keluarga Mamahku di Majalengka dan Papahku di Cirebon dan Keluarga Bapak & Ibu di Kapetakan.
10. Keluarga Bapak Sutarno dan Ibu Menuk dan My Friendsku Si Centil (*Goyang dombret*) Alfarizi.
11. Masyarakat desa Jatimerta, Cirebon 45151 yang selalu memberikan warna bagiku.
12. Pemerintah Daerah Kabupaten Sleman, yang telah memberikan ijin dan data-data yang penulis butuhkan.
13. Apotek-apotek dan masyarakat di Kabupaten Sleman atas kesediannya menjadi responden.
14. *Exs* almamaterku SD Negeri Karang Wareng II, SMP PGRI Cirebon, SMAN 6 Cirebon, terima kasih yach!
15. Teman-teman farmasi Maryoto, Okky, Andri, Yanda, Romi, Rubi, Suhar, Dwi, Abdul, Ade, Lina, Tuti, Alfa, Syahril dan semua F'99 terima kasih atas kebersamaan dan kerjasamanya.
16. Teman-teman KKN 2003 angkatan 26 E-87, yang telah ikut memberikan semangatnya.
17. Keluarga Mas Monde dan Teman-teman kost-kostsan Buwana Ngemplak II, yang selalu memberikan dukungannya.
18. Pihak-pihak yang penulis kagumi yang secara tidak langsung telah memberi warna pada tulisan ini serta semua pihak yang telah membantu terlaksananya penelitian ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Sedalam-dalamnya penulis menyadari bahwa tiada gading yang tak retak, begitu pula dengan penulisan skripsi ini walaupun telah berusaha sebatas kemampuan yang ada tentu masih banyak terdapat kelemahan-kelemahan. Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun dari pembaca sangat penulis harapkan.

Akhirnya semoga skripsi ini memberikan sumbangan bagi perkembangan profesi dan ilmu pengetahuan pada umumnya dan para pemerhati sosial farmasi pada khususnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jogjakarta, Maret 2004

Penulis



DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Lembar Pengesahan Pembimbing.....	ii
Lembar Pengesahan Penguji.....	iii
Lembar Pernyataan.....	iv
Lembar Persembahan.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel.....	xi
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran.....	xiv
Intisari.....	xv
Abstrak.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	7
A. Kajian Pustaka.....	7
a. Apotek.....	7
b. Kesehatan Nasional.....	11
c. Pengadaan dan Distribusi Obat.....	13
d. Perilaku dan Elemen-Elemennya.....	16

e. Persepsi.....	19
f. Motivasi.....	20
B. Landasan Teori.....	22
C. Keterangan Empiris.....	23
BAB III CARA PENELITIAN.....	24
A. Batasan Operasional Penelitian.....	24
B. Metode Penelitian.....	24
1. Alat Penelitian.....	24
2. Rancangan Penelitian.....	27
3. Populasi dan Sampel Penelitian.....	28
4. Tempat Penelitian.....	29
5. Cara Pengambilan Sampel.....	29
6. Pengumpulan Data.....	30
C. Analisa Data.....	31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	38
A. Karakteristik Responden.....	38
B. Hasil Statistik Frekuensi.....	49
C. Hasil Uji Che-Square Test.....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	67
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA.....	69
LAMPIRAN.....	71

DAFTAR TABEL

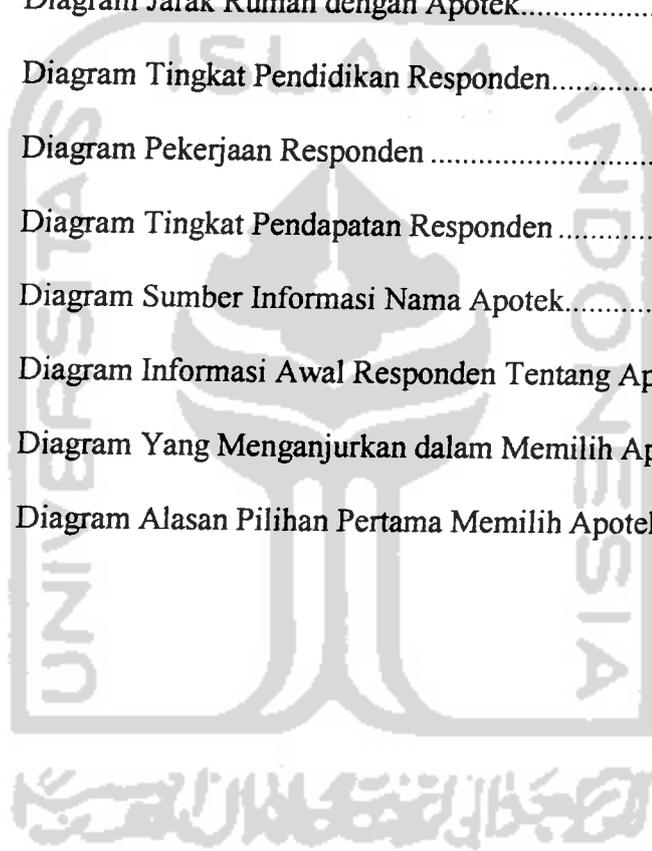
	Hal :
1. Tabel I.	Sebaran Item Kuesioner Pengunjung Apotek Sikap I..... 26
2. Tabel II.	Sebaran Item Kuesioner Pengunjung Apotek Sikap II..... 26
3. Tabel III.	Sebaran Item Kuesioner Pengunjung Pengaruh Orang Lain 27
4. Tabel IV.	Penentuan Skala Nilai Kuesioner 27
5. Tabel V.	Rangkuman Uji Kevalidan Sikap I 32
6. Tabel VI.	Rangkuman Uji Kevalidan Sikap II 33
7. Tabel VII.	Rangkuman Uji Kevalidan Pengaruh Orang Lain 33
8. Tabel VIII.	Hasil Statistik Frekuensi Sikap I Tentang Faktor Motivasi Pengunjung Apotek..... 49
9. Tabel IX.	Hasil Statistik Frekuensi Sikap II Tentang Fungsi dan Tugas Apotek 53
10. Tabel X.	Hasil Statistik Frekuensi Sikap II Tentang Jenis Barang dan Jasa..... 53
11. Tabel XI.	Uji <i>Kruskal-Wallis</i> Rata-Rata Rank untuk Sikap I Tentang Fisik Letak dan Suasana..... 55
12. Tabel XII.	Uji <i>Kruskal-Wallis</i> Rata-Rata Rank untuk Sikap I Tentang Informasi Pelayanan Apotek..... 57
13. Tabel XIII.	Uji <i>Mann-Whitney</i> Rata-Rata Rank untuk Sikap I Tentang Harga dan Kelengkapan Obat 58

14. Tabel XIV.	Uji <i>Kruskal-Wallis</i> Rata-Rata Rank untuk Sikap I Tentang Pemahaman dan Kualitas Pelayanan Apotek.....	59
15. Tabel XV.	Uji <i>Kruskal-Wallis</i> Rata-Rata Rank untuk Sikap I Pelayanan Melalui Jasa	61
16. Tabel XVI.	Uji <i>Kruskal-Wallis</i> Rata-Rata Rank untuk Sikap II Tentang Tugas dan Fungsi Apotek	62
17. Tabel XVII.	Uji <i>Kruskal-Wallis</i> Rata-Rata Rank untuk Sikap II Tentang Pembuatan, Penyimpanan dan Pelayanan Obat ..	63
18. Tabel XVIII.	Uji <i>Kruskal-Wallis</i> Rata-Rata Rank untuk Sikap II Tentang Jasa Informasi KB dan Laboratorium	65



DAFTAR GAMBAR

	Hal :
1. Gambar 1. Diagram Tingkat Usia Responden	39
2. Gambar 2. Diagram Jenis Kelamin Responden	40
3. Gambar 3. Diagram Jarak Rumah dengan Apotek.....	40
4. Gambar 4. Diagram Tingkat Pendidikan Responden.....	42
5. Gambar 5. Diagram Pekerjaan Responden	43
6. Gambar 6. Diagram Tingkat Pendapatan Responden	44
7. Gambar 7. Diagram Sumber Informasi Nama Apotek.....	45
8. Gambar 8. Diagram Informasi Awal Responden Tentang Apotek	46
9. Gambar 9. Diagram Yang Menganjurkan dalam Memilih Apotek.....	47
10. Gambar 10. Diagram Alasan Pilihan Pertama Memilih Apotek.....	48



DAFTAR LAMPIRAN

	Hal :
1. Lampiran 1. Surat Pernyataan Kuesioner	71
2. Lampiran 2. Kuesioner Tanggapan Responden	72
3. Lampiran 3. Surat Keterangan/Ijin BAPPEDA	77
4. Lampiran 4. Surat Permohonan Ijin Penelitian dari UII	78
5. Lampiran 5. Kartu Peserta Seminar Proposal/Skripsi.....	79
6. Lampiran 6. Tabel Induk Data Pribadi Responden Sikap I	80
7. Lampiran 7. Tabel Induk Data Pribadi Responden Sikap II	88
8. Lampiran 8. Tabel Induk Data Pribadi Responden Pengaruh Orang Lain.....	96
9. Lampiran 9. Tabel Hasil Uji Validitas Variabel Sikap I.....	101
10. Lampiran 10. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sikap I.....	103
11. Lampiran 11. Tabel Hasil Uji Validitas Variabel Sikap II	103
12. Lampiran 12. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sikap II.....	104
13. Lampiran 13. Hasil Uji Validitas Variabel Pengaruh Orang Lain dan Hasil Uji Reliabilitas Variabelnya.....	105
14. Lampiran 14. Tabel Hasil Statistik Frekuensi.....	106
15. Lampiran 15. Tabel Hasil Uji <i>Kruskal-Wallis Test</i> dan Uji <i>Mann-Whitney Test</i>	120

INTISARI

Persepsi masyarakat terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi dalam pemilihan apotek ini penting artinya karena masyarakat merupakan sasaran dari pelayanan apotek. Banyaknya jumlah apotek akan memberikan kebebasan kepada masyarakat untuk memilih apotek. Penelitian ini dilakukan terhadap masyarakat pengunjung apotek di wilayah Kabupaten Sleman. Hal ini bertujuan untuk mengetahui persepsi masyarakat terhadap fungsi pelayanan apotek, mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi pengunjung apotek dan mengetahui aspek-aspek yang dipertimbangkan pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek.

Alat yang digunakan dalam pemilihan ini adalah kuesioner yang dibagikan kepada para pengunjung apotek di Kabupaten Sleman. Pengambilan sampel apotek diambil dengan menggunakan teknik *equal sampling* dan jumlah sampel untuk setiap daerah digunakan metode *proporsional sampling*. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan Masyarakat Sleman terhadap fungsi pelayanan apotek telah dipersepsikan secara baik. Faktor-faktor yang sebagian besar memotivasi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek adalah faktor keramahan dan kesopanan pelayanan sebanyak 73,3 %, kemampuan petugas apotek dalam memotivasi pasiennya sebanyak 60,0 %, pelayanannya cepat dan harganya terjangkau sebanyak 56,7 %. Sedangkan untuk aspek-aspek yang sebagian besar dipertimbangkan pengunjung apotek adalah letaknya yang strategis dengan rata-rata ranknya sebanyak 68,7, keramahan dan kesopanan pelayanan sebanyak 70,63, harganya terjangkau sebanyak 31,07, kemampuan memotivasi sebanyak 52,18, apotek dengan jasa telepon sebanyak 52,50, pelayanan kesehatan sebanyak 51,08, penyediaan alat kesehatan sebanyak 62,57 dan informasi tempat rata-rata ranknya sebanyak 69,52.

ABSTRACT

Perception of society to factors that influence the motivation in dispensary election is important, because the society is target of dispensary service. The numerous of dispensary will give the freedom for society to choose the dispensary. This research was performed to society of dispensary visitor in the region of Sleman Regency. The aim of this case is to know about the perception of society for the function of dispensary service, factors that influence the motivation of dispensary visitor and likewise the aspects which be considered by dispensary visitor for dispensary election.

Appliance which be used in this election is questioner which be allotted for all of dispensary visitors in Sleman Regency. Taking of dispensary sample was performed by using technique of *equal sampling* and amount of sample for each region was performed by using method of *proportional sampling*. Data which be obtained from those then be analyzed descriptively.

The result of this research indicates that the knowledge of Sleman Society to function of dispensary service has been viewed well. Factors that motivate the dispensary visitor to dispensary election namely factor of service courtesy and decency as much as 73.3 %, the ability of dispensary officer in motivate the patients as much as 60.0 %, fast service and price which be reached by patients as much as 56.7 %. While for aspects that most be considered by dispensary visitors namely strategic location with mean rank as much as 68.7, service courtesy and decency as much as 70.63, the price which be reached as much as 31.07, the ability to motivate as much as 52.18, the dispensary with telephone service as much as 52.50, health service as much as 51.08, availability of health devices as much as 62.57 and information of place with mean rank as much as 69.52.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan bidang kesehatan sebagai bagian integral dari program pembangunan nasional, seperti yang tercantum dalam Garis-Garis Besar Haluan Negara bertujuan untuk tercapainya kemampuan hidup sehat bagi setiap penduduk agar dapat mewujudkan derajat kesehatan masyarakat yang optimal. Dalam rangka mempertinggi derajat kesehatan masyarakat ini dilakukan melalui upaya kesehatan yang meliputi peningkatan upaya kesehatan, perbaikan mutu gizi, peningkatan kesehatan lingkungan, pencegahan dan pemberantasan penyakit, peningkatan kesehatan kerja, pengendalian pengadaan, pengaturan dan pengawasan obat, makanan dan sebagainya, peningkatan manajemen dan hukum, pengembangan tenaga kesehatan, penelitian dan pengembangan kesehatan. Dalam upaya kesehatan tersebut, obat merupakan salah satu unsur yang penting diantara berbagai komponen yang harus ada. Intervensi dengan menggunakan obat merupakan alternatif yang paling banyak digunakan sebagai salah satu sarana untuk mencapai derajat kesehatan yang optimal bagi masyarakat (Anonim, 1992).

Peranan obat dalam pembangunan bidang kesehatan adalah sangat penting. Karena obat merupakan unsur yang paling banyak digunakan dalam penyelenggaraan upaya pelayanan kesehatan. Biaya yang dikeluarkan untuk obat meliputi 40-50% dari seluruh biaya operasional kesehatan (Anonim, 1983).

Pembangunan bidang obat meliputi: pengadaan, pengelolaan dan distribusinya diatur dan ditetapkan dalam suatu sistem yang rumusnya tertuang dalam bentuk Kebijakan Obat Nasional. Salah satu sasaran kebijakan obat nasional yang terpenting adalah memperluas, meratakan dan meningkatkan mutu upaya pelayanan kesehatan dengan cara mencukupi persediaan obat yang bermutu baik dan penyebaran yang makin merata serta harga yang terjangkau oleh daya beli masyarakat luas. Untuk mencapai sasaran kebijakan tersebut antara lain dilakukan dengan cara meningkatkan hasil guna dan daya guna pengadaan dan distribusi obat melalui penyempurnaan sistem maupun pola pengadaan dan distribusinya (Anonim 1983).

Distribusi obat kepada masyarakat dilakukan oleh pemerintah dan badan swasta. Setelah melalui tahapan produksi, obat disalurkan melalui gudang-gudang obat tingkat propinsi dan Kotamadya/Kabupaten untuk diteruskan kepada rumah-rumah sakit dan puskesmas. Sedangkan distribusi obat sektor swasta dilakukan oleh Pedagang Besar Farmasi (PBF), apotek dan toko obat. Selanjutnya masyarakat dapat memperoleh pelayanan obat secara langsung melalui farmasi rumah sakit, puskesmas, apotek dan toko obat berijin.

Jadi apotek mempunyai kedudukan sebagai salah satu bagian mata rantai sistem distribusi obat dimana masyarakat secara langsung dapat memperoleh pelayanan obatnya.

Pada tahun 1983 di Indonesia berlaku perundang-undangan baru tentang apotek yaitu PP 25/80 sebagai pengganti PP 26/65. Adanya perubahan landasan hukum tersebut mengakibatkan terjadinya perubahan terhadap fungsi pelayanan apotek.

Sebelum tahun 1983 apotek berfungsi sebagai tempat usaha-usaha dalam bidang farmasi dan pekerjaan kefarmasian disamping sebagai sarana penyaluran perbekalan kesehatan dibidang farmasi. Pada kenyataannya dalam melaksanakan fungsinya apotek lebih mengutamakan usaha-usaha untuk memperoleh keuntungan, sedangkan aspek pelayanan kesehatan yang dilakukan serasa sangat minim. Pelayanan yang dilakukan lebih menonjolkan aspek ekonominya daripada aspek sosialnya dibidang pelayanan kesehatan masyarakat (Hasanmihardjo, 1981).

Gambaran apotek yang demikian, sesuai yang dikemukakan Smith, pelayanan apotek dikategorikan unik dan kompleks, merupakan perpaduan antara pelayanan kesehatan dan pelayanan bisnis. Apotek menyediakan produk-produk untuk memenuhi kebutuhan kesehatan sebagai fungsi utamanya, tetapi juga menyediakan dan menawarkan produk atau jasa (nonhealth product) untuk memberikan kepuasan kepada konsumennya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa apotek mempunyai fungsi yang mendua, yaitu berfungsi sosial sebagai sarana pelayanan kesehatan masyarakat dibidang pelayanan kefarmasian, disamping fungsi ekonominya yang berhubungan dengan pemasaran obat dengan segala atributnya (Smith, 1980).



Setelah tahun 1983, yaitu masa berlakunya PP 25/80, fungsi apotek berubah, bergeser dari hanya fungsi distribusi menjadi sarana pelayanan kesehatan dibidang kefarmasian dan tempat pengabdian profesi Apoteker.

Bersama dengan sarana pelayanan kesehatan lainnya, apotek menjadi bagian dari sistem pelayanan Sistem Kesehatan Nasional. Diharapkan apotek dapat berfungsi sebagai sarana pelayanan kesehatan bagi masyarakat dan dimanfaatkan sebagaimana mestinya seperti sarana pelayanan kesehatan yang lain. Sehubungan dengan hal di atas muncul pertanyaan, apakah perubahan fungsi apotek menjadi sarana pelayanan kesehatan ini telah diketahui dan dimengerti oleh masyarakat. Persepsi terhadap fungsi apotek ini penting artinya karena masyarakat merupakan sasaran dari pelayanan apotek. Adanya persepsi yang positif diharapkan timbul sikap dan tingkah laku yang positif dalam memanfaatkan jasa pelayanan apotek. Seperti ungkapan Gunawan L.A, beberapa penelitian telah dilakukan untuk memahami selera masyarakat yang menentukan bagi keberhasilan diterima tidaknya suatu teknologi pelayanan kesehatan. Betapapun suatu teknologi kesehatan, betapapun murah dan tepat cara penyediaannya melalui suatu instansi yang efisien, namun bila seluruh sistem tidak disesuaikan dengan latar belakang sosial dan ekonomi masyarakat yang dilayaninya maka seluruh sistem tidak akan memenuhi sasarannya (Gunawan,1978).

Peredaran produk obat bebas dan obat terbatas pun sekarang ini begitu pesatnya. Keadaan ini secara tidak langsung menggambarkan bahwa praktek pengobatan sendiri oleh masyarakat juga semakin meningkat. Untuk

melakukan pengobatan sendiri diperlukan pengetahuan tentang obat, salah satu kebutuhan utama adalah informasi, yang bentuk utamanya adalah apotek. Apotek disini merupakan tempat pengabdian profesi Apoteker dalam menjalankan kewajibannya, meracik dan menyediakan obat atau sediaan farmasi, menyalurkan perbekalan farmasi dan memberikan tentang informasi.

Kenyataan menunjukkan bahwa pengetahuan masyarakat tentang jenis obat, cara penggunaan obat, efek samping obat, khasiat dan kontra indikasi obat belum memadai, padahal *self medication* yang benar merupakan salah satu kunci yang penting dalam hal pemeliharaan kesehatan dan peningkatan taraf kesehatan masyarakat. Banyaknya masyarakat yang melakukan pengobatan sendiri dan obat-obatan yang dapat digunakan dalam *self medication*, yang tidak sesuai dengan informasi yang tepat menyebabkan pengobatan kurang optimal. Maka disinilah peranan apotek sebagai tempat pengabdian profesi Apoteker dalam menjalankan kewajibannya, meracik dan menyediakan obat atau sediaan farmasi, menyalurkan perbekalan farmasi dan memberikan informasi tentang obat wajib menjalankan tanggung jawab dan keahlian profesinya dengan dilandasi dedikasi yang tinggi kepada masyarakat, terutama sesuai dengan fungsinya sebagai sarana kesehatan bagi masyarakat dan dimanfaatkan sebagaimana mestinya seperti sarana pelayanan kesehatan yang lain. Diharapkan fungsi apotek ini telah diketahui dan dimengerti oleh masyarakat. Persepsi terhadap fungsi apotek ini penting artinya, karena masyarakat merupakan sasaran dari pelayanan apotek.

B. Perumusan Masalah

1. Bagaimana persepsi Masyarakat di Kabupaten Sleman terhadap fungsi pelayanan apotek ?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi motivasi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek ?
3. Aspek-aspek apa saja yang dipertimbangkan pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

- a. Mengetahui persepsi Masyarakat di Kabupaten Sleman terhadap fungsi pelayanan apotek.
- b. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek.
- c. Mengetahui aspek-aspek yang dipertimbangkan pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. KAJIAN PUSTAKA

1. APOTEK

1.1 Pengertian Apotek

Menurut Peraturan Menteri kesehatan No.922/Menkes/Per/X/1993 tentang ketentuan dan tata cara pemberian ijin apotek, apotek adalah suatu tempat dilakukannya pekerjaan kefarmasian dan penyaluran perbekalan farmasi kepada masyarakat. Perbekalan farmasi yang dimaksud dalam definisi tersebut meliputi obat, bahan obat, obat asli Indonesia (obat tradisional), alat kesehatan dan kosmetika. Peraturan ini menekankan pengabdian seorang Apoteker yang harus bertanggung jawab penuh atas pengelolaan apotek terutama pelayanan informasi obat kepada masyarakat, sehingga keamanannya dapat terjamin baik dari segi kualitas maupun kuantitas (Anonim, 1993).

1.2 Peraturan Perundang-Undangan Perapotekan

Peraturan Menteri kesehatan No.922/Menkes/Per/X/1993 merupakan peraturan perundang-undangan tentang perapotekan yang masih berlaku hingga sekarang. Peraturan ini memberikan keleluasaan bagi pendirian apotek, baik tempat maupun jam buka serta dibebaskannya penjualan komoditi diluar sediaan farmasi. Derajat kesehatan masyarakat diharapkan

dapat meningkat dengan adanya peraturan ini, terutama untuk masyarakat berpenghasilan rendah.

Ketentuan-ketentuan yang berlaku sesuai dengan Permenkes tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Apoteker adalah mereka yang berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku berhak melakukan pekerjaan kefarmasian di Indonesia sebagai Apoteker.
- b. Surat Ijin Apotek (SIA) adalah surat ijin yang diberikan oleh menteri kesehatan kepada Apoteker atau Apoteker bekerja sama dengan pemilik sarana apotek untuk menyelenggarakan suatu apotek di suatu tempat tertentu.
- c. Apoteker pengelola apotek (APA) adalah Apoteker yang telah diberi surat ijin apotek.
- d. Apoteker pendamping adalah Apoteker yang menggantikan APA pada jam-jam tertentu pada hari buka apotek.
- e. Apoteker pengganti adalah Apoteker yang menggantikan APA selama APA tersebut tidak berada di tempat lebih dari tiga bulan secara terus-menerus, telah memiliki Surat Ijin Kerja dan tidak bekerja sebagai APA di apotek lain.
- f. Asisten Apoteker adalah mereka yang berdasarkan undang-undang yang berlaku berhak melakukan pekerjaan kefarmasian sebagai Asisten Apoteker.

- g. Resep adalah permintaan tertulis dari dokter, dokter gigi, maupun dokter hewan, kepada APA untuk menyediakan dan menyerahkan obat bagi penderita sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- h. Pembekalan farmasi adalah obat, bahan obat, obat asli Indonesia (Obat tradisional), alat kesehatan dan kosmetika.
- i. Perlengkapan apotek adalah semua peralatan yang dipergunakan untuk melaksanakan pengelolaan apotek (Anonim, 1993).

1.3 Tugas dan Fungsi Apotek

Tugas dan fungsi apotek menurut pasal 2 Peraturan Pemerintah No. 25 tahun 1980, adalah sebagai berikut :

1. Tempat pengabdian profesi seorang Apoteker yang telah mengucapkan sumpah jabatan.
2. Sarana farmasi yang melakukan pengubahan bentuk dan penyerahan obat atau bahan obat.
3. Sarana penyalur perbekalan farmasi yang harus menyebarkan obat yang diperlukan masyarakat secara meluas dan merata (Anonim, 1980).

Apotek diharapkan dapat berperan sebagai salah satu subsistem dalam sistem pelayanan kesehatan, di mana Apoteker berkewajiban untuk berpartisipasi didalamnya sesuai dengan ruang lingkup kegiatan profesinya dalam usaha meningkatkan derajat kesehatan masyarakat. Dalam kegiatan pelayanannya sejauh mungkin apotek harus berorientasi kepada kepentingan masyarakat sesuai dengan fungsinya sebagai tempat pengabdian profesi (Hasanmiharjo, 1981).

1.4 Pengelolaan Apotek

Pengelolaan apotek menurut Permenkes No. 922/Menkes/Per/X/1993 meliputi :

1. Pembuatan, pengelolaan, peracikan, pengubahan bentuk, pencampuran, penyimpanan dan penyerahan obat atau bahan obat.
2. Pengadaan, penyimpanan, penyaluran dan penyerahan perbekalan farmasi lainnya.
3. Pelayanan informasi mengenai perbekalan farmasi :
 - a. Pelayanan informasi tentang obat dan perbekalan farmasi diberikan baik kepada dokter dan tenaga kesehatan lainnya maupun kepada masyarakat.
 - b. Pengamatan dan pelaporan informasi mengenai khasiat, keamanan, bahaya atau mutu suatu obat dan perbekalan farmasi lainnya. Pelayanan informasi tersebut diatas wajib didasarkan pada kepentingan masyarakat (Anief, 2001).

Beberapa faktor yang harus diperhatikan sebelum mendirikan apotek ialah :

1. Lokasi
2. Perundang-undangan farmasi dan ketentuan lainnya
3. Pembelian
4. Penyimpanan barang/pegudangan
5. Penjualan, yang terpenting ialah kalkulasi harga atas resep Dokter
6. Administrasi, menyangkut pula laporan-laporan
7. Keuangan, termasuk perpajakan
8. Manajemen personalia
9. Evaluasi apotek pada akhir tahun

Apoteker sebagai pengelola apotek wajib menyediakan, menyimpan dan menyerahkan perbekalan farmasi yang bermutu baik dan keabsahannya terjamin. Apabila karena suatu hal perbekalan farmasi tidak dapat digunakan lagi atau dilarang digunakan, harus dimusnahkan dengan cara dibakar atau ditanam atau dengan cara lain yang ditetapkan Badan POM. Pemusnahan tersebut dilakukan oleh APA atau Apoteker pengganti dibantu oleh sekurang-kurangnya seorang karyawan apotek dan wajib dibuatkan berita secara pemusnahan (Anonim, 1993).

1.5 Pelayanan Apotek

Apotek wajib melayani resep Dokter, Dokter gigi dan Dokter hewan. Pelayanan resep adalah menjadi tanggung jawab Apoteker pengelola apotek. Apoteker wajib melayani resep sesuai dengan tanggung jawab dan keahlian profesinya dan dilandasi pada kepentingan masyarakat. Apoteker wajib memberi informasi tentang penggunaan obat secara tepat, aman, rasional, kepada pasien atau permintaan masyarakat. Apoteker pengelola apotek, Apoteker pendamping atau Apoteker pengganti diizinkan menjual obat keras tanpa resep yang dinyatakan sebagai Daftar Obat Wajib Apotek (Daftar OWA) Daftar Obat Wajib Apotek ditetapkan oleh Menkes (Anief, 2001).

2. Kesehatan Nasional

2.1 Sistem Kesehatan Nasional

Tujuan pembangunan kesehatan adalah tercapainya kemampuan hidup sehat bagi setiap penduduk agar dapat mewujudkan derajat kesehatan

masyarakat yang optimal, sebagai salah satu unsur kesejahteraan umum dari tujuan nasional. Untuk lebih meningkatkan penyelenggaraan pembangunan kesehatan yang semakin luas dan kompleks, dengan Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia No. 99a/Menkes/SK/III/1982, telah ditetapkan Sistem Kesehatan Nasional sebagai petunjuk pelaksanaan pembangunan bidang kesehatan. Untuk mencapai tujuan dan sasaran pembangunan jangka panjang di bidang kesehatan, ditetapkan lima karya dibidang kesehatan yang disebut Panca Karya Husada, yaitu : (Anonim, 1982^a).

- a. Peningkatan dan pemantapan upaya kesehatan.
- b. Pengembangan tenaga kesehatan.
- c. Pengendalian, pengadaan, pengawasan obat, makanan dan bahan berbahaya bagi kesehatan.
- d. Perbaikan gizi dan peningkatan kesehatan lingkungan.
- e. Peningkatan dan pemantapan manajemen dan hukum.

2.2 Peranan obat dalam Kesehatan Nasional

Didalam penyelenggaraan berbagai upaya kesehatan yang bersifat menyeluruh dan terpadu, obat merupakan unsur yang paling penting. Di antara berbagai alternatif yang ada obat merupakan unsur yang paling banyak digunakan dalam penyelenggaraan upaya kesehatan dan sering merupakan teknologi medis yang lebih tepat dan lebih murah. Biaya yang dikeluarkan untuk obat mencapai 40-50 % dari seluruh biaya kesehatan (Anonim, 1983).

Berkaitan dengan Karya Husada ketiga, untuk pembangunan dibidang obat ditetapkan kebijaksanaan Obat Nasional yang merupakan petunjuk pelaksanaan bagi seluruh upaya dan kegiatan di bidang obat.

Tujuan pembangunan di bidang obat adalah : (Anonim, 1983).

1. Menjamin tersedianya obat dengan jenis dan jumlah yang cukup, sesuai dengan kebutuhan nyata masyarakat yang diperlukan dalam pembangunan bidang kesehatan.
2. Meningkatkan penyebaran obat secara merata dan teratur sehingga mudah diperoleh yang membutuhkan pada saat yang diperlukan serta terjangkau oleh masyarakat.
3. Menjamin kebenaran khasiat, keamanan, mutu dan keabsahan obat yang beredar, serta meningkatkan ketepatan, kerasionalan dan efisiensi penggunaan obat.
4. Melindungi masyarakat dari kesalahan penggunaan dan penyalagunaan obat, termasuk narkotika dan psikotropika yang dapat merugikan dan membahayakan kesehatan, keselamatan dan keamanan rakyat.
5. Memanfaatkan potensi nasional di bidang obat untuk menunjang pembangunan dibidang ekonomi dan menuju tercapainya kemandirian dibidang obat.

3. Pengadaan Dan Distribusi Obat

3.1 Pengadaan Obat

Pengadaan dan produksi obat dilakukan lewat dua jalur, yaitu :

1. Pengadaan dan produksi sektor pemerintah

Sebelum tahun 1980 penyediaan obat untuk keperluan unit pelayanan kesehatan milik pemerintah (Puskesmas, rumah sakit dan lain-lain), hampir sepenuhnya tergantung pada produksi sektor swasta, dan dapat mendatangkan kesulitan-kesulitan yang menghambat usaha pelayanan kesehatan.

Untuk mencapai optimalisasi biaya obat yang disediakan pemerintah, diambil langkah-langkah peningkatan efisiensi dan efektifitas produksi serta pengadaan yaitu dengan menyelenggarakan sendiri sebagian produksi essential yang secara tepat dan teratur harus tersedia di unit-unit pelayanan kesehatan milik pemerintah dan pelaksanaannya dilakukan oleh pabrik obat INDOFARMA, PT. Kimia Farma dan sektor swasta.

2. Pengadaan dan produksi sektor swasta

Dalam penyediaan obat nasional, sektor swasta tetap mempunyai peranan penting dan merupakan "*Co partner*" pemerintah dalam usaha pemerataan obat kepada masyarakat. Produksi obat essential yang dilakukan oleh pemerintah berkisar 5% dari jumlah seluruh nilai obat yang beredar, dengan demikian sektor swasta masih mempunyai peranan sebesar 95% (Anonim, 1982^b).

3.2 Distribusi Obat

Sasaran distribusi obat di dalam Kebijakan Obat Nasional, agar obat dapat disalurkan secara tepat dan merata ke seluruh lapisan masyarakat, untuk itu diperlukan efektifitas dan efisiensi dalam sistem distribusinya.

Distribusi dilakukan lewat dua jalur, yaitu :

1. Distribusi sektor pemerintah

Obat-obat yang diproduksi oleh pabrik obat INDOFARMA, PT. Kimia Farma sampai ke gudang kotamadya/kabupaten dan disalurkan ke Puskesmas dan Rumah Sakit Kabupaten. Untuk meningkatkan efektifitas, efisiensi distribusi dan untuk menjamin kualitas obat yang disalurkan, direncanakan membentuk beberapa gudang farmasi regional dan depot farmasi Kabupaten/Kotamadya (Anonim, 1982^b).

2. Distribusi sektor swasta

Sarana distribusi obat sektor swasta dalam sistem yang berlaku sekarang adalah Pedagang Besar Farmasi, Apotek dan Toko obat.

3.3 Pedagang Besar Farmasi

Merupakan badan hukum yang memiliki ijin untuk menyimpan obat untuk dijual dalam jumlah besar disuatu tempat tertentu sebagaimana tercantum dalam surat ijin (Peraturan Menteri Kesehatan No. 163/Kab/B. VII/73) ketentuan-ketentuan dalam Pedagang Besar Farmasi tidak boleh menjual secara eceran, tidak boleh menerima dan menjual obat dengan resep Dokter. Penyerahan dan penjualan obat/bahan obat harus dalam bungkus asli dari pabrik yang membuat, kecuali bila dalam Pedagang Besar Farmasi tersebut mempunyai Apoteker dan laboratorium pemeriksaan obat, maka diperbolehkan membungkus kembali. Sesuai dengan surat keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia No: 3987/A/SK/73, Pedagang Besar Farmasi tidak diperkenankan menjual obat langsung kepada dokter-dokter

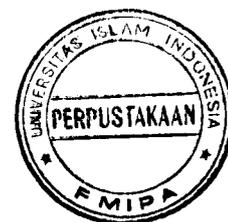
gigi dan dokter hewan memerlukan obat, harus membeli obat-obatan di apotek.

Dalam P.B.F Apoteker hendaknya menduduki kepala departemen pelayanan profesional bila diadakan PBF, sebab obat-obatan yang diperdagangkan dapat dilakukan secara efektif dan sekaligus membantu dan mendorong industri farmasi memproduksi obat-obat yang bermutu tinggi dan dalam melakukan tugas promosi obat akan lebih dihargai oleh para Dokter praktek, Apoteker di apotek dan rumah sakit (Anief, 1995).

4. Perilaku dan Elemen-elemennya

Perilaku manusia merupakan hasil dari segala macam pengalaman serta interaksi manusia dengan lingkungannya yang terwujud dalam bentuk pengetahuan, sikap dan tindakan. Dengan kata lain perilaku merupakan respon/reaksi seorang individu terhadap stimulan yang berasal dari luar maupun dari dalam dirinya.

Secara umum sikap dapat dirumuskan sebagai kecenderungan untuk berespons (Secara positif atau negatif) terhadap orang atau situasi tertentu. Sikap mengandung suatu penilaian emosional/afektif disamping komponen kognitif Pengetahuan tentang obyek itu serta aspek konotif (kecenderungan bertindak), sedangkan pengetahuan lebih bersifat pengenalan suatu benda/hal secara obyektif. Sikap seseorang dapat berubah dengan diperolehnya tambahan informasi tentang obyek tersebut, melalui persuasi serta tekanan dari kelompok sosialnya (Sarwono, 1993).



Proses pembentukan atau perubahan perilaku dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor dari dalam maupun dari luar individu. Karena disamping sistem susunan syarat mengontrol reaksi individu terhadap segala rangsangan, aspek-aspek didalam individu juga sangat berpengaruh dalam pembentukan dan perubahan perilaku yaitu persepsi, motivasi dan emosi (Sarwono, 1993).

Menurut Kotler (1993) perilaku seseorang untuk membeli juga dipengaruhi oleh lima faktor psikologis utama, yaitu :

- a. **Motivasi.** Motivasi adalah suatu kebutuhan yang cukup kuat mendesak untuk mengarahkan seseorang berbuat sesuatu pada suatu waktu.
- b. **Persepsi.** Persepsi dapat dirumuskan dalam arti sebagai proses seseorang individu memilih, mengorganisasi dan menafsirkan masukan-masukan informasi untuk menciptakan sebuah gambar yang bermakna tentang dunia.
- c. **Belajar.** Belajar menggambarkan perubahan dalam perilaku seseorang individu yang bersumber dari pengalaman. Kebanyakan perilaku manusia diperoleh dengan mempelajarinya.
- d. **Kepercayaan.** Suatu kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang akan dianut oleh seorang tentang sesuatu. Kepercayaan ini membentuk citra terhadap merk dan produk dan orang berbuat sesuai dengan kepercayaannya.
- e. **Sikap.** Sebuah sikap menggambarkan penilaian kognitif yang baik maupun yang tidak, perasaan-perasaan emosional dan kecenderungan

berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa obyek atau gagasan.

Sikap menyebabkan orang berperilaku secara tetap terhadap suatu obyek yang sama. Orang tidak akan bereaksi atau membuat suatu penafsiran terhadap setiap obyek dengan cara yang polos. Sikap berguna untuk menghemat tenaga dan pikiran. Berdasarkan alasan ini, sikap seseorang bertahan dalam suatu pola yang tetap dan perubahan suatu sikap mungkin memerlukan suatu penyesuaian yang banyak dalam sikap lainnya (Kotler, 1993).

Berbagai peran yang dimainkan dalam suatu proses keputusan pembelian adalah :

- a. Pemrakarsa (Initiator). Pemrakarsa adalah orang yang pertama-tama memberikan pendapat atau pikiran untuk membeli produk atau jasa tertentu.
- b. Pemberi berpengaruh (Influencer). Pemberi pengaruh adalah orang yang pandangan atau nasehatnya memberi bobot dalam pengambilan keputusan akhir.
- c. Pembeli (Buyer). Pembeli adalah orang yang melakukan pembelian nyata.
- d. Pengambil keputusan (Decider). Pengambil keputusan adalah orang yang sangat menentukan sebagian atau keseluruhan keputusan pembelian.
- e. Pemakai (User). Pemakai adalah orang yang mengkonsumsi atau menggunakan produk atau jasa (Kotler, 1993).

5. Persepsi

Persepsi adalah gambaran subyektif seseorang terhadap dunia diluarnya (eksternal) (Pritchard, 1986). Dikemukakan bahwa paradigma untuk persepsi sebagai melihat, mendengar, meraba, merasakan, membau, merasakan sensasi secara internal atas sesuatu, suatu kejadian atau suatu hubungan. Secara umum disepakati bahwa persepsi melibatkan rangsang internal dan eksternal.

Faktor yang berperan dalam pembentukan persepsi adalah : kognitif, afektif, tingkat motivasi, kepribadian dan budaya yang dimiliki seseorang yang berasal dari realitas yang berbeda dilingkungan, proses pengorganisasian input sensoris mendengar dan melihat yang bersifat bawaan (*innate*), pengalaman masa lalu serta keadaan mutakhir emosi maupun motivasi seseorang (Pritchard, 1986).

Bersama dengan informasi yang dimilikinya dari pengalaman masa lalu melalui proses *learning and remembering* dan pengorganisasian sistem informasi melalui *thinking and reasoning*, persepsi merupakan dasar seseorang membuat keputusan dan membentuk fungsi kognitifnya sebagai respon terhadap keadaan lingkungan yang berubah. Jadi persepsi merupakan proses aktif (Pritchard, 1986).

Peranan persepsi ini penting dalam perilaku yang berkaitan dengan kesehatan. Salah satu teori yang menjelaskan mengapa seseorang mempraktekkan perilaku kesehatan tertentu adalah model kepercayaan kesehatan dari Rosentoc yang menyebutkan bahwa seorang akan

mempraktekkan atau tidak perilaku kesehatan tertentu ditentukan oleh besarnya tingkat ancaman suatu penyakit terhadap kesehatan yang dirasakan dan persepsinya bahwa perilaku kesehatan tertentu tersebut dapat memperkecil besarnya ancaman (Taylor, 1995).

6. Motivasi

Sebetulnya motivasi bukanlah sesuatu yang dapat diamati tetapi dapat disimpulkan dengan adanya perilaku yang nampak. Motivasi adalah keadaan pada pribadi seseorang yang mendorong individu tersebut untuk melalui kegiatan tertentu guna mencapai suatu tujuan. Motivasi yang ada pada seseorang diarahkan pada tujuan mencapai kepuasan (Reksohadiprojo dan Handoko, 1990). Pendapat lain mengatakan bahwa motivasi merupakan faktor psikologis yang mendorong seseorang melakukan proses keputusan pembelian (Kotler, 1991; Laudan dkk, 1993).

Gagnon dalam tulisannya tentang "*How to determine and monitor patronage motive involving your pharmacy*", mengemukakan bahwa dalam pertimbangan lokasi suatu apotek elemen penting yang harus dipertimbangkan adalah motivasi konsumen di daerah sekitar lokasi apotek. Menurut pendapatnya, bahwa yang dimaksudkan motivasi adalah kriteria-kriteria yang digunakan pasien dalam mengevaluasi dan memilih apotek (Gognon, 1978).

Sementara itu penelitian yang dilakukan oleh Balwin dan kawan-kawan menemukan bahwa motivasi atau alasan-alasan yang dianggap penting oleh pasien dalam memilih apotek adalah : faktor kenyamanan (convenientce),

kepercayaan terhadap pengelola apotek, harga obat dan hubungan antara pasien dan pengelola apotek (knowing and liking the pharmacist). Sedangkan faktor-faktor yang lain seperti : potongan harga, jasa pengiriman obat tidak termasuk faktor yang tidak dianggap penting (Balwin, 1979).

Menurut Smith hal-hal yang menunjang motivasi (patronage motives) pasien dalam memilih apotek adalah bersifat rasional dan emosional.

Faktor-faktor yang dimaksud adalah : (Smith, 1980).

- a. Keadaan kenyamanan apotek (rasional)
- b. Reputasi dari apotek (rasional dan emosional)
- c. Mutu pelayanan yang diberikan (rasional)
- d. Kelengkapan dan mutu obat (rasional)
- e. Harga obat (rasional)
- f. Penampakan fisik apotek (rasional dan emosional)

Dorongan menjabarkan kekuatan-kekuatan yang ada dibalik tingkah laku. Tingkah laku yang berbeda-beda didorong oleh dorongan yang berbeda-beda pula. Perbedaan itu mungkin secara kualitatif ataupun kuantitatif. Analisis motivasi harus memusatkan perhatiannya pada faktor-faktor yang mendorong dan mengarahkan kegiatan seseorang.

Perilaku yang bermotivasi diawali dengan pengenalan kebutuhan. Kebutuhan yang dirasakan akan membangkitkan untuk berperilaku yang diperkirakan memiliki kemungkinan terbesar untuk memenuhi kebutuhan tertentu. Kebutuhan yang dirasakan akan diekspresikan dalam perilaku pembelian dan konsumsi (Koeswara, 1989).

B. LANDASAN TEORI

Persepsi masyarakat terhadap fungsi pelayanan apotek belum diketahui dan dimengerti oleh masyarakat. Persepsi terhadap fungsi pelayanan apotek ini penting artinya karena masyarakat merupakan sasaran dari pelayanan apotek. Berbagai faktor termasuk usia, jenis kelamin, pendidikan, status sosial ekonomi, pengetahuan serta persepsi seseorang terhadap apotek turut memberikan andil dalam persepsi. Adanya persepsi yang positif diharapkan timbul sikap dan tingkah laku yang positif dalam memanfaatkan jasa pelayanan apotek. Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi dalam pemilihan apotek diantaranya adalah faktor pelayanan, harga obat, lokasi apotek, alat kelengkapan obat, macam dan kualitas produk jasa informasi dan komunikasi, penampilan apotek dan faktor keadaan apotek turut mempengaruhi dalam memotivasi masyarakat dalam memilih suatu apotek dan sebagai bahan pertimbangan masyarakat atau para pengunjung apotek terhadap suatu pemilihan apotek.

Menurut Gagnon dalam tulisannya tentang "*How to determine and monitor patronage motive involving your pharmacy*", mengemukakan bahwa dalam pertimbangan lokasi suatu apotek elemen penting yang harus dipertimbangkan adalah motivasi konsumen di daerah sekitar lokasi apotek. Menurut pendapatnya, bahwa yang dimaksudkan motivasi adalah kriteria-kriteria yang digunakan pasien dalam mengevaluasi dan memilih apotek (Gagnon, 1978).

Sementara itu penelitian yang dilakukan oleh Balwin dan kawan-kawan menemukan bahwa motivasi atau alasan-alasan yang dianggap penting oleh pasien dalam memilih apotek adalah : faktor kenyamanan, kepercayaan terhadap pengelola apotek, harga obat dan hubungan antara pasien dan pengelola apotek (*knowing and liking the pharmacist*). Sedangkan faktor-faktor yang lain seperti : potongan harga, jasa pengiriman obat tidak termasuk faktor yang tidak dianggap penting (Balwin, 1979).

Sehubungan hal diatas ingin melakukan penelitian untuk mengetahui gambaran Masyarakat Sleman terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi dalam pemilihan apotek. Dan sebelum melakukan penelitian ini kita juga harus mengetahui bagaimana persepsi Masyarakat Sleman terhadap fungsi pelayanan apotek.

C. Keterangan Empiris

Dari hasil penelitian ini diharapkan memperoleh gambaran tentang :

- a. Diduga persepsi terhadap fungsi pelayanan apotek belum dimengerti oleh masyarakat.
- b. Diduga faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek adalah pelayanan, harga obat, lokasi apotek, alat kelengkapan obat, macam dan kualitas produk, jasa informasi dan komunikasi, penampilan apotek dan faktor keadaan apotek.
- c. Ada faktor yang diduga lebih mendorong masyarakat sebagai bahan pertimbangan pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek.

BAB III

CARA PENELITIAN

A. Batasan Operasional Penelitian

1. Apotek adalah suatu tempat tertentu, tempat dilakukannya pekerjaan kefarmasian dan penyaluran perbekalan farmasi kepada masyarakat.
2. Masyarakat Sleman adalah orang yang bertempat tinggal di wilayah Sleman.
3. Persepsi masyarakat dapat diartikan sebagai penerimaan seseorang terhadap suatu obyek tertentu. Persepsi merupakan proses kejiwaan di mana seseorang mengamati dan menginterpretasikan kenyataan-kenyataan disekitarnya, serta menganalisa obyek yang diamatinya berdasarkan kerangka acuan dan interest pribadi yang subyektif.
4. Sikap dan tingkah laku pasien adalah perilaku pasien dalam memanfaatkan jasa apotek di bidang pelayanan kefarmasian.
5. Motivasi pasien dalam pemilihan apotek adalah pertimbangan-pertimbangan yang mempengaruhi pasien dalam pemilihan apotek.

B. Metode Penelitian

1. Alat Penelitian

Alat penelitian yang digunakan adalah bentuk kuesioner sejumlah 40 pertanyaan yang diberikan secara langsung kepada para pengunjung apotek. Alat tersebut digunakan setelah dilakukan uji coba terlebih dahulu.

Dari 40 pertanyaan tersebut dibagi menjadi 3 bagian, yaitu : bagian identitas pribadi, bagian sikap I, II dan bagian pengaruh orang lain.

a. Bagian identitas pribadi responden yang meliputi :

- | | |
|------------------------|----------------------|
| 1) Umur | 6) Pekerjaan |
| 2) Alamat | 7) Pendapatan |
| 3) Jenis kelamin | 8) Nama apotek |
| 4) Jarak apotek | 9) Informasi |
| 5) Pendidikan terakhir | 10) Pemilihan apotek |

b. Pada bagian sikap I variabel yang akan diteliti meliputi :

- | | |
|----------------------------|---|
| 1) Bangunan fisik | 9) Informasi |
| 2) Letak | 10) Tingkat pemahaman terhadap konsumen |
| 3) Suasana | 11) Pemilihan obat |
| 4) Pelayanan obat | 12) Kemampuan memotivasi |
| 5) Harga | 13) Apotek dengan jasa telepon |
| 6) Kelengkapan obat | 14) Apotek dengan jasa pelayanan pengiriman |
| 7) Keramahan dan kesopanan | 15) Apotek dengan kartu garansi |
| 8) Keterampilan | |

Pada bagian sikap II variabel yang akan diteliti meliputi :

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------------|
| 1) Pelayanan kesehatan | 6) Penyediaan alat kesehatan |
| 2) Tempat pengabdian profesi | 7) Jasa informasi KB |
| 3) Informasi obat dan alat kesehatan | 8) Pelayanan obat |
| 4) Pembuatan obat | 9) Jasa pelayanan laboratorium |
| 5) Penyimpanan obat | 10) Konsultasi obat |
| | 11) Informasi tempat |

c. Sedangkan pada bagian pengaruh orang lain variabel yang akan diteliti meliputi :

- 1) Keluarga
- 2) Teman
- 3) Tetangga
- 4) Dokter
- 5) Karyawan apotek

Selanjutnya untuk mengetahui indikator tingkat kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan oleh apotek terhadap pasien atau konsumen di apotek di wilayah Kabupaten Sleman. Indikator ini diuji dengan menggunakan kuesioner yang meliputi beberapa aspek pelayanan yang ingin diungkapkan. Aspek-aspek itu antara lain : Bagian identitas pribadi, bagian sikap I, bagian sikap II dan bagian pengaruh orang lain. Sebaran item untuk ketiga paket kuesioner tersebut adalah :

Tabel I. Sebaran item kuesioner pengunjung apotek bagian sikap I

No.	Aspek yang akan diungkap	Nomor Item	
		Pernyataan positif	Pernyataan negatif
1.	Bangunan fisik, letak dan suasana	2,3,16	1
2.	Informasi pelayanan apotek, keramahan petugas dan kejelasan informasi yang diberikan	4,7,8	9
3.	Harga dan kelengkapan obat	5,6	-
4.	Tingkat pemahaman terhadap konsumen dan kemampuan kualitas pelayanan apotek	10,11,12	-
5.	Apotek melalui jasa dan apotek dengan kartu garansi	13,14, 15	-

Tabel II. Sebaran item kuesioner pengunjung apotek bagian sikap II

No.	Aspek yang akan diungkap	Nomor Item	
		Pernyataan positif	Pernyataan negatif
1.	Tugas dan fungsi apotek	1,2,3	-
2.	Prosedur pembuatan dan penyimpanan obat, penyediaan alat-alat kesehatan dan pelayanan obat	4,5	6, 8
3.	Jasa pelayanan informasi KB dan laboratorium	7,9,10,11	

Tabel III. Sebaran item kuesioner pengunjung apotek bagian pengaruh orang lain

No.	Aspek yang akan diungkap	Nomor Item	
		Pernyataan positif	Pernyataan negatif
1.	Keluarga	1	-
2.	Tetangga	-	2
3.	Teman	3	-
4.	Dokter	4	-
5.	Karyawan Apotek	-	5

Keterangan :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Tabel IV. Penentuan skala nilai kuesioner

Jenis Pertanyaan	Kategori			
	SS	S	TS	STS
Pernyataan positif	4	3	2	1
Pernyataan negatif	1	2	3	4

2. Rancangan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survei lapangan. Sebagai obyek penelitian adalah para pengunjung apotek yang terpilih sebagai sampel di apotek wilayah Kabupaten Sleman.

Penentuan lokasi dilakukan dengan menggunakan teknik *equal sampling* dan jumlah sampel untuk setiap daerah digunakan metode *proporsional sampling*.

Data yang diperoleh berupa kuesioner yang telah diisi oleh responden. Data yang berupa pertanyaan-pertanyaan kemudian dianalisis secara deskriptif.

3. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi penelitian adalah semua pengunjung apotek disemua apotek yang tersebar di wilayah Kabupaten Sleman. Sampel penelitian adalah para pengunjung apotek yang terpilih sebagai tempat penelitian.

Jumlah atau ukuran sampel (N) responden diambil berdasarkan rumus :

$$N \geq p \cdot q \left(\frac{Z_{\frac{1}{2}\alpha}}{b} \right)^2$$

Keterangan :

N = jumlah sampel minimum

P = proporsi persentase kelompok I (0,5)

q = proporsi sisa didalam populasi (1,00-p)

$Z_{\frac{1}{2}\alpha}$ = derajat koefisien konfidensi pada 95% (1,96)

b = persentase perkiraan kemungkinan membuat kekeliruan 10% atau 0,1

(Nawawi, 1995).

Berdasarkan rumus tersebut diperoleh jumlah sampel minimum responden sebagai berikut :

Diketahui :

$$P = \frac{\Sigma \text{ total responden/resep 12 apotek}}{\Sigma \text{ total responden/resep apotek Kabupaten Sleman}}$$

$$P = \frac{275.100}{556.753} = 0,49$$

$$q = 1 - 0,49 = 0,51$$

$$(Z^{\frac{1}{2}\alpha}) = 1,96$$

$$b = 10\%$$

Dimasukkan ke dalam rumus sebagai berikut :

$$N \geq 0,49.0,51 \left(\frac{1,96}{10\%} \right)^2$$

$$N \geq 96$$

Jadi jumlah minimum responden adalah ≥ 96 responden. Dalam penelitian ini diambil 200 responden untuk para pengunjung apotek.

4. Tempat Penelitian

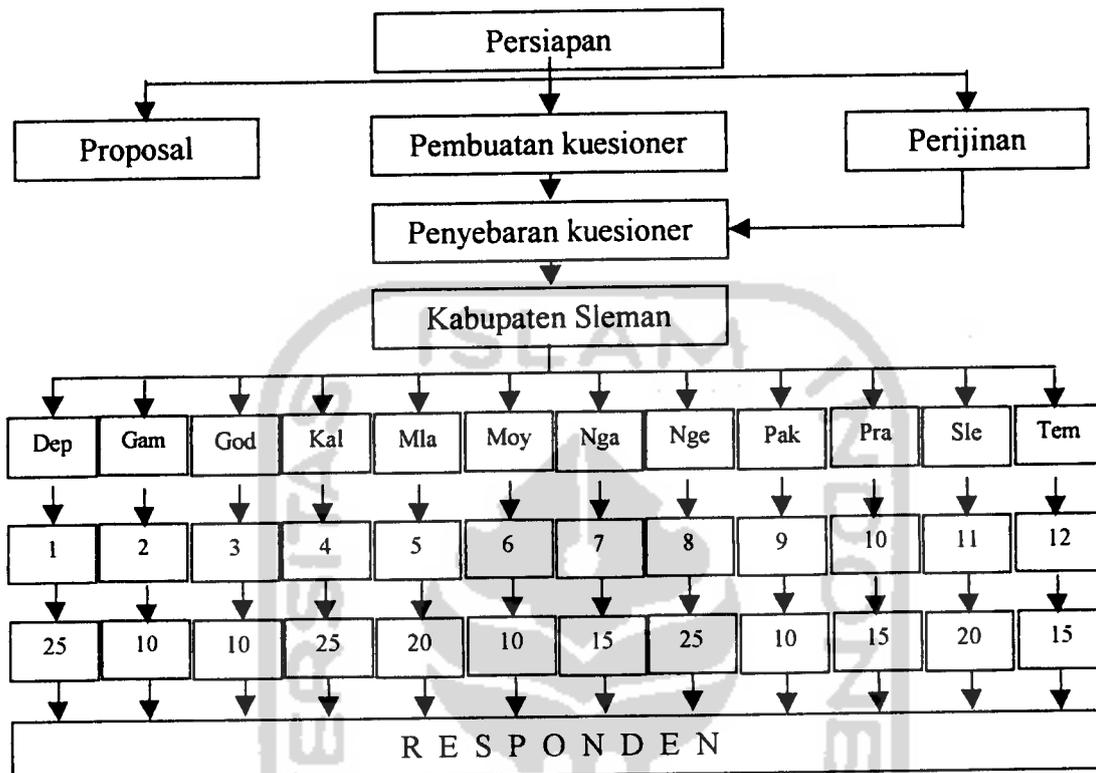
Penelitian ini dilakukan di apotek di wilayah Kabupaten Sleman.

Daerah Istimewa Jogjakarta.

5. Cara Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel apotek dipilih dengan menggunakan teknik *equal sampling*. Dari 17 kecamatan di wilayah Kabupaten Sleman hanya terdapat 12 kecamatan yang terdapat apotek. Dari jumlah kecamatan yang ada tiap kecamatan diambil 1 sampel apotek secara *proporsional sampling*.

Skema jalannya penelitian



Gbr. Skema Jalannya Penelitian

Keterangan :

Dep : Kecamatan Depok

Gam : Kecamatan Gamping

God : Kecamatan Godean

Kal : Kecamatan Kalasan

Mla : Kecamatan Mlati

Moy : Kecamatan Moyudan

Nga : Kecamatan Ngaglik

Nge : Kecamatan Ngemplak

Pak : Kecamatan Pakem

Pra : Kecamatan Prambanan

Sle : Kecamatan Sleman

Tem : Kecamatan Tempel

Apotek : 1

Apotek : 2

Apotek : 3

Apotek : 4

Apotek : 5

Apotek : 6

Apotek : 7

Apotek : 8

Apotek : 9

Apotek : 10

Apotek : 11

Apotek : 12

6. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner kepada pengunjung apotek di apotek yang terpilih sebagai sampel di wilayah Kabupaten Sleman.

C. Analisis Data

Dalam penelitian ini instrumen penelitiannya adalah dengan menggunakan kuesioner terdiri dari sekumpulan pertanyaan yang disajikan kepada responden untuk dijawab. Ciri utama alat pengukuran yang baik adalah dengan melihat validitas dan reliabilitas alat pengukur tersebut. Alat pengukur dituntut untuk memenuhi kualitas dasar alat ukur yang standar yaitu validitas dan reliabilitas, yang artinya adalah tingkat kepercayaan hasil suatu pengukuran. Lebih lanjut dikatakan bahwa pengukuran yang baik adalah yang memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi, yaitu mampu memberikan hasil ukur yang terpercaya. Data yang diperoleh dianalisa secara deskriptif dan dengan menggunakan *Uji Chi-Square Test*. Sebelum data dianalisis lebih lanjut, terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan uji reliabilitas.

1). Uji Validitas

Validitas mempunyai arti sejauhmana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Suatu alat atau instrumen pengukur dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukurnya atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut dan mampu memberikan gambaran yang cermat mengenai data tersebut. Validitas dinyatakan dalam suatu angka yang disebut Koefisien Validitas (r_{xy}) yang angkanya hanya bermakna bila mempunyai harga positif yaitu berada dalam rentang 0,00 sampai dengan 1,00. Item dikatakan valid bila koefisien validitas (r_{xy}) itu lebih dari 0,5 (Azwar, 1997).

Product Moment dengan rumus :

$$R_{xy} = \frac{N\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{N\sum x^2 - (\sum x)^2}(N\sum y^2 - (\sum y)^2)}$$

Keterangan :

R_{xy} : Koefisien korelasi antara skor butir dan skor total

X : Skor butir

Y : Skor total

N : Jumlah anggota sampel

Untuk menentukan kevalidan dari setiap butir angket tersebut, nilai r_{xy} yang diperoleh melalui rumus *product moment* dibandingkan dengan angka 0,5. Jika $r_{xy} \leq 0,5$ maka butir yang bersangkutan dinyatakan tidak valid (gugur), sedangkan jika $r_{xy} > 0,5$ maka butir tersebut dinyatakan valid. Uji coba kevalidan angket sikap I penelitian yang diuji coba selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel V. Rangkuman uji kevalidan sikap I tentang faktor pengunjung apotek

Sikap I No.	R_{xy}	Signifikan	Keterangan
1.	0,654	0,00	Valid
2.	0,575	0,01	Valid
3.	0,582	0,01	Valid
4.	0,565	0,01	Valid
5.	0,543	0,02	Valid
6.	0,599	0,00	Valid
7.	0,545	0,02	Valid
8.	0,527	0,03	Valid
9.	0,535	0,02	Valid
10.	0,514	0,04	Valid
11.	0,523	0,03	Valid
12.	0,523	0,03	Valid
13.	0,520	0,03	Valid
14.	0,618	0,00	Valid
15.	0,597	0,00	Valid
16.	0,563	0,01	Valid

Berdasarkan hasil uji kevalidan sikap I tersebut dari 16 sikap pertanyaan semua valid, tampak dari tabel $r_{xy} > 0,5$ dan nilai signifikan $< 0,05$. Untuk uji coba kevalidan Sikap II penelitian yang telah diuji coba selengkapny dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel VI. Rangkuman uji kevalidan sikap II tentang fungsi,tugas dan pelayanan apotek

Sikap II No.	Rxy	Signifikan	Keterangan
1.	0,567	0,01	Valid
2.	0,650	0,00	Valid
3.	0,570	0,01	Valid
4.	0,585	0,01	Valid
5.	0,639	0,00	Valid
6.	0,578	0,01	Valid
7.	0,532	0,02	Valid
8.	0,768	0,00	Valid
9.	0,525	0,03	Valid
10.	0,663	0,00	Valid
11.	0,562	0,01	Valid

Berdasarkan hasil uji kevalidan tersebut dari II pertanyaan pada sikap II semua valid, tampak dari tabel bahwa $r_{xy} > 0,5$ dan nilai signifikan $< 0,05$. Sedangkan uji validitas pada pengaruh orang lain dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel VII. Rangkuman uji kevalidan pengaruh orang lain

Orang Lain No.	Rxy	Signifikan	Keterangan
1.	0,730	0,00	Valid
2.	0,669	0,00	Valid
3.	0,669	0,00	Valid
4.	0,656	0,00	Valid
5.	0,645	0,00	Valid

Berdasarkan hasil uji kevalidan tersebut dari 5 pertanyaan pada pengaruh orang lain, semua valid, tampak dari tabel bahwa $r_{xy} > 0,5$ dan nilai signifikan $< 0,05$.

2). Uji Reliabilitas

Reliabilitas mempunyai beberapa nama lain, diantaranya kepercayaan, kesetabilan, kehandalan, kejegan dan sebagainya, tetapi semuanya itu mempunyai arti sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Reliabilitas dinyatakan oleh suatu angka yang disebut *Alpha Cronbach* (α) yang angkanya berada pada rentang 0,00 sampai 1,00 berarti semakin tinggi reliabilitas dan sebaliknya koefisien reliabilitas yang semakin mendekati angka 0,00 berarti semakin rendah reliabilitasnya. Reliabilitas suatu alat ukur dianggap memuaskan bila koefisien Alphanya lebih dari 0,5 (Azwar, 1997).

Selanjutnya untuk menentukan reliabilitas diperoleh dengan menggunakan teknik analisa koefisien *Alpha Cronbach*, yaitu dengan mengetahui besarnya koefisien reliabilitasnya. Dianalisis ini akan diketahui apakah instrumen ini memiliki tingkat kehandalan yang tinggi atau tidak.

Alpha Cronbach dengan rumus :

$$R_{tt} = \frac{M}{M-1} \left| 1 - \frac{V_x}{V_y} \right|$$

Keterangan :

R_{tt} : Koefisien reliabilitas

M : Jumlah butir pada angket

V_x : Jumlah varians tiap butir

V_y : Varians skor total

Dengan menggunakan cara analisis tersebut angket ini dinyatakan handal yang ditunjukkan oleh koefisien *Alpha Cronbach* sebesar 0,8790 untuk variabel sikap I, 0,8155 untuk variabel sikap II dan 0,7000 untuk variabel pengaruh orang lain.

Dari hasil uji validitas dan reliabilitas terhadap kuesioner dapat diketahui bahwa kuesioner tersebut layak untuk digunakan.

3). Uji *Chi-Square Test*

Dalam melakukan Uji *Chi-Square* ini, dalam menganalisa datanya menggunakan Uji *Mann-Whitney U* dan Uji *H krystal-Wallis*.

a. Uji *Mann-Whitney U*

Jenis uji yang biasa disebut dengan uji *U* ini merupakan alternatif lain dari uji *T* dua sampel Independen. Uji ini adalah semacam uji yang berukuran (jenjang) *Wilcoxon* yang dapat digunakan untuk dua sampel yang berukuran tidak sama (n_1 tidak harus sama dengan n_2). Diantara uji-uji nonparametrik lainnya. Uji ini termasuk yang paling kuat dan banyak digunakan bilamana peneliti ingin menghindari asumsi-asumsi dari uji *T*. Bila Anda hendak menguji data apakah dua sampel telah ditarik dari populasi yang memiliki perbedaan lokasi (harga tengah), maka uji *U* ini sangat sesuai Anda gunakan. Hipotesis nol dari uji ini adalah bahwa dua sampel

independen berasal dari populasi yang identik atau dari populasi yang mempunyai mean sama.

Statistik U yang dihasilkan dari uji ini diperoleh dari persamaan :

$$U = n_1 \cdot n_2 \cdot \frac{n_1 \cdot (n_1 + 1)}{2} - R_1$$

Persamaan diatas ekuivalen dengan persamaan :

$$U = n_1 \cdot n_2 \cdot \frac{n_2 \cdot (n_2 + 1)}{2} - R_2$$

Dimana :

n_1 = banyaknya sampel dalam salah satu grup

n_2 = banyaknya sampel dalam grup yang lain

R_1 = jumlah skor ranking yang diberikan pada grup dengan ukuran sampel n_1

R_2 = jumlah skor ranking yang diberikan pada grup dengan ukuran sampel n_2

Bilamana n_1 n_2 semakin besar, maka distribusi sampling U akan semakin mendekati distribusi normal, dan statistik Z diperoleh dari :

$$Z = \frac{U - \mu_u}{\sigma_u}$$

Dimana :

$$\sigma_u = \frac{n_1 \cdot n_2}{2}$$

$$\sigma_u = \sqrt{\frac{n_1 \cdot n_2 \cdot (n_1 \cdot n_2 + 1)}{12}}$$

b. Uji *H* Kruskal-Wallis

Uji *Kruskal-Wallis* adalah alternatif dari uji *One-Way Anova* yang digunakan untuk menguji apakah k kelompok sampel independen berasal dari populasi yang sama dalam arti perbedaan yang ada hanyalah variasi yang terjadi secara kebetulan.

Dalam uji ini seluruh data dari k kelompok sampel independen digabung dan diurutkan (ranking) yang kecil hingga yang besar. Kemudian harga-harga aktual data diganti dengan jenjang-jenjang (ranking), yaitu skor terkecil diberi angka 1, skor setingkat diatas skor terkecil diberi angka 2, dan skor terbesar dibagi angka N adalah $n_1 + n_2 + \dots + n_k$ (banyaknya seluruh sampel dalam k kelompok sampel independen).

Untuk menentukan benar-tidaknya hipotesis nol, digunakan statistik H (dalam SPSS statistik ini dinyatakan sebagai *Chi-Square*) yang berdistribusi *chi-kuadrat* dalam derajat kebebasan $k - 1$. Harga statistik H diperoleh dari persamaan :

$$H = \frac{12}{N \cdot (N + 1)} \cdot \sum_{j=1}^k \frac{R_j^2}{n_j} - 3 \cdot 3 \cdot (N + 1)$$

Dimana :

k = banyaknya kelompok sampel independen

N = banyaknya seluruh sampel dalam k kelompok sampel independen

n_j = banyaknya sampel dalam kelompok sampel independen ke $-j$

R_j = jumlah skor ranking kelompok sampel independen ke $-j$

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian terhadap responden ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana tanggapan, pengetahuan dan pemahaman responden terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi dalam pemilihan apotek. Penelitian ini dilakukan pada 12 apotek di Kabupaten Sleman dengan jumlah sampel sebanyak 200 responden yang pengambilannya menggunakan teknik kuesioner.

Data tanggapan responden diperoleh dengan membagikan angket kuesioner kepada responden. Data tersebut selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif. Analisis deskriptif dilakukan terhadap seluruh hasil penelitian yang meliputi pembahasan karakteristik responden dan pembahasan masing-masing variabel penelitian.

a. Karakteristik responden

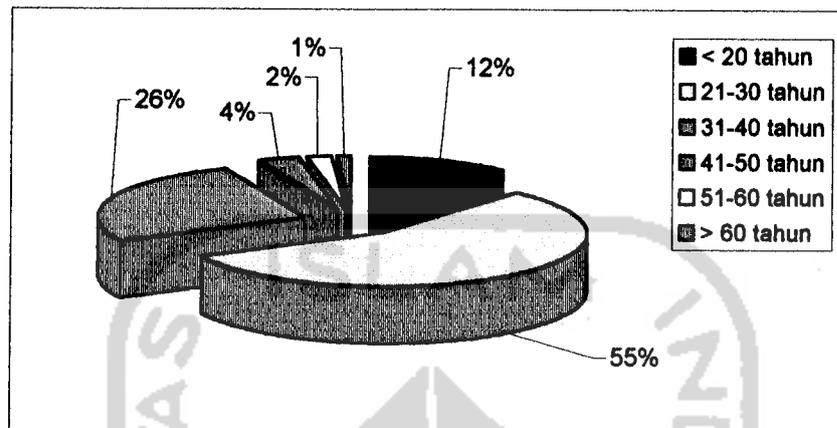
Dari sebanyak 200 responden yang telah mengisi kuesioner, diperoleh gambaran karakteristik responden meliputi : usia, jenis kelamin, jarak rumah dengan apotek, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan dan pekerjaan responden sebagai berikut :

1). Usia responden

Usia dapat mempengaruhi pikiran, sikap dan pendapat seseorang. Perbedaan tingkat usia individu dapat mempengaruhi kepekaan terhadap persepsi. Banyak anggapan bahwa orang muda lebih rawan terhadap persepsi,



sehingga lebih mudah dalam menerima suatu ide atau pandangan baru dari luar dirinya. Berikut gambaran distribusi tingkat usia responden :



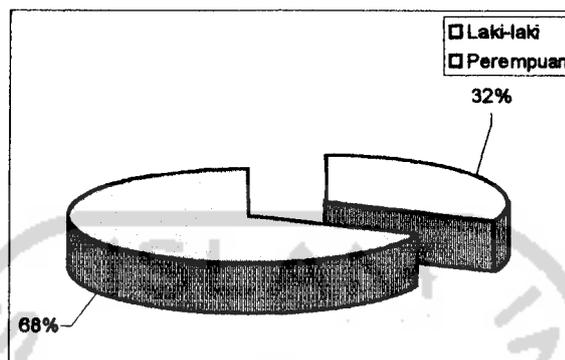
Gambar 1. Diagram tingkat usia responden

Dari hasil kuesioner yang telah diisi oleh responden diketahui responden yang berusia < 20 tahun sebanyak 23 orang atau sebesar 11,5 %, responden yang berusia 21-30 tahun sebanyak 112 orang atau sebesar 56 %, responden yang berusia 31-40 tahun sebanyak 52 orang atau sebesar 26 %, responden yang berusia 41-50 tahun sebanyak 7 orang atau sebesar 3,5 %, responden yang berusia 51-60 tahun sebanyak 4 orang atau sebesar 2 %, sementara responden yang berusia > 60 tahun sebanyak 2 orang atau sebesar 1 %.

2). Jenis kelamin responden

Pada umumnya kaum wanita cenderung lebih mengedepankan perasaan sebelum menentukan sikap terhadap suatu keadaan bila dibandingkan dengan kaum laki-laki. Hal tersebut sedikit banyak akan berpengaruh terhadap pemilihan mereka pada suatu produk termasuk obat, sehingga sebelum memutuskan suatu

tindakan mereka akan banyak melakukan pertimbangan-pertimbangan terlebih dahulu. Berikut gambaran distribusi jenis kelamin responden :

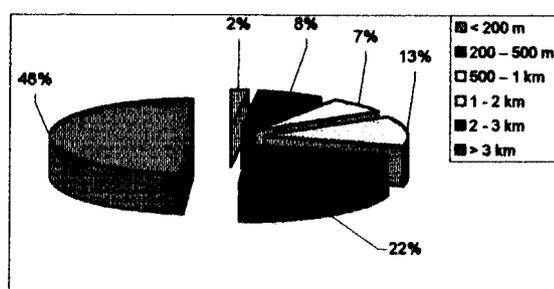


Gambar 2. Diagram jenis kelamin responden

Dari angket yang telah diisi responden diketahui sebanyak 137 orang atau sebesar 68 % responden adalah perempuan dan jenis kelamin perempuan ini adalah yang terbanyak dan sebanyak 63 orang atau sebesar 32 % responden adalah laki-laki. Adanya perbedaan persentase yang cukup besar ini dikarenakan peneliti mengambil secara acak sehingga secara kebetulan responden perempuan lebih banyak dari pada responden laki-laki.

3). Jarak rumah dengan apotek langganan

Jarak akan mempengaruhi dalam pembelian. Pemilihan apotek langganan sering didasarkan pada faktor jarak ini. Berikut gambaran distribusi jarak rumah dengan apotek langganan :



Gambar 3. Diagram jarak rumah dengan apotek

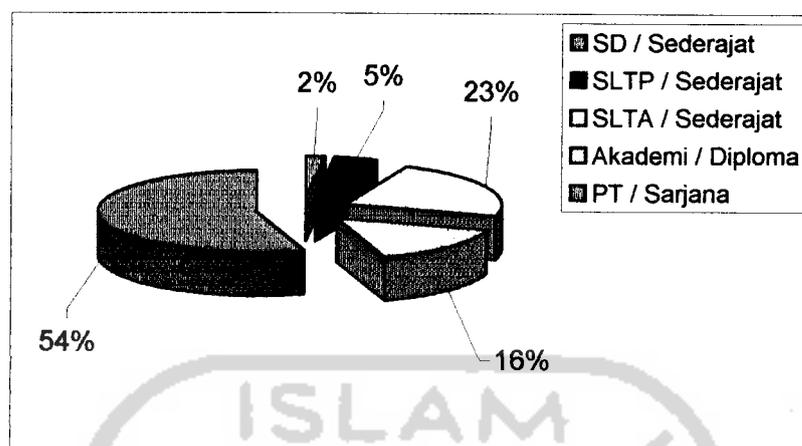
Dari hasil kuesioner yang telah diisi oleh responden diketahui responden yang berjarak < 200 m sebanyak 4 orang atau sebesar 2 %, responden yang berjarak 200-500 m sebanyak 15 orang atau sebesar 7,5 %, responden yang berjarak 500-1 km sebanyak 14 orang atau sebesar 7 %, responden yang berjarak 1-2 km sebanyak 26 orang atau sebesar 13 %, responden yang berjarak 2-3 km sebanyak 43 orang atau sebesar 21,5 %, sementara responden yang berjarak > 3 km sebanyak 98 orang atau 49 %.

Fenomena apotek langganan merupakan fenomena menarik dalam manajemen berdasarkan perilaku. Langganan berhubungan erat dengan kepuasan yang terbentuk, yang kemudian dapat membentuk citra positif tentang apotek. Walaupun memang tidak selamanya kepuasan sebagai satu-satunya alasan untuk berlangganan.

Delapan puluh persen dari keuntungan seringkali dihasilkan oleh hanya dua puluh persen dari pelanggannya (Paramita, 1997). Sehingga yang seharusnya dilakukan oleh apotek adalah mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan mencari pelanggan baru dengan ciri-ciri seperti pelanggan setia.

4). Tingkat pendidikan responden

Tingkat pendidikan seseorang dapat mempengaruhi terhadap minat, opini dan sikapnya. Latar belakang pengetahuan yang berbeda akan menyebabkan perbedaan dalam menginterpretasikan berbagai informasi yang ada. Berikut gambaran distribusi tingkat pendidikan responden :



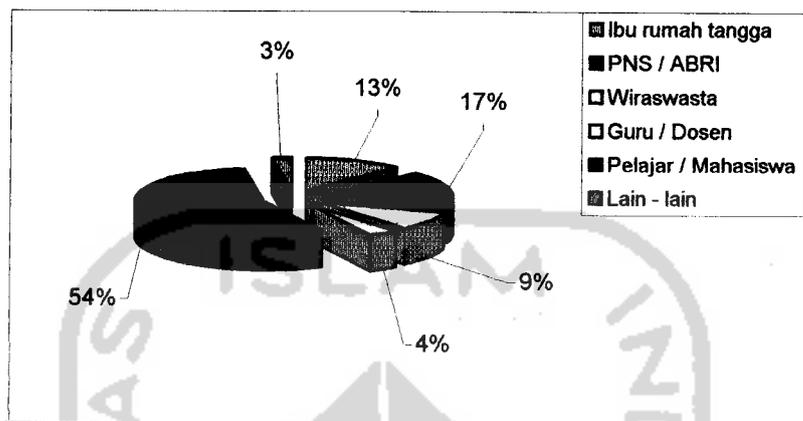
Gambar 4. Diagram tingkat pendidikan responden

Tingkat pendidikan responden ini didasarkan pada tingkat pendidikan yang pernah, sedang atau telah ditempuh oleh responden. Dari angket yang telah diisi oleh responden diketahui, responden yang berpendidikan SD/Sederajat sebanyak 4 orang atau sebesar 2 %, responden yang berpendidikan SLTP/Sederajat sebanyak 9 orang atau sebesar 4,5 %, responden yang berpendidikan SLTA/Sederajat sebanyak 46 orang atau sebesar 23 %, responden yang berpendidikan Akademi/Diploma sebanyak 31 orang atau sebesar 15,5 %, sedangkan responden yang berpendidikan PT/Sarjana sebanyak 110 orang atau sebesar 55 %.

5). Pekerjaan responden

Pekerjaan seseorang akan menentukan status sosialnya didalam masyarakat. Sedangkan status seseorang dapat mempengaruhi hubungan atau interaksi sosialnya dalam masyarakat. Hal ini dapat menentukan pola perilaku masing-masing individu termasuk perilaku dalam menentukan konsumsi suatu produk. Jenis pekerjaan juga mempengaruhi terhadap pengetahuan sikap dan minat

responden terhadap pembelian obat di apotek. Berikut gambaran distribusi pekerjaan responden :



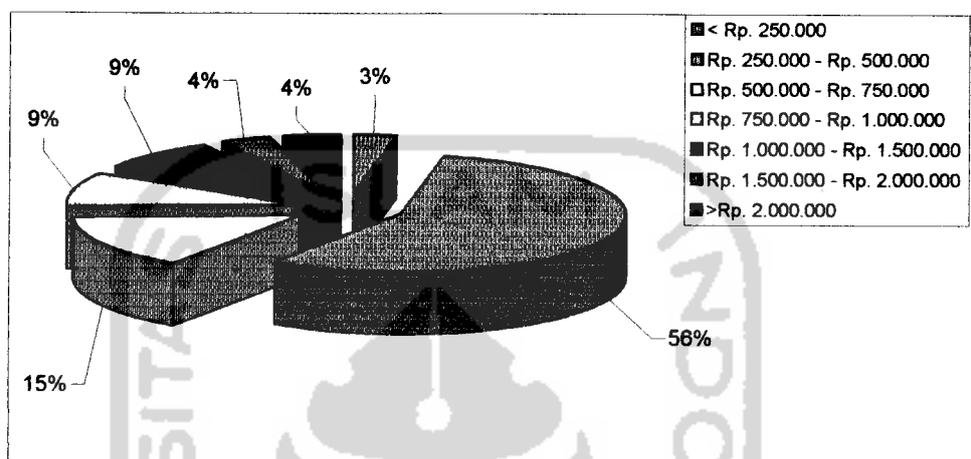
Gambar 5. Diagram pekerjaan responden

Pekerjaan responden ini didasarkan pada status aktivitas yang sedang dijalani oleh responden. Dari hasil angket yang telah diisi oleh responden diketahui, responden yang berstatus sebagai Ibu rumah tangga sebanyak 25 orang atau sebesar 12,5 %, responden yang statusnya sebagai PNS/ABRI sebanyak 34 orang atau sebesar 17 %, responden yang berstatus sebagai Wiraswasta sebanyak 18 orang atau sebesar 9 %, responden yang berstatus sebagai Guru/Dosen sebanyak 8 orang atau sebesar 4 %, responden yang berstatus sebagai Pelajar/Mahasiswa sebanyak 110 orang atau sebesar 55 %, sementara responden yang berstatus Lain-lain sebanyak 5 orang atau sebesar 2,5 %.

6). Tingkat pendapatan responden

Pendapatan seseorang akan mempengaruhi seseorang dalam memilih suatu produk termasuk obat. Seseorang dengan pendapatan rendah akan memilih produk atas dasar faktor ekonominya dibandingkan dengan seseorang yang mempunyai pendapatan tinggi, mereka yang berpendapatan tinggi pada

umumnya lebih mementingkan faktor gengsi dari pada faktor ekonomi dalam memilih suatu produk tertentu, termasuk terhadap produk obat. Berikut gambaran distribusi tingkat pendapatan responden :



Gambar 6. Diagram tingkat pendapatan responden

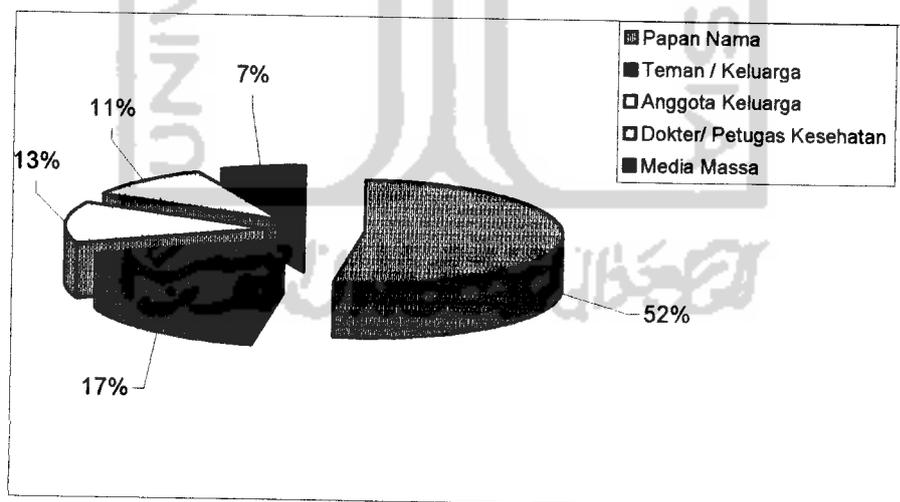
Tingkat pendapatan responden ini didasarkan pada jumlah pemasukan uang yang didapat oleh responden setiap bulannya. Pendapatan tersebut bisa bersifat tetap atau temporer. Dari hasil angket yang telah diisi oleh responden diketahui, responden yang berpendapatan < Rp.250.000 sebanyak 5 orang atau sebesar 2,5 %, responden yang berpendapatan Rp. 250.000-Rp.500.000 sebanyak 96 orang atau sebesar 48 %, responden yang berpendapatan Rp.500.000-Rp.750.000 sebanyak 25 orang atau sebesar 12,5 %, responden yang berpendapatan Rp.750.000-Rp.1.000.000 sebanyak 16 orang atau sebesar 8 %, responden yang berpendapatan Rp. 1.000.000-Rp.1.500.000 sebanyak 15 orang atau sebesar 7,5 %, responden yang berpendapatan Rp.1.500.000-Rp.2.000.000 sebanyak 6 orang atau sebesar 3 %, responden yang berpendapatan > Rp.2.000.000 sebanyak 7 orang atau sebesar 3,5 %, sedangkan responden yang belum bekerja sebanyak 5

orang atau sebesar 2,5 % dan responden yang berprofesi sebagai Ibu rumah tangga sebanyak 25 orang atau sebesar 12,5 %.

7). Pertama responden mengetahui nama apotek

Untuk dapat mengetahui saluran informasi yang vital tentang keberadaan suatu apotek atau untuk mendapatkan pihak-pihak yang menjadi informan maka perlu diketahui asal pertama kali responden mengetahui nama apotek.

Dari proses pengambilan keputusan yang melalui tahapan mencari informasi, maka dari pengenalan nama ini akan dapat memperkaya informasi dari responden. Sebagai salah satu bentuk manajemennya, maka semakin banyak saluran informasi yang dipunyai dalam rangka pengenalan dirinya, maka akan semakin terbuka kesempatan bagi apotek untuk dikenal secara meluas. Sumber-sumber nama informasi tersebut seperti nampak pada gambar berikut :



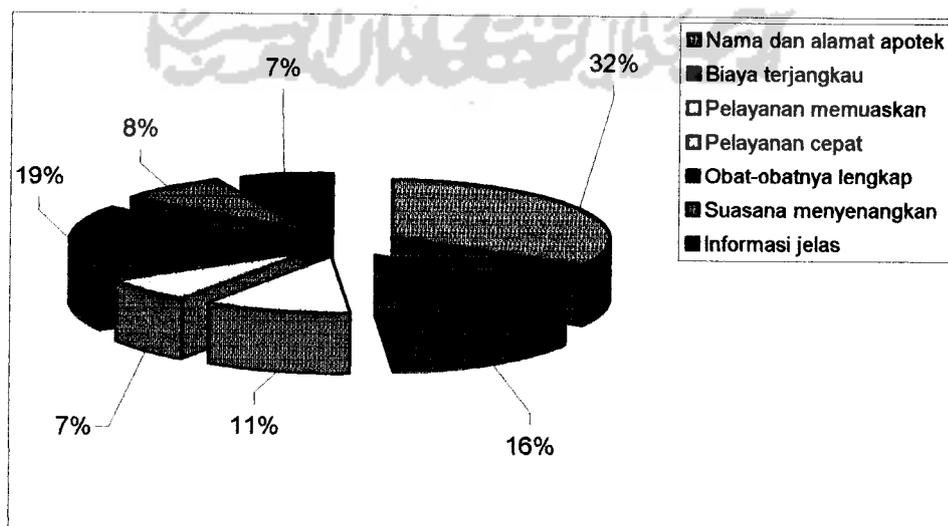
Gambar 7. Diagram sumber informasi nama apotek

Dari gambar diatas, sebagian besar informasi 105 responden didapat dari papan nama yang ada di apotek itu sendiri, atau 52,5 % dari seluruh responden mengaku hanya dari sumber ini saja mendapatkan informasi nama . Sumber lain

yang didapat berasal dari teman atau tetangga dan dari anggota keluarga masing-masing 17 % dan 13 %. Informasi lain berasal dari dokter sebanyak 10,5 % dan dari media massa yang hanya 7 %. Informasi yang sedikit dari media massa dikarenakan peraturan yang memang tidak membolehkan apotek mempromosikan diri. Nama apotek bisa muncul dimedia massa pada pengumuman apotek juga dan hanya boleh muncul pada saat pembukaan apotek saja.

8). Informasi awal responden tentang apotek

Informasi awal dari apotek akan sangat menentukan bagi proses keputusan berikutnya. Akan sangat disayangkan jika informasi awal yang didapat tentang apotek sudah negatif, maka pandangan yang negatif pulalah yang terbentuk pada diri konsumen sampai konsumen mendapatkan rasionalisasi untuk membuktikan asumsi negatif tersebut. Informasi ini akan berpengaruh dan turut membentuk citra dari apotek. Informasi awal yang didapat responden seperti ditunjukkan pada gambar berikut :

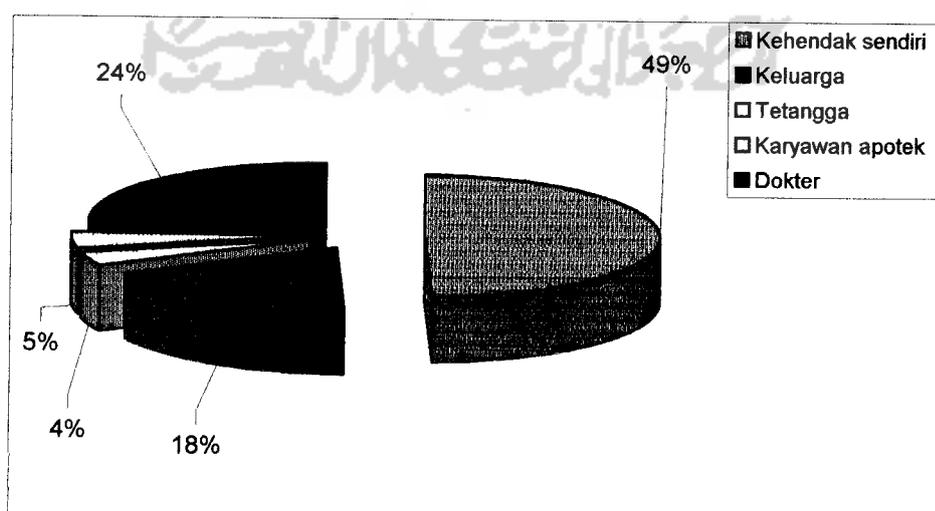


Gambar 8. Diagram informasi awal responden tentang apotek

Dari gambar 8 memang sangat disayangkan karena sebanyak 66 responden atau sebesar 33 % dari keseluruhan responden mengaku hanya sekedar nama dan alamat apotek saja yang didapatkan sebagai informasi awal. Informasi lain yang banyak didapatkan responden seputar kelengkapan dan harga yang ada di apotek, masing-masing sebanyak 37 orang (18,5 % dari responden menyebutkan kelengkapan sebagai satu-satunya informasi yang didapatkan) dan sebanyak 31 orang atau sebesar 15,5 %.

9). Yang menganjurkan dalam memilih apotek

Salah satu yang mempengaruhi proses keputusan konsumen adalah adanya pengaruh pribadi. Pengaruh ini muncul sebagai akibat dari adanya interaksi individu, orang atau kelompok yang berpengaruh. Ini bisa menjadi inisiator atau bahkan *decision maker* yang dalam hal ini disebut sebagai kelompok yang menganjurkan memilih apotek, seperti ditunjukkan pada gambar 9. Kelompok yang dievaluasi adalah keluarga, tetangga, karyawan apotek dan dokter selain tentu saja diri sendiri atau kehendak sendiri.

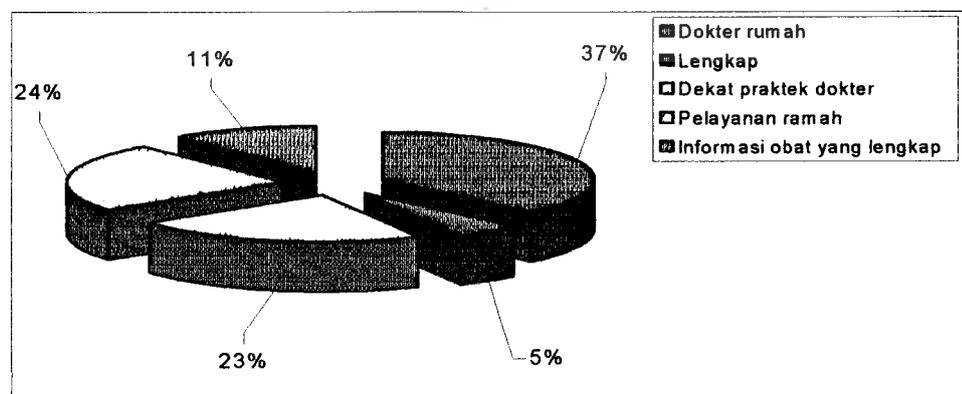


Gambar 9. Diagram yang menganjurkan dalam memilih apotek

Dari gambar diatas pemilihan apotek memang sebagian besar merupakan kehendak sendiri. Sebanyak 99 orang atau sebesar 49,5 % responden mengaku benar-benar selalu kehendak sendiri ketika memilih. Menarik untuk dicermati karena sebanyak 49 orang atau sebesar 24,5 % mengaku bahwa dokterlah yang memberikan anjuran untuk memilih pada suatu apotek tertentu. Tentunya terlepas dari perdebatan apakah anjuran dari seorang dokter yang merujuk ke apotek itu etis atau tidak yang memerlukan kajian yang lebih mendalam tersendiri, akan tetapi logika ekonomi semata promosi mengandalkan kegiatan melalui resep Dokter sebagai masukan utama. Terlihat pula pengaruh dari karyawan apotek masih sedikit. Anjuran dari karyawan diungkapkan secara etis sebenarnya merupakan upaya yang baik untuk menarik konsumen kembali.

10). Alasan pilihan pertama memilih apotek

Alasan pilihan pertama memilih apotek akan sangat menentukan pada proses keputusan berikutnya. Salah satu yang mempengaruhi proses keputusan konsumen adalah adanya pengaruh pribadi. Pengaruh ini muncul sebagai akibat dari adanya interaksi individu atau kelompok yang berpengaruh, seperti ditunjukkan pada gambar 10 berikut :



Gambar 10. Diagram alasan pilihan pertama memilih apotek

Dari hasil kuesioner yang telah diisi oleh responden diketahui responden yang memilih dekat dengan rumah sebanyak 75 orang atau sebesar 37,5 %, responden yang memilih lengkap sebanyak 10 orang atau sebesar 5 %, responden yang memilih alasan dekat dengan praktek dokter sebanyak 45 orang atau sebesar 22,5 %, responden yang memilih pelayanan ramah sebanyak 48 orang atau sebesar 24 %, sedangkan responden yang memilih alasan informasi obatnya yang lengkap sebanyak 22 orang atau sebesar 11 %.

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Pengunjung Apotek

Tabel VIII. Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi pengunjung apotek

No.	Aspek yang diungkap	Persentase			
		Sangat setuju	Setuju	Tidak setuju	Sangat tidak setuju
1.	Letaknya strategis	36,7	56,6	0	6,7
2.	Pelayanan cepat dan sistematis	56,7	20,0	0	23,3
3.	Harga terjangkau	56,7	30,0	13,3	0
4.	Kelengkapan obat	50,0	43,3	0	6,7
5.	Keramahan dan kesopanan pelayanan	73,3	20,0	6,7	0
6.	Pemilihan obat berkualitas	50,0	40,0	10,0	0
7.	Kemampuan memotivasi	60,0	36,7	3,3	0
8.	Apotek dengan jasa telepon	40,0	53,3	6,7	0
9.	Apotek dengan jasa pengiriman	20,0	80,0	0	0
10.	Apotek dengan kartu garansi	10,0	76,7	13,3	0
11.	Letak dekat dengan praktek dokter	30,0	60,0	10,0	0

Sumber : Data primer yang diolah

Di daerah perkotaan umumnya masyarakat mudah sekali memperoleh pelayanan obat melalui apotek. Banyaknya jumlah apotek ini akan memberikan kebebasan kepada para pengunjung untuk memilih apotek. Keputusan untuk memilih apotek tertentu selain didasari oleh pertimbangan kebutuhan kesehatan juga dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang diantaranya adalah faktor

pelayanan apotek. Menurut Gognon (1978) terdapat sepuluh macam faktor-faktor yang mempengaruhi pengunjung apotek yang diantaranya dikarenakan oleh faktor-faktor : pelayanan, harga obat, lokasi apotek, alat kelengkapan obat, macam dan kualitas produk, penampilan apotek, waktu, tersediannya tempat parkir, informasi dan komunikasi dan faktor keadaan apotek.

Dari hasil penelitian terlihat ada empat faktor yang sebagian besar mempengaruhi motivasi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek yaitu faktor keramahan dan kesopanan pelayanan, kemampuan memotivasi, pelayanan cepat dan harganya terjangkau. Dan dari hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa responden dalam memilih apotek dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi pengunjung apotek. Faktor-faktor motivasi pengunjung apotek tersebut adalah faktor letak sebanyak 36,7 % dan 30,0 % responden mengatakan sangat setuju bahwa letak apotek sebaiknya mudah terjangkau dan jaraknya dekat dengan tempat tinggal atau dekat dengan praktek dokter sesuai dengan item nomer 1 dan 11, dan faktor letak ini merupakan persentase sebagai salah satu faktor yang memotivasi dalam memilih apotek. Kemudian apotek yang harganya terjangkau sebanyak 56,7 % responden mengatakan sangat setuju, umumnya responden selalu memilih apotek dengan pertimbangan harga obatnya lebih murah dari harga apotek lain atau apotek yang harganya terjangkau menjadi motivasi utama bagi konsumen khususnya kelas bawah dan tidak terlalu menjadi masalah bagi konsumen kelas atas, walaupun demikian konsumen tetap saja menjadikan harga sebagai salah satu motivasi pengunjung apotek yang penting.

Dalam penelitian ini faktor-faktor selain faktor letak apotek dan faktor harga obat terdapat juga faktor pelayanan apotek, kemudian faktor pelayanan ini dibedakan atas kualitas pelayanan apotek dan pelayanan ekstra/servis.

Mengenai pelayanan apotek hal-hal yang dianggap penting oleh para responden menyangkut item nomor 2, 4, 5, 6 dan 7 pada kuesioner diantaranya sebanyak 56,7 % responden mengatakan sangat setuju apotek yang pelayanannya cepat dan sistematis sebagai salah satu motivasi, sebanyak 50,0 % responden mengatakan sangat setuju dengan pelengkapan obat. Apotek dengan obat-obat yang lengkap konsumen sebagai syarat terpenting dan memang suatu kenyataan bahwa konsumen dalam menentukan suatu pilihan terhadap tempat pembelian memperhatikan aspek kelengkapannya. Sebanyak 73,3 % responden mengatakan sangat setuju petugas apotek senantiasa bersikap sopan dan ramah kepada konsumen dan sebanyak 50,0 % responden mengatakan sangat setuju apotek yang Apotekernya membantu pasien dalam pemilihan obat yang berkualitas, sedangkan untuk apotek yang petugasnya (Apoteker atau pelayannya) dapat memotivasi pasien dalam penggunaan obat sehingga pasien patuh dalam menggunakan obat sebanyak 60,0 % responden yang mengatakan sangat setuju. Kualitas pelayanan yang baik ini akan menambah kepercayaan konsumen terhadap pelayanan farmasi yang diterimanya. Apalagi bila diingat bahwa kedatangan konsumen ke apotek merupakan rangkaian dari usahanya untuk memperoleh kesembuhan dari keadaan sakit yang dideritanya, sehingga perhatian dari Apoteker dirasakan sangat membantu. Peranan Apoteker diharapkan dapat menggantikan sebagian dari peranan dokter dalam memenuhi kebutuhan

psikologis pasien dan sekaligus menunjang usaha-usaha terapeutik yang dilakukan oleh dokter (Hasanmihardjo, 1981).

Mengenai pelayanan ekstra (*service*) dapat dilihat pada item nomor 8, 9 dan 10 seperti jasa pelayanan obat melalui telepon sebanyak 40,0 % responden yang mengatakan sangat setuju, jasa pengiriman obat ke rumah sebanyak 20,0 % responden yang mengatakan sangat setuju, sedangkan sistem kartu garansi untuk pelanggan sebanyak 10,0 % responden yang mengatakan sangat setuju. Memang apotek dengan jasa telepon, jasa pengiriman dan kartu garansi untuk pelanggan belum lazim dan masih jarang ditemui sebagai bentuk pelayanan apotek saat ini. Dari jumlah persentase yang mengatakan sangat setuju maupun setuju hal ini menunjukkan bahwa pengertian responden terhadap arti pelayanan kefarmasian adalah baik, sehingga dapat membedakan antara pelayanan pokok yang seharusnya dibutuhkan dengan jenis-jenis pelayanan lain yang bersifat tambahan. Hal ini berarti dari kesebelas faktor tersebut secara keseluruhan sangat mempengaruhi motivasi responden dalam pemilihan apotek.

c. Persepsi Masyarakat Terhadap Fungsi Pelayanan Apotek

Persepsi responden terhadap fungsi pelayanan apotek meliputi :

1. Pengetahuan responden terhadap fungsi dan tugas apotek.
2. Pengetahuan responden terhadap jenis barang atau jasa yang dapat diperoleh dari apotek.

Hasil penelitian mengenai persepsi masyarakat terhadap fungsi pelayanan apotek tertera pada tabel IX dan X.

Tabel IX. Sikap responden tentang fungsi dan tugas apotek

No.	Aspek yang diungkap	Persentase			
		Sangat setuju	Setuju	Tidak setuju	Sangat tidak setuju
1.	Pelayanan kesehatan	26,7	70,0	3,3	0
2.	Tempat pengabdian profesi	6,7	73,3	20,0	0
3.	Informasi obat dan kesehatan	23,3	70,0	6,7	0
4.	Pembuatan dan peracikan obat	13,3	73,3	13,3	0
5.	Menyediakan, menyimpan dan menyerahkan obat	13,3	83,3	33,3	0

Sumber : Data primer yang diolah

Tabel X. Sikap responden tentang pengetahuannya terhadap jenis barang atau jasa yang dapat diperoleh dari apotek

No.	Aspek yang diungkap	Persentase			
		Sangat setuju	Setuju	Tidak setuju	Sangat tidak setuju
1.	Penyediaan alat kesehatan	0	6,7	76,7	16,7
2.	Jasa informasi KB	33,3	83,3	13,3	0
3.	Kepuasan pelayanan obat	33,3	20,0	50,0	26,7
4.	Jasa pelayanan laboratorium	6,7	66,7	23,3	3,3
5.	Jasa pelayanan konsultasi obat	6,7	90,0	3,3	0
6.	Informasi tempat	16,7	80,0	3,3	0

Sumber : Data primer yang diolah

Pada tahun 1980-an di Indonesia berlalu perundang-undangan baru tentang apotek yaitu Peraturan Pemerintah No. 25 tahun 1980. Pada peraturan pemerintah tersebut apotek mempunyai tiga fungsi dasar, yaitu : sebagai tempat pengabdian profesi apotek, tempat dilakukan pekerjaan kefarmasian dan sebagai sarana distribusi obat dan perbekalan farmasi.

Apotek diharapkan dapat berperan sebagai salah satu subsistem dalam sistem pelayanan kesehatan, dimana apotek berkewajiban untuk berpartisipasi didalamnya sesuai dengan ruang lingkup kegiatannya dalam usaha meningkatkan derajat kesehatan masyarakat. Dalam kegiatan pelayanannya

sejauh mungkin apotek harus berorientasi kepada kepentingan masyarakat sesuai dengan fungsinya sebagai tempat pengabdian profesi. Selain itu persepsi responden terhadap fungsi apotek meliputi : pengetahuan responden terhadap fungsi dan tugas apotek, dan pengetahuan responden terhadap jenis barang atau jasa yang dapat diperoleh di apotek.

Dari hasil penelitian responden terhadap fungsi dan tugas apotek seperti ditunjukkan pada tabel IX, didapatkan rata-rata persentase sebanyak 16,66 % responden yang mengatakan sangat setuju, ini berarti responden mempunyai persepsi yang baik tentang fungsi pelayanan apotek, sedangkan sisanya berarti responden belum mempunyai pengetahuan yang baik tentang pelayanan apotek. Sedangkan untuk tabel X tentang pengetahuan responden terhadap jenis barang atau jasa yang dapat diperoleh dari apotek didapatkan rata-rata persentase sebanyak 16,12 % responden yang mengatakan sangat setuju, ini berarti responden mempunyai persepsi yang baik tentang fungsi pelayanan apotek, sedangkan sisanya berarti responden belum mempunyai pengetahuan yang baik tentang pelayanan apotek. Namun demikian terdapat hal-hal menarik yang ditemukan dalam mengumpulkan data pengetahuan responden tentang jenis-jenis pelayanan yang dapat diperoleh di apotek, yaitu sebanyak 26,7 % responden yang mengatakan sangat setuju bahwa apotek sebagai sarana pelayanan kesehatan dibidang farmasi, sebanyak 6,7 % responden yang mengatakan sangat setuju apotek sebagai tempat pengabdian profesi Apoteker, sebanyak 23,3 % responden yang mengatakan sangat setuju bahwa apotek merupakan tempat memperoleh informasi obat dan alat kesehatan bagi masyarakat, sebanyak 13,3 % responden yang mengatakan sangat setuju sebagai tempat untuk melakukan pembuatan dan peracikan/ bahan obat, sebanyak 13,3 % responden yang mengatakan apotek

yang menyediakan, menyimpan dan menyerahkan obat dan juga alat kesehatan, mengenai penyediaan barang-barang kesehatan seperti : gips, verban, kain steril dan lain-lain karena pernyataannya bertentangan atau bersifat negatif maka untuk pertanyaan ini responden yang mengatakan sangat setuju tidak ada atau 0 %, untuk peranan apotek dalam pelayanan Keluarga Berencana sebanyak 3,3 % responden yang mengatakan sangat setuju bahwa dari apotek dapat diperoleh pelayanan sarana kebutuhan dan jasa informasi tentang Keluarga Berencana. Dan untuk jasa pelayanan laboratorium sebanyak 6,7 % responden yang mengatakan sangat setuju. Dalam kedua hal diatas dapat dimengerti karena dalam kenyataannya peranan apotek dalam memberikan pelayanan Keluarga Berencana dan jasa pelayanan laboratorium masih kurang bila dibandingkan sarana kesehatan yang lain. Untuk pelayanan obat di apotek yang kurang memuaskan karena ini pernyataan negatif, maka hanya sebanyak 3,3 % responden mengatakan sangat setuju, sedangkan sebanyak 6,7 % dan 16,7 % responden yang mengatakan apotek sebagai jasa pelayanan konsultasi obat dan sebagai tempat pertama kali di kunjungi jika pasien mengalami sakit ringan. Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa pengetahuan responden terhadap fungsi pelayanan apotek adalah baik.

d. Hasil Uji *H Kruskal-Wallis* dan Uji *U Mann-Whitney*

Tabel XI. Uji *Kruskal-Wallis* rata-rata rank untuk sikap I tentang fisik, letak dan suasana

	Pertanyaan	Jumlah	Rata-rata rank
Pertanyaan 1	Bangunan fisik	30	44,30
Pertanyaan 2	Letaknya yang strategis	30	68,57
Pertanyaan 3	Suasana yang menyenangkan	30	65,03
Pertanyaan 16	Letak dekat praktek dokter	30	64,10
Total		120	



Dari tabel XI didapatkan hasil dari rata-rata rank untuk sikap I adalah jumlah responden yang menjawab pertanyaan 1,2,3 dan 16 terdapat 30 orang dengan rata-rata ranknya 44,30 untuk jawaban pertanyaan 1, sebanyak 68,57 untuk jawaban pertanyaan 2, sebanyak 65,03 untuk jawaban pertanyaan 3 dan sebanyak 64,10 untuk jawaban pertanyaan 16.

Dari hasil uji *Kruskal-Wallis* didapat H_0 = jawaban dari keempat pertanyaan tidak berbeda secara signifikan dan H_1 = jawaban dari keempat pertanyaan berbeda secara signifikan. H_0 ditolak jika *Chi-Square* hitung > *Chi-Square* tabel atau jika tingkat signifikannya < 5 %.

Dari hasil uji statistik untuk *Chi-Square* hitung didapatkan hasil 10,50 dan untuk *Chi-Square* tabel didapatkan hasil sebanyak 7,81. Karena *Chi-Square* hitung (10,50) > *Chi-Square* tabel (7,81) dan untuk tingkat signifikannya sebesar $0,015 < 5 \%$, maka H_0 ditolak artinya jawaban dari keempat pertanyaan berbeda secara signifikan. Sedangkan untuk rata-rata rank pertanyaan nomor 2 > pertanyaan nomor 3 > Pertanyaan nomor 16 > pertanyaan nomor 1, maka jawaban responden relatif lebih baik/setuju berturut-turut pada pertanyaan nomor 2, pertanyaan nomor 3, pertanyaan nomor 16 dan kemudian pertanyaan nomor 1.

Jadi dari keempat pertanyaan diatas faktor paling utama yang dipertimbangkan responden untuk memilih apotek adalah faktor apotek yang letaknya strategis sehingga mudah terjangkau atau jaraknya dekat dengan tempat tinggal sebagai faktor pertimbangan dengan rata-rata ranknya sebanyak 68,57, kemudian faktor suasana yang menyenangkan sebanyak 65,03 dengan rata-rata ranknya, faktor letak dekat dengan praktek dokter dan rumah sakit sebanyak

64,10 dengan rata-rata ranknya dan faktor bangunan fisik yang besar dan luas sebanyak 44,30 dengan rata-rata ranknya. Dari keempat faktor tersebut secara keseluruhan sangat mempengaruhi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek sebagai bahan pertimbangan untuk memilih apotek.

Tabel XII. Uji *Kruskal-Wallis* rata-rata rank untuk sikap I tentang informasi pelayanan apotek

Pertanyaan	Jumlah	Rata-rata rank
Pertanyaan 4 Pelayanan cepat	30	57,47
Pertanyaan 7 Keramahan dan kesopanan pelayanan	30	70,63
Pertanyaan 8 Petugas yang terampil	30	64,47
Pertanyaan 9 Informasi tentang obat	30	49,43
Total	120	

Dari tabel XII didapatkan hasil dari rata-rata rank untuk sikap I adalah jumlah responden yang menjawab pertanyaan 4,7,8 dan 9 terdapat 30 orang dengan rata-rata ranknya 57,47 untuk jawaban pertanyaan 4, sebanyak 70,63 untuk jawaban pertanyaan 7, sebanyak 64,47 untuk jawaban pertanyaan 8 dan sebanyak 49,43 untuk jawaban pertanyaan 9.

Dari hasil uji *Kruskal-Wallis* didapat H_0 = jawaban dari keempat pertanyaan tidak berbeda secara signifikan dan H_1 = jawaban dari keempat pertanyaan berbeda secara signifikan. H_0 ditolak jika *Chi-Square* hitung > *Chi-Square* tabel atau jika tingkat signifikannya < 5 %.

Dari hasil uji statistik untuk *Chi-Square* hitung didapatkan hasil 7,90 dan untuk *Chi-Square* tabel didapatkan hasil sebanyak 7,81 karena *Chi Square* hitung (7,90) > *Chi-Square* tabel (7,81) dan untuk tingkat signifikannya sebesar 0,015 < 5 %, maka H_0 ditolak artinya jawaban dari keempat pertanyaan berbeda secara

signifikan. Sedangkan rata-rata rank pertanyaan nomor 7 > pertanyaan nomor 8 > pertanyaan nomor 4 > pertanyaan nomor 9, maka jumlah responden relatif lebih baik/setuju berturut-turut pada pertanyaan nomor 7, pertanyaan nomor 8, pertanyaan nomor 4 dan kemudian pertanyaan nomor 9.

Jadi dari keempat pertanyaan diatas faktor paling utama yang dipertimbangkan oleh responden untuk memilih apotek adalah faktor apotek yang pelayanannya sopan dan ramah sebagai faktor pertimbangan dengan rata-rata ranknya sebanyak 70,63, kemudian faktor petugas atau pelayanannya terampil sebanyak 64,47 dengan rata-rata ranknya, faktor apotek yang pelayanannya cepat dan sistematis untuk menghemat waktu sebanyak 57,47 dengan rata-rata ranknya dan faktor informasi tentang obat di apotek sebanyak 49,43 dengan rata-rata ranknya. Dari keempat faktor tersebut secara keseluruhan sangat mempengaruhi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek sebagai bahan pertimbangan untuk memilih apotek.

Tabel XIII. Uji *Mann-Whitney* rata-rata rank untuk sikap I tentang harga dan kelengkapan obat

Pertanyaan	Jumlah	Rata-rata rank
Pertanyaan 5 Harganya terjangkau	30	31,07
Pertanyaan 6 Kelengkapan obat	30	29,93
Total	60	

Dari tabel XIII didapatkan hasil dari rata-rata rank untuk sikap I adalah jumlah responden yang menjawab pertanyaan 5 dan 6 terdapat 30 orang dengan rata-rata ranknya 31,07 untuk jawaban pertanyaan 5 dan sebanyak 29,93 untuk jawaban pertanyaan 6.

Dari hasil uji *Mann-Whitney* didapat H_0 = jawaban dari kedua pertanyaan tidak berbeda secara signifikan dan H_1 = jawaban dari kedua pertanyaan berbeda secara signifikan. H_0 diterima jika *Mann-Whitney* hitung < *Mann-Whitney* tabel atau jika tingkat signifikannya > 5 %.

Dari hasil uji statistik untuk *Mann-Whitney* hitung didapatkan hasil sebanyak 433,0 dan untuk *Mann-Whitney* tabel didapatkan hasil sebanyak 803,46. Karena *Mann-Whitney* hitung (433,0) > *Mann-Whitney* tabel (803,46) dan untuk tingkat signifikannya sebesar 0,779 > 5 %, maka H_0 diterima artinya jawaban dari kedua pertanyaan tidak berbeda secara signifikan. Sedangkan untuk rata-rata rank pertanyaan nomor 5 > pertanyaan nomor 6, maka jumlah responden relatif lebih baik/setuju berturut-turut pada pertanyaan nomor 5 dan kemudian pertanyaan nomor 6.

Jadi dari kedua pertanyaan diatas faktor paling utama yang dipertimbangkan oleh responden untuk memilih apotek adalah faktor apotek yang harganya terjangkau sesuai dengan taraf ekonomi sebagai faktor pertimbangan dengan rata-rata ranknya sebanyak 31,07, sedangkan untuk kelengkapan obat sebanyak 29,93 dengan rata-rata ranknya. Dari kedua faktor tersebut secara keseluruhan sangat mempengaruhi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek sebagai bahan pertimbangan untuk memilih apotek .

Tabel XIV. Uji *Kruskal-Wallis* rata-rata rank untuk sikap I tentang pemahaman dan kualitas pelayanan apotek

Pertanyaan	Jumlah	Rata-rata rank
Pertanyaan 10 Tingkat pemahaman konsumen	30	38,02
Pertanyaan 11 Pemilihan obat yang berkualitas	30	46,30
Pertanyaan 12 Kemampuan memotivasi	30	52,18
Total	90	

Dari tabel XIV didapatkan hasil dari rata-rata rank untuk sikap I adalah jumlah responden yang menjawab pertanyaan 10, 11 dan 12 terdapat 30 orang dengan rata-rata ranknya 38,02 untuk jawaban pertanyaan 10, sebanyak 46,30 untuk jawaban pertanyaan 11 dan sebanyak 52,18 untuk jawaban pertanyaan 12.

Dari hasil uji *Kruskal-Wallis* didapat H_0 = jawaban dari ketiga pertanyaan tidak berbeda secara signifikan dan H_1 = jawaban dari ketiga pertanyaan berbeda secara signifikan. H_0 ditolak jika *Chi-Square* hitung > *Chi-Square* tabel jika tingkat signifikannya < 5 %.

Dari hasil uji statistik untuk *Chi-Square* hitung didapatkan hasil sebanyak 5,64 dan untuk *Chi-Square* tabel didapatkan hasil sebanyak 5,99. Karena *Chi-Square* hitung (5,64) > *Chi-Square* tabel (5,99) dan untuk tingkat signifikannya sebesar $0,059 < 5\%$, maka H_0 ditolak artinya jawaban dari ketiga pertanyaan tidak berbeda secara signifikan. Sedangkan untuk rata-rata rank pertanyaan nomor 12 > pertanyaan nomor 11 > pertanyaan nomor 10, maka jumlah responden relatif lebih baik/setuju berturut-turut pada pertanyaan nomor 12, pertanyaan nomor 11 dan kemudian pertanyaan nomor 10.

Jadi dari ketiga pertanyaan diatas faktor paling utama yang dipertimbangkan oleh responden untuk memilih apotek adalah faktor apotek yang petugasnya dapat memotivasi dalam penggunaan obat sebagai faktor pertimbangan dengan rata-rata ranknya sebanyak 52,18, kemudian faktor pemilihan obat yang berkualitas sebanyak 46,30 dengan rata-rata ranknya dan faktor masalah obat/alat kesehatan sebanyak 38,02 dengan rata-rata ranknya. Dari ketiga faktor tersebut secara keseluruhan sangat mempengaruhi pengunjung

apotek terhadap pemilihan apotek sebagai bahan pertimbangan untuk memilih apotek.

Tabel XV. Uji *Kruskal-Wallis* rata-rata rank untuk sikap I tentang pelayanan melalui jasa

Pertanyaan	Jumlah	Rata-rata rank
Pertanyaan 13 Apotek dengan jasa telepon	30	52,50
Pertanyaan 14 Apotek dengan jasa pengiriman	30	46,40
Pertanyaan 15 Apotek dengan kartu garansi	30	37,60
Total	90	

Dari tabel XV didapatkan hasil dari rata-rata rank untuk sikap I adalah jumlah responden yang menjawab pertanyaan 13, 14 dan 15 terdapat 30 orang dengan rata-rata ranknya 52,50 untuk jawaban pertanyaan nomor 13, sebanyak 46,40 untuk jawaban pertanyaan 14 dan sebanyak 37,60 untuk jawaban pertanyaan 15.

Dari hasil uji *Kruskal-Wallis* didapat H_0 = jawaban dari ketiga pertanyaan tidak berbeda secara signifikan dan H_1 = jawaban dari ketiga pertanyaan berbeda secara signifikan. H_0 ditolak jika *Chi-Square* hitung > *Chi-Square* tabel jika atau tingkat signifikannya < 5 %.

Dari hasil uji statistik untuk *Chi-Square* hitung didapatkan hasil sebanyak 7,65 dan untuk *Chi-Square* tabel didapatkan hasil sebanyak 5,99. Karena *Chi-Square* hitung (7,65) > *Chi-Square* tabel (5,99) dan untuk tingkat signifikannya sebesar $0,022 < 5\%$, maka H_0 ditolak artinya jawaban dari ketiga pertanyaan berbeda secara signifikan. Sedangkan untuk rata-rata rank pertanyaan nomor 13 > pertanyaan nomor 14 > pertanyaan nomor 15, maka jumlah responden relatif lebih baik/setuju berturut-turut pada pertanyaan nomor 13, pertanyaan nomor 14 dan kemudian pertanyaan nomor 15.

Jadi dari ketiga pertanyaan diatas faktor paling utama yang dipertimbangkan oleh responden untuk memilih apotek adalah faktor apotek yang menggunakan jasa telepon sebagai faktor pertimbangan dengan rata-rata ranknya sebanyak 52,50, kemudian faktor yang melalui jasa pengiriman obat sebanyak 46,40 dengan rata-rata ranknya dan faktor dengan menggunakan sistem kartu garansi sebanyak 37,60 rata-rata ranknya. Dari ketiga faktor tersebut secara keseluruhan sangat mempengaruhi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek sebagai bahan pertimbangan untuk memilih apotek.

Tabel XVI. Uji *Kruskal-Wallis* rata-rata rank untuk sikap II tentang tugas dan fungsi apotek

Pertanyaan	Jumlah	Rata-rata rank
Pertanyaan 1 Pelayanan kesehatan	30	51,08
Pertanyaan 2 Tempat pengabdian profesi	30	36,90
Pertanyaan 3 Informasi obat dan kesehatan	30	48,52
Total	90	

Dari tabel XVI didapatkan hasil dari rata-rata rank untuk sikap I adalah jumlah responden yang menjawab pertanyaan 1, 2 dan 3 terdapat 30 orang dengan rata-rata ranknya 51,08 untuk jawaban pertanyaan 1, sebanyak 36,90 untuk jawaban pertanyaan 2 dan sebanyak 48,52 untuk jawaban pertanyaan 3.

Dari hasil uji *Kruskal-Wallis* didapat H_0 = jawaban dari ketiga pertanyaan tidak berbeda secara signifikan dan H_1 = jawaban dari ketiga pertanyaan berbeda secara signifikan. H_0 ditolak jika *Chi-Square* hitung > *Chi-Square* tabel atau jika tingkat signifikannya < 5 %.

Dari hasil uji statistik untuk *Chi-Square* hitung didapatkan hasil sebanyak 7,93 dan untuk *Chi-Square* tabel didapatkan hasil sebanyak 5,99. Karena *Chi-Square* hitung (7,93) > *Chi-Square* tabel (5,99) dan untuk tingkat signifikannya

62,43 untuk jawaban pertanyaan nomor 5, sebanyak 62,57 untuk jawaban pertanyaan 6 dan sebanyak 59,47 untuk jawaban pertanyaan 8.

Dari hasil uji *Kruskal-Wallis* didapat H_0 = jawaban dari keempat pertanyaan tidak berbeda secara signifikan dan H_1 = jawaban dari keempat pertanyaan berbeda secara signifikan. H_0 diterima jika *Chi-Square* hitung < *Chi-Square* tabel atau jika tingkat signifikannya > 5 %.

Dari hasil uji statistik untuk *Chi-Square* hitung didapatkan hasil sebanyak 0,69 dan untuk *Chi-Square* tabel didapatkan hasil sebanyak 7,81. Karena *Chi-Square* hitung (0,69) < *Chi-Square* tabel (7,81) dan untuk tingkat signifikannya sebesar 0,874 > 5 %, maka H_0 diterima artinya jawaban dari keempat pertanyaan tidak berbeda secara signifikan. Sedangkan untuk rata-rata rank pertanyaan nomor 6 > pertanyaan nomor 5 > pertanyaan nomor 8 > pertanyaan nomor 4, maka jumlah responden relatif lebih baik/setuju berturut-turut pada pertanyaan nomor 6, pertanyaan nomor 5, pertanyaan nomor 8 dan kemudian pertanyaan nomor 4.

Jadi dari keempat pertanyaan diatas faktor paling utama yang dipertimbangkan oleh responden untuk memilih apotek adalah faktor penyediaan barang-barang kesehatan seperti : gips, verban dan kain steril sebagai faktor pertimbangan dengan rata-rata ranknya sebanyak 62,57, kemudian faktor menyediakan, menyimpan, menyerahkan obat dan alat kesehatan sebanyak 62,43 dengan rata-rata ranknya, faktor pelayanan obat di apotek sebanyak 59,47 dengan rata-rata ranknya dan faktor pembuatan dan peracikan obat/bahan obat sebanyak 57,53 dengan rata-rata ranknya. Dari keempat faktor tersebut secara keseluruhan

sangat mempengaruhi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek sebagai bahan pertimbangan untuk memilih apotek.

Tabel XVIII. Uji *Kruskal-Wallis* rata-rata rank untuk sikap II tentang jasa pelayanan informasi KB dan laboratorium

Pertanyaan	Jumlah	Rata-rata rank
Pertanyaan 7 Jasa informasi KB	30	57,00
Pertanyaan 9 Jasa informasi laboratorium	30	51,27
Pertanyaan 10 Jasa konsultasi obat	30	64,22
Pertanyaan 11 Informasi tempat	30	69,52
Total	120	

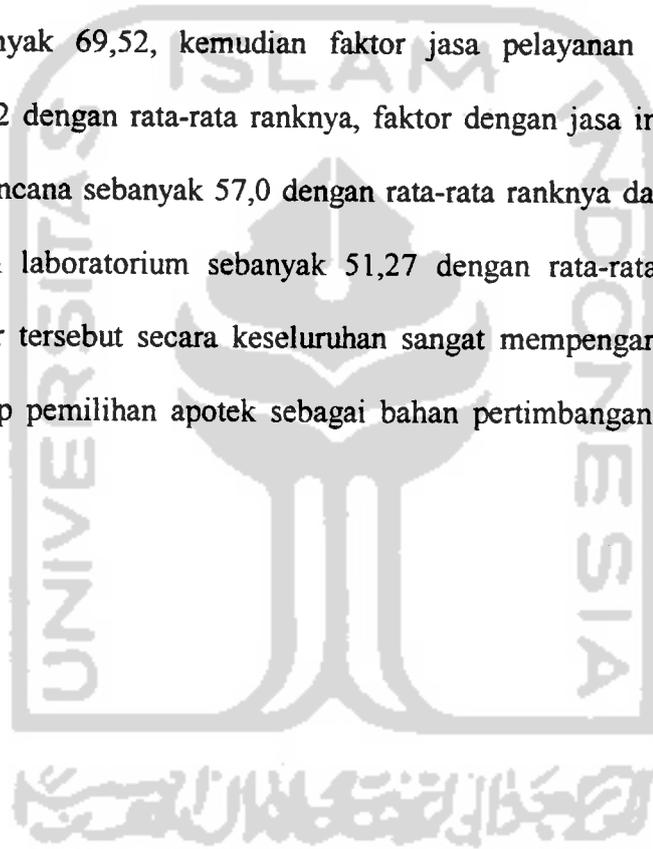
Dari tabel XVIII didapatkan hasil dari rata-rata rank untuk sikap I adalah jumlah responden yang menjawab pertanyaan 7, 9, 10 dan 11 terdapat 30 orang dengan rata-rata ranknya 57,0 untuk jawaban pertanyaan 7, sebanyak 51,27 untuk jawaban pertanyaan 9, sebanyak 64,22 untuk jawaban pertanyaan 10 dan sebanyak 69,52 untuk jawaban pertanyaan 11.

Dari hasil uji *Kruskal-Wallis* didapat H_0 = jawaban dari keempat pertanyaan tidak berbeda secara signifikan dan H_1 = jawaban dari keempat pertanyaan berbeda secara signifikan. H_0 ditolak jika *Chi-Square* hitung > *Chi-Square* tabel atau jika tingkat signifikannya < 5 %.

Dari hasil uji statistik untuk *Chi-Square* hitung didapatkan hasil sebanyak 9,82 dan untuk *Chi-Square* tabel didapatkan hasil sebanyak 7,81. Karena *Chi-Square* hitung (9,82) > *Chi-Square* tabel (7,81) dan untuk tingkat signifikannya sebesar $0,020 < 5\%$, maka H_0 ditolak artinya jawaban dari keempat pertanyaan berbeda secara signifikan. Sedangkan untuk rata-rata rank pertanyaan nomor 11 > pertanyaan nomor 10 > pertanyaan nomor 7, pertanyaan nomor 9, maka jumlah

responden relatif lebih baik/setuju berturut-turut pada pertanyaan nomor 11, pertanyaan nomor 10, pertanyaan nomor 7 dan kemudian pertanyaan nomor 9.

Jadi dari keempat pertanyaan diatas faktor utama yang dipertimbangkan oleh responden untuk memilih apotek adalah faktor informasi tempat pertama kali jika mengalami sakit ringan sebagai faktor pertimbangan dengan rata-rata ranknya sebanyak 69,52, kemudian faktor jasa pelayanan konsultasi obat sebanyak 64,22 dengan rata-rata ranknya, faktor dengan jasa informasi tentang Keluarga Berencana sebanyak 57,0 dengan rata-rata ranknya dan faktor dengan jasa pelayanan laboratorium sebanyak 51,27 dengan rata-rata ranknya. Dari keempat faktor tersebut secara keseluruhan sangat mempengaruhi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek sebagai bahan pertimbangan untuk memilih apotek.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengetahuan Masyarakat Sleman terhadap fungsi pelayanan apotek telah dipersepsikan secara baik.
2. Faktor-faktor yang sebagian besar memotivasi pengunjung apotek terhadap pemilihan apotek adalah faktor keramahan dan kesopanan pelayanan sebanyak 73,3 %, kemampuan petugas apotek dalam memotivasi pasiennya sebanyak 60,0 %, pelayanan cepat dan harganya terjangkau sebanyak 56,7 %.
3. Aspek-aspek yang sebagian besar dipertimbangkan pengunjung apotek adalah letaknya yang strategis dengan rata-rata ranknya sebanyak 68,7, keramahan dan kesopanan pelayanan sebanyak 70,63, harganya terjangkau sebanyak 31,07, kemampuan memotivasi sebanyak 52,18 apotek dengan jasa telepon sebanyak 52,50, pelayanan kesehatan sebanyak 51,08, penyediaan alat kesehatan sebanyak 62,57 dan informasi tempat rata-rata ranknya sebanyak 69,52.

B. SARAN-SARAN

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dapat disampaikan saran sebagai berikut :

1. Untuk Peneliti selanjutnya :
 - a. Perlu diteliti tentang persepsi masyarakat terhadap fungsi pelayanan apotek.
 - b. Perlu diteliti lebih lanjut tentang faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi dalam pemilihan apotek.
 - c. Perlu adanya kesinambungan dalam penelitian jenis ini untuk mengetahui persepsi Masyarakat Sleman terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi dalam pemilihan apotek.
2. Untuk Apotek Kabupaten Sleman
 - a. Lokasi apotek hendaknya mengutamakan pertimbangan segi pemerataan pelayanan kefarmasian dan sedapat mungkin apotek berada di daerah pemukiman, sehingga apotek berada ditengah-tengah masyarakat yang membutuhkan pelayanan.
 - b. Untuk lebih meningkatkan fungsi apotek sebagai sarana pelayanan kesehatan masyarakat, perlu dipikirkan adanya ruangan untuk konsultasi antara pasien dengan Apoteker disetiap apotek.
 - c. Apotek diharapkan mempunyai kedudukan sebagai salah satu bagian mata rantai sistem distribusi obat dimana masyarakat secara langsung dapat memperoleh pelayanan obat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anief, M., 2001, *Manajemen Farmasi*, Cet ke-3, Gadjah Mada University Press, Jogjakarta.
- Anief, M., 1995, *Perjalanan dan Nasib Obat Dalam Badan*, Cet ke-2, Gadjah Mada University Press, Jogjakarta.
- Anonim, 1993, Permenkes RI No. 922/Menkes/PER/X/1993 tentang *Ketentuan dan Tata Cara Pemberian Ijin Apotek*.
- Anonim, 1982^a, *Sistem Kesehatan Nasional*, Departemen Kesehatan RI, Jakarta.
- Anonim, 1982^b, *Pembinaan Profesi Apoteker Pengelola Apotek*, Pengelolaan Perbekalan, Direktorat Pengawasan Obat dan Makanan, Departemen Kesehatan RI, Jakarta.
- Anonim, 1983, *Kebijaksanaan Obat Nasional*, Keputusan Menteri Kesehatan RI Nomor: 47/MENKES/SK/II/1983, Departemen Kesehatan RI, Jakarta.
- Anonim, 1992, *Sistem Kesehatan Nasional*, Departemen Kesehatan Republik Indonesia, Jakarta.
- Anonim, 1980, Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor: 25 Tahun 1980 tentang *Perubahan Peraturan Pemerintah Nomor 26 Tahun 1965 tentang Apotek*.
- Azwar, S., 1995, *Sikap Manusia, Teori dan Praktek Pengukurannya*, Edisi II, 30-65, Pustaka Pelajar, Jogjakarta.
- Azwar, S., 1997, *Reliabilitas dan Validitas*, hal. 8-10,157-159, Pustaka Pelajar, Jogjakarta.
- Boldwin H.J., David A.R., Albert F.W., 1979, *Prescription Purchase Patronage Motive*, *Pharmacy Management*, 4, 151, 185-190, New York.
- Gognon J.P., 1978, *How to Determine and Monitor Patronage Motives Involving Your Pharmacy*, *Pharmacy Times*, September, New York.
- Hasanmihardjo, 1981, *Apotek Sebagai Salah Satu Sub Sistem Dalam Sistem Pelayanan Kesehatan*, Medika Surabaya.
- Koeswara, 1989, *Motivasi Teori dan Penelitiannya*, Cetakan kesepuluh, Angkasa, Bandung.
- Kotler, P., 1991, *Marketing Management, Analysis, Planning, Implementation and Control*, 7th Edition, 164, 165, Prentice Hall Inc, Englewood Clifft.

- Kotler, P., 1993, *Manajemen Pemasaran; Analisis Perencanaan dan Pengendalian*, diterjemahkan oleh Herujati Purwoko dan Joko Warsono, Edisi 5, 240-242, 258, 263-271, Erlangga, Jakarta.
- Laudon, David L, dan Albert J, Della Bitta, 1993, *Consumer Behavior*, 4th Edition, 5,20, New York.
- Nawawi, H., 1995, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, 140-156, Gadjah Mada University Press, Jogjakarta.
- Pritchard, M.J., 1986, *Medicine and the Behavior Sciences an Introduction for Students of the Holth and Allied Profesiions*, 60-73, London; Edward Arnold.
- Reksohadiprojo S., dan Handoko T.H., 1990, *Organisasi Perusahaan*, cetakan ke 4, 256, BPFE, Jogjakarta.
- Sarwono, S., 1993, *Sosiologi Kesehatan; Beberapa Konsep Beserta Aplikasinya*, cetakan I, 41,49, 52-53, Gadjah Mada University Press, Jogjakarta.
- Sembiring, R.K., 1994, *Analisis Regresi*, 56-63, Penerbit ITB, Bandung.
- .Smith, H.W., 1980, *Principles and Methods of Pharmacy Management*, 2rd Edition, Lea and Febringer, Philadelphia.
- Taylor, S.E., 1995, *Health Pscology*, 3rd Edition, 61-82, New York, Mc Graw Hill Inc.



Lampiran 1. Kuesioner

JURUSAN FARMASI
Universitas Islam Indonesia, Jogjakarta

Kepada:
Yth. Bpk/Ibu/Saudara Pengunjung Apotek
Di
Kabupaten Sleman

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Kita panjatkan puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya kita masih berada dalam lindungan-Nya. Serta shalawat dan salam kita limpahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan umatnya hingga akhir zaman.

Saya mahasiswa Universitas Islam Indonesia Jogjakarta, bermaksud mengadakan penelitian untuk skripsi dengan judul "*Persepsi Masyarakat Sleman Terhadap Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Dalam Pemilihan Apotek*". Untuk keperluan tersebut saya mengumpulkan data melalui faktor-faktor yang menentukan ketika konsumen memilih suatu apotek untuk membeli obat. Untuk itu kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk menjadi responden dengan mengisi poin-poin yang ada di kuesioner dengan cara melingkari atau menyilang pada huruf yang ada sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu/Saudara sejujur-jujurnya dan kami akan menjaga kerahasiaannya.

Bantuan Bapak/Ibu/Saudara sangat bermanfaat bagi penyusunan skripsi saya pada khususnya dan bagi perkembangan pelayanan apotek pada waktu yang akan datang pada umumnya. Sebelum dan sesudahnya saya ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Hormat saya,

Zaenal Abidin (FA/UII)

MODEL KUESIONER

Nomor Responden :

Hari/Tanggal Pengisian :

I. DATA PRIBADI RESPONDEN

1. Umur :

a. < 20 tahun	d. 41-50 tahun
b. 21-30 tahun	e. 51-60 tahun
c. 31-40 tahun	f. 60 tahun
2. Alamat :
3. Jenis kelamin :

a. Laki-laki	b. Perempuan
--------------	--------------
4. Jarak rumah dengan apotek langganan:

a. < 200 m	d. 1-2 km
b. 200-500 m	e. 2-3 km
c. 500-1 km	f. > 3 km
5. Pendidikan Terakhir

a. SD/ sederajat	d. Akademi/ Diploma
b. SLTP/ sederajat	e. PT/ Sarjana
c. SLTA/ sederajat	f. Lainnya (Sebutkan.....)
6. Pekerjaan

a. Ibu rumah tangga	e. Guru/ Dosen
b. PNS/ ABRI	f. Pelajar/ Mahasiswa
c. Wiraswasta	g. Lainnya (Sebutkan.....)
7. Pendapatan per bulan (rupiah per keluarga atau pribadi) :
 - a. < Rp. 250.000,00
 - b. Rp. 250.000,00 - Rp. 500.000,00
 - c. Rp. 500.000,00 - Rp. 750.000,00
 - d. Rp. 750.000,00 - Rp. 1.000.000,00
 - e. Rp. 1.000.000,00 - Rp. 1.500.000,00
 - f. Rp. 1.500.000,00 - Rp. 2.000.000,00
 - g. > Rp. 2.000.000,00
 - h. Belum bekerja
 - i. Ibu rumah tangga

8. Darimana biasanya Anda tahu nama apotek yang Anda kunjungi (bisa lebih dari satu)?
- Papan nama
 - Teman/tetangga
 - Anggota keluarga
 - Dokter/petugas kesehatan
 - Media massa
 - Lainnya (sebutkan.....)
9. Apa informasi pertama yang Anda dapatkan pada waktu itu (bisa lebih dari satu)?
- Sekedar nama dan alamat apotek
 - Biaya terjangkau dan lebih murah
 - Pelayanan cepat
 - Pelayanan memuaskan
 - Obat-obatnya lengkap
 - Suasana menyenangkan
 - Informasi yang diberikan jelas
 - Lainnya (sebutkan.....)
10. Siapakah biasanya yang menganjurkan Anda ketika Anda memilih apotek untuk membeli obat (bisa lebih dari satu)?
- Kehendak sendiri
 - Keluarga (ayah/anak/saudara lain)
 - Tetangga
 - Teman
 - Dokter
 - Lainnya (Sebutkan.....)
11. Alasan pilihan pertama memilih apotek (pilihan bisa lebih dari satu) ?
- Dekat rumah
 - Lengkap
 - Dekat praktek dokter
 - Pelayanan ramah
 - Informasi obat yang lengkap
 - Lainnya (sebutkan.....)

II. SIKAP I

Pilihlah salah satu jawaban berikut ini dengan memberikan tanda (x) pada kolom jawaban yang tersedia sesuai dengan petunjuk di bawah ini:

Keterangan jawaban :

SS : Jika Anda SANGAT SETUJU dengan pernyataan yang diberikan

S : Jika Anda SETUJU dengan pernyataan yang diberikan

TS : Jika Anda TIDAK SETUJU dengan pernyataan yang diberikan

STS : Jika Anda SANGAT TIDAK SETUJU dengan pernyataan yang diberikan

No	Pernyataan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saya berpikir bahwa untuk membeli obat di apotek, tidak perlu apotek yang <i>bangunan fisiknya besar dan luas</i> sebagai faktor yang saya pertimbangkan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Apotek yang <i>letaknya strategis sehingga mudah terjangkau atau jaraknya dekat dengan tempat tinggal saya</i> sebagai faktor yang saya pertimbangkan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Apotek yang <i>suasananya menyenangkan</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Apotek yang <i>pelayanannya cepat dan sistematis</i> sehingga saya dapat menghemat waktu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Apotek yang <i>harganya terjangkau</i> sehingga sesuai dengan taraf ekonomi saya.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Apotek yang <i>obat-obatnya lengkap</i> sehingga apapun yang saya butuhkan akan saya dapatkan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	Apotek yang <i>pelayanan sopan dan ramah</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	Apotek yang <i>petugas atau pelayanannya terampil</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	Penjelasan <i>informasi tentang obat</i> di apotek terlalu rumit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Apotek yang <i>memahami masalah obat/alkes</i> yang saya hadapi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	Apotek yang Apotekernya membantu saya dalam <i>pemilihan obat yang berkualitas</i> terutama OB, OBT dan OWA ketika saya menderita sakit ringan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.	Apotek yang petugasnya (Apoteker atau pelayan) dapat <i>memotivasi</i> saya dalam penggunaan obat sehingga saya patuh menggunakan obat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.	Apotek yang dapat <i>melayani saya melalui jasa telepon</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.	Apotek yang dapat melayani saya dengan <i>jasa pengiriman obat</i> ke tempat tinggal saya.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.	Apotek dengan <i>sistem kartu garansi</i> yang dapat saya peroleh dengan cara mendaftarkan diri sebagai pelanggan tetap suatu apotek.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.	Perlu apotek yang <i>letaknya dekat dengan praktek dokter dan RS</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SIKAP II

Kami ingin mengetahui, bagaimanakah pendapat saudara terhadap fungsi tugas dan pelayanan apotek. Untuk itu mohon pendapat saudara dengan memberikan tanda (x) pada kolom jawaban yang tersedia sesuai dengan petunjuk di atas.

No.	Pernyataan Fungsi, Tugas dan Pelayanan Apotek	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Sebagai sarana pelayanan kesehatan di bidang farmasi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Sebagai tempat pengabdian profesi Apoteker	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Tempat memperoleh informasi obat dan alat kesehatan bagi masyarakat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Melakukan pembuatan dan peracikan obat/ bahan obat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Menyediakan, menyimpan dan menyerahkan obat dan juga alat kesehatan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Tidak menyediakan barang-barang kesehatan spt: gips, verban, dan kain steril	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	Jasa informasi tentang Keluarga Berencana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	Pelayanan obat di apotek kurang memuaskan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	Jasa pelayanan Laboratorium	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Jasa pelayanan konsultasi obat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	Tempat pertama kali dikunjungi jika saya mengalami sakit yang ringan (Self Medication)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III. PENGARUH ORANG LAIN

Berilah tanda silang (x) sesuai dengan pernyataan yang saudara jawab.

1. Apakah keluarga saya (orang tua/anak/adik/kakak) memberi saran untuk membeli obat di suatu apotek tertentu, saya akan ikuti saran tersebut.

<input type="checkbox"/> Sangat setuju	<input type="checkbox"/> Tidak setuju
<input type="checkbox"/> Setuju	<input type="checkbox"/> Sangat tidak setuju
2. Apabila tetangga saya memberi saran untuk membeli obat di suatu apotek tertentu, saya tidak akan ikuti saran tersebut

<input type="checkbox"/> Sangat setuju	<input type="checkbox"/> Tidak setuju
<input type="checkbox"/> Setuju	<input type="checkbox"/> Sangat tidak setuju
3. Apabila teman dekat saya memberi saran untuk membeli obat di suatu apotek tertentu, saya akan ikuti saran tersebut.

<input type="checkbox"/> Sangat setuju	<input type="checkbox"/> Tidak setuju
<input type="checkbox"/> Setuju	<input type="checkbox"/> Sangat tidak setuju
4. Apabila dokter yang memeriksa saya memberi saran untuk membeli obat di suatu apotek tertentu, saya akan ikuti saran tersebut.

<input type="checkbox"/> Sangat setuju	<input type="checkbox"/> Tidak setuju
<input type="checkbox"/> Setuju	<input type="checkbox"/> Sangat tidak setuju
5. Apabila petugas atau pelayanan apotek tempat saya membeli obat memberi saran untuk membeli obat di suatu apotek tertentu, saya tidak akan ikuti saran tersebut.

<input type="checkbox"/> Sangat setuju	<input type="checkbox"/> Tidak setuju
<input type="checkbox"/> Setuju	<input type="checkbox"/> Sangat tidak setuju



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
**BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
 (BAPPEDA)**

Alamat : Jl. Parasanya No. 1 Sleman Yogyakarta
 Telepon. (0274) 869800, Fax. (0274) 869533

SURAT KETERANGAN/ IJIN

Nomor : 0.70/VII/1035/2003

Surat dari Dekan Fak. Matematika Dan Ilmu Pengetahuan Alam UII
 No : 1207/Dek/20/Bag. Um/VII/03 Tanggal: 23-07-03 Hal: Ijin Penelitian
 dan ini kami tidak keberatan untuk :

Memberi Persetujuan kepada :

Nama :
 No. Mahasiswa :
 Tingkat :
 Akademik/ Universitas :
 Alamat :

ZAINAL ABIDIN
 99613245
 SI
 UII
 Terban, Gk V/222

Keperluan :

Mengadakan penelitian dengan judul :
 "PERSEPSI MASYARAKAT SLEMAN TERHADAP FAKTOR-
 FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MOTIVASI DALAM
 PEMILIHAN APOTIK"

Tempat :

Kab. Sleman

Waktu :

Mulai tanggal dikeluarkan s/d 23 Oktober 2003

Pada Ketentuan :

lebih dahulu menemui/melaporkan diri kepada Pejabat Pemerintah Setempat (Camat/ Lurah Desa) untuk mendapat
 petunjuk seperlunya.
 wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat.
 wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Bupati Sleman (c/q Bappeda Kab. Sleman).
 surat ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan pemerintah dan hanya diperlukan
 untuk keperluan ilmiah.
 surat ijin ini dapat diajukan lagi untuk mendapat perpanjangan bila diperlukan.
 surat ijin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan tersebut diatas.

Demikian diharap Pejabat Pemerintah setempat memberikan bantuan seperlunya.

Ditandatangani oleh :

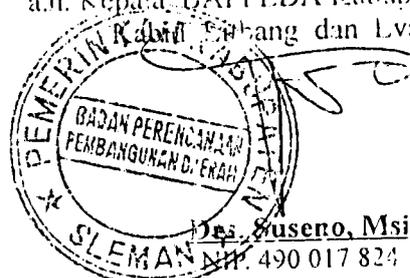
ZAINAL ABIDIN

Surat dikirim kepada Yth :

Ka. Din. Ketentraman & Ketertiban Kab. Sleman
 Ka. Din. Kesehatan Kab. Sleman
 Ka. Apotik

Di keluarkan di : Sleman
 Pada Tanggal : 25-07-03

dan Kepala BAPPEDA Kabupaten Sleman
 Bidang Pengawasan dan Evaluasi





UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
JURUSAN : STATISTIKA, ILMU KIMIA, FARMASI

Jala: Kaliurang Km. 14, Yogyakarta, 55584. Telepon 895920, 896439, Faksimil 896439; Kotak Pos 75

Nomor : 1200 /Del/20/Bag.Um/VII/2003
 Lamp : -
 Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**
dalam rangka Tugas Akhir.

21 Juli 2003

Kepada Yth.
 Bapak/Ibu Pimpinan

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. Apotik 1 | 7. Apotik 7 |
| 2. Apotik 2 | 8. Apotik 8 |
| 3. Apotik 3 | 9. Apotik 9 |
| 4. Apotik 4 | 10. Apotik 10 |
| 5. Apotik 5 | 11. Apotik 11 |
| 6. Apotik 6 | 12. Apotik 12 |

Di Sleman JOGJAKARTA

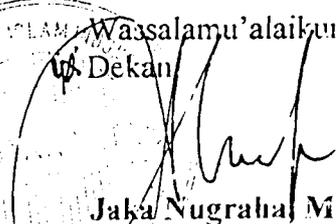
Assalamu'alaikum wr. wb

Bersama ini kami Pimpinan Fakultas MIPA Universitas Islam Indonesia Yogyakarta menyampaikan permohonan ijin kepada Bapak/Ibu, untuk dapat menerima mahasiswa kami guna melaksanakan Penelitian dalam rangka menyelesaikan tugas akhir :

Nama : ZAINAL ABIDIN
 No. Mhs : 99613245
 Jurusan : Farmasi F.MIPA
 Alamat : Terban, GK V/222 Yogyakarta
 Judul TA : Persepsi Masyarakat Sleman Terhadap Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Motivasi Dalam Pemilihan Apotik.

Selanjutnya mengenai pelaksanaan penelitian, kami serahkan pada kebijaksanaan Bapak/Ibu.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb
 W. Dekan

Jaka Nugraha, M.Si

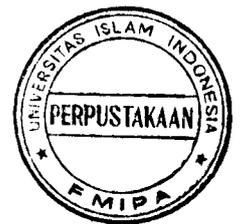
NO	Skp1.1	Skp1.2	Skp1.3	Skp1.4	Skp1.5	Skp1.6	Skp1.7	Skp1.8	Skp1.9	Skp1.10
1	2	3	3	3	4	4	4	4	3	3
2	2	4	3	4	3	3	4	4	3	3
3	1	4	4	4	4	4	4	4	3	4
4	2	3	4	3	4	4	4	4	3	3
5	1	3	4	4	4	4	4	4	4	3
6	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3
7	1	3	3	4	4	4	4	3	4	4
8	2	3	3	3	4	4	4	4	3	3
9	2	4	3	4	4	4	4	4	3	3
10	2	3	3	3	4	3	3	4	3	3
11	2	4	4	3	3	4	4	3	4	3
12	1	4	3	4	3	3	4	4	3	3
13	1	3	3	3	4	4	4	4	4	3
14	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
15	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3
16	2	4	4	4	4	3	4	4	4	3
17	2	3	3	4	4	4	4	4	3	4
18	1	4	3	4	4	3	4	4	3	4
19	2	4	3	4	3	3	4	3	3	3
20	1	4	3	4	4	3	4	3	3	3
21	2	4	3	3	4	4	4	4	4	3
22	2	3	3	4	4	4	3	4	4	4
23	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3
24	2	3	4	4	3	3	3	3	4	3
25	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3
26	1	3	3	3	4	3	3	3	3	3
27	2	3	4	4	4	3	3	3	3	3
28	2	4	3	4	3	4	3	3	3	4
29	2	4	3	4	3	3	4	3	3	3
30	1	3	3	3	3	3	4	3	4	4
31	1	3	4	4	3	3	3	3	4	4
32	2	3	3	3	4	3	3	3	3	4
33	1	4	3	4	3	3	3	3	3	3
34	2	3	4	4	4	3	3	3	4	3
35	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3
36	2	3	3	4	4	4	3	4	3	3
37	2	3	4	3	4	3	3	4	3	3
38	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3
39	2	3	3	4	4	4	4	3	4	4
40	2	3	3	4	3	4	4	3	3	4
41	2	3	4	4	3	4	3	3	4	4
42	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3
43	2	4	3	4	4	4	3	4	3	3
44	1	3	4	3	4	3	4	4	3	4
45	2	3	3	3	4	4	4	3	3	4
46	1	3	3	3	4	4	3	4	3	4
47	2	4	3	3	3	4	4	4	4	3
48	2	4	4	4	3	3	4	4	3	3
49	2	4	3	4	4	3	4	3	3	3
50	2	4	3	3	4	3	3	3	4	3
51	1	3	3	3	4	3	3	4	4	3
52	1	4	3	4	3	4	3	3	4	4
53	2	3	3	4	3	4	4	4	3	4

NO	Skp1.1	Skp1.2	Skp1.3	Skp1.4	Skp1.5	Skp1.6	Skp1.7	Skp1.8	Skp1.9	Skp1.10
54	2	3	3	4	3	3	4	3	3	3
55	1	3	3	3	3	4	3	3	4	3
56	2	4	3	4	4	4	4	3	4	3
57	2	4	4	3	4	3	4	4	3	3
58	2	3	4	3	3	3	3	4	3	4
59	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
60	2	3	4	3	3	4	3	4	4	3
61	1	3	3	4	3	4	3	4	3	3
62	1	3	4	4	4	3	4	3	3	4
63	2	4	4	4	4	4	3	4	3	3
64	1	3	4	3	4	4	4	3	4	3
65	1	3	3	3	3	4	4	3	4	3
66	2	3	4	4	3	3	4	3	3	3
67	2	3	3	4	3	3	3	4	3	4
68	2	3	3	3	3	3	3	4	3	4
69	2	4	3	3	4	4	3	3	4	3
70	2	3	3	4	3	4	4	3	3	3
71	2	4	4	3	3	3	3	3	4	3
72	2	4	3	3	3	3	3	4	4	4
73	2	3	4	3	4	3	3	3	3	3
74	1	3	3	3	4	4	3	4	3	3
75	2	4	4	4	4	3	4	3	4	3
76	1	4	3	4	3	4	4	3	4	4
77	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3
78	2	4	3	3	3	3	4	3	3	3
79	2	3	3	3	3	3	4	4	3	4
80	2	3	3	4	3	3	3	4	3	3
81	1	3	4	3	4	3	3	3	4	3
82	1	3	3	3	3	4	3	4	3	4
83	2	4	4	4	4	4	3	4	3	4
84	2	4	3	4	4	3	4	3	3	4
85	2	3	3	3	3	3	4	3	4	3
86	1	3	3	3	3	3	3	3	4	3
87	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3
88	2	4	3	4	4	4	4	4	3	3
89	2	4	4	3	3	4	3	3	3	4
90	2	4	4	3	3	3	4	3	3	3
91	1	3	3	4	3	4	4	3	3	3
92	1	3	4	4	4	3	3	4	4	4
93	2	3	3	4	4	4	3	4	3	4
94	1	3	3	3	3	4	3	3	3	3
95	2	4	4	3	3	4	4	3	4	3
96	1	3	4	3	3	3	4	3	4	3
97	1	3	3	3	3	3	3	3	4	3
98	1	4	3	4	4	4	3	4	3	4
99	2	4	3	4	4	3	3	3	4	3
100	2	3	3	4	3	4	3	3	4	3
101	1	4	3	4	4	4	3	3	3	3
102	2	3	4	4	3	3	4	4	3	4
103	2	4	3	4	4	3	3	4	4	4
104	2	3	4	3	4	3	4	4	3	3
105	1	3	4	3	3	3	3	3	3	3
106	2	3	3	4	3	4	4	4	3	3

NO	Skp1.1	Skp1.2	Skp1.3	Skp1.4	Skp1.5	Skp1.6	Skp1.7	Skp1.8	Skp1.9	Skp1.10
160	2	3	4	4	4	3	4	4	4	3
161	2	4	3	3	4	4	4	3	3	4
162	1	3	4	4	3	3	4	4	3	4
163	1	4	3	3	4	3	3	4	3	4
164	2	3	4	4	3	3	4	4	3	3
165	1	4	3	3	3	4	4	3	3	3
166	1	3	3	3	4	4	4	3	4	3
167	2	3	3	3	4	3	3	4	3	4
168	2	4	4	3	3	3	4	4	4	3
169	2	4	3	3	3	3	3	4	4	4
170	2	4	3	4	4	3	3	4	3	3
171	1	4	3	3	4	3	3	4	3	4
172	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4
173	2	3	3	4	4	3	3	3	4	3
174	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3
175	2	3	3	4	3	4	4	3	4	3
176	1	3	4	3	3	3	4	4	4	3
177	1	3	4	3	4	3	3	4	4	3
178	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
179	2	3	3	4	3	4	4	3	3	4
180	2	4	3	4	3	4	4	3	3	3
181	2	4	3	3	3	3	4	3	3	4
182	2	3	3	3	4	3	3	4	3	3
183	1	3	4	4	3	4	4	4	3	4
184	1	3	4	4	3	4	4	3	3	3
185	2	3	3	4	3	4	3	3	4	4
186	1	3	4	3	3	3	4	3	4	4
187	2	3	4	3	4	3	3	4	4	4
188	2	4	4	3	4	3	3	4	3	3
189	1	4	4	3	4	4	3	3	4	3
190	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3
191	1	4	3	3	3	4	3	3	3	3
192	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4
193	1	3	3	3	3	4	4	4	4	3
194	2	4	3	4	4	4	4	4	4	3
195	2	3	4	4	4	3	4	4	4	3
196	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4
197	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
198	2	4	4	3	4	3	3	3	3	4
199	2	4	4	3	4	3	3	3	3	3
200	2	3	4	4	3	4	3	4	3	4

NO	Skp1.11	Skp1.12	Skp1.13	Skp1.14	Skp1.15	Skp1.16	Total
1	4	3	2	3	2	3	50
2	3	3	3	3	3	3	51
3	4	4	4	4	4	4	60
4	4	4	3	4	3	4	56
5	4	3	3	3	3	3	54
6	3	4	4	3	3	3	51
7	3	4	3	4	3	4	55
8	3	3	2	3	2	2	48
9	3	3	4	3	3	3	54
10	4	3	4	3	3	3	51
11	3	3	4	4	3	4	55
12	3	4	3	3	3	3	51
13	4	3	3	3	2	3	51
14	3	3	3	3	3	3	47
15	3	4	3	3	3	3	49
16	4	3	4	4	4	4	59
17	3	3	3	3	3	3	53
18	3	3	3	3	2	2	50
19	3	3	4	3	3	3	51
20	4	4	3	3	3	4	53
21	3	4	4	3	3	3	55
22	4	4	4	3	3	3	56
23	4	4	3	4	3	2	51
24	3	3	3	3	3	3	50
25	3	3	4	3	3	4	51
26	4	4	3	3	3	3	49
27	4	4	4	3	3	3	53
28	3	3	4	3	4	3	53
29	3	4	3	3	3	4	52
30	4	4	3	3	3	4	52
31	4	4	3	3	4	2	52
32	3	3	3	3	3	3	49
33	4	3	3	3	3	3	49
34	4	4	3	3	3	3	53
35	4	4	3	3	3	4	52
36	4	3	3	4	3	3	53
37	3	4	3	4	3	4	53
38	3	3	3	3	3	3	46
39	3	3	4	3	3	3	54
40	4	3	4	3	4	3	54
41	3	4	3	4	4	4	56
42	3	3	3	3	3	4	50
43	3	3	3	4	3	4	54
44	3	4	3	4	2	3	52
45	4	4	3	3	3	3	53
46	3	3	4	4	3	3	52
47	4	3	4	4	3	3	55
48	3	3	3	3	3	4	53
49	3	4	3	4	3	4	54
50	3	4	4	3	2	3	51
51	3	3	4	3	3	3	50
52	3	3	4	3	3	3	52
53	3	4	3	3	3	3	53

NO	Skp1.11	Skp1.12	Skp1.13	Skp1.14	Skp1.15	Skp1.16	Total
54	3	3	4	4	3	3	51
55	3	4	3	3	2	4	49
56	3	4	4	3	3	4	56
57	4	3	4	4	3	3	55
58	4	3	4	4	3	4	54
59	3	3	3	3	3	3	47
60	3	3	3	3	3	3	51
61	3	4	3	3	3	3	50
62	3	4	3	3	3	4	53
63	4	3	4	3	3	3	55
64	4	3	4	4	2	4	54
65	3	3	3	4	3	4	51
66	3	4	3	3	3	4	52
67	3	4	4	3	3	3	52
68	3	3	3	3	3	3	49
69	4	3	3	4	3	3	53
70	3	3	4	3	3	3	51
71	4	3	3	4	4	3	53
72	3	4	2	4	3	3	52
73	3	4	4	4	3	3	52
74	4	3	4	3	3	3	51
75	3	3	3	3	2	4	53
76	3	3	3	4	3	4	54
77	4	3	3	3	3	4	51
78	4	4	4	3	3	3	52
79	3	4	4	3	3	4	53
80	3	3	4	3	3	4	51
81	3	4	3	4	3	3	51
82	3	4	3	4	3	3	51
83	3	3	2	4	3	3	54
84	3	3	4	4	3	4	55
85	3	3	3	3	3	4	50
86	3	3	2	3	3	3	46
87	3	3	4	4	3	3	52
88	3	4	3	3	3	3	54
89	4	4	4	3	3	4	55
90	4	4	3	3	4	4	54
91	3	3	4	2	4	3	50
92	4	4	3	4	4	4	57
93	4	3	3	4	3	3	54
94	3	3	4	4	3	3	49
95	3	4	4	3	3	3	54
96	3	4	3	3	3	3	50
97	4	4	4	3	3	3	50
98	3	3	3	3	3	2	51
99	3	3	4	3	3	4	53
100	4	3	4	4	3	4	54
101	4	4	4	4	3	3	54
102	4	4	4	4	3	3	56
103	3	4	3	4	3	3	55
104	3	3	3	3	3	3	51
105	3	3	3	4	3	3	48
106	4	3	3	4	3	4	54



NO	Skp1.11	Skp1.12	Skp1.13	Skp1.14	Skp1.15	Skp1.16	Total
107	3	4	3	3	3	3	53
108	4	4	3	3	3	3	50
109	4	4	3	4	3	3	52
110	3	3	4	4	3	3	55
111	3	3	4	3	3	4	53
112	3	3	3	3	3	4	52
113	3	4	4	3	3	3	53
114	3	4	4	4	3	3	53
115	4	4	3	4	3	4	53
116	4	3	3	4	3	4	52
117	3	3	3	3	3	4	51
118	3	3	4	4	3	3	52
119	3	3	4	4	3	3	52
120	3	4	3	3	3	3	54
121	4	4	3	3	3	3	52
122	4	3	3	3	3	4	53
123	4	3	3	3	3	4	54
124	3	4	3	3	3	3	53
125	3	3	4	4	3	4	53
126	3	3	3	3	3	3	46
127	3	4	4	3	3	3	53
128	4	4	4	3	3	3	50
129	4	4	3	3	3	3	52
130	4	4	3	4	3	4	55
131	3	3	4	4	3	4	52
132	3	3	3	3	3	4	51
133	3	3	3	3	3	3	49
134	3	3	3	3	3	3	51
135	3	3	4	3	3	3	51
136	4	4	3	4	3	3	53
137	4	4	3	3	3	4	54
138	3	3	4	3	3	4	54
139	3	3	4	3	3	3	52
140	3	4	4	3	3	3	52
141	3	4	3	3	3	4	53
142	3	4	3	4	3	3	52
143	3	3	4	4	3	3	52
144	4	4	4	3	3	3	51
145	4	4	4	3	3	4	53
146	3	3	3	3	3	4	51
147	4	3	3	3	3	4	57
148	3	3	3	3	3	3	53
149	3	3	4	4	3	4	57
150	3	3	3	3	3	3	47
151	3	4	3	4	3	3	52
152	4	4	4	3	3	4	56
153	4	3	4	3	3	4	52
154	4	3	4	4	3	4	56
155	4	3	3	4	3	4	55
156	3	4	3	3	3	3	54
157	3	4	4	3	3	3	52
158	3	3	3	3	3	3	48
159	4	3	3	4	3	3	50

NO	Skp1.11	Skp1.12	Skp1.13	Skp1.14	Skp1.15	Skp1.16	Total
160	4	4	4	4	3	3	57
161	3	4	4	3	3	4	55
162	3	4	3	3	3	4	53
163	3	3	3	4	3	3	51
164	3	3	3	4	3	3	52
165	3	3	4	3	3	3	50
166	4	4	4	3	3	4	54
167	4	3	4	3	3	4	53
168	3	3	3	4	3	3	53
169	4	4	3	4	4	3	55
170	4	4	3	4	3	4	55
171	3	4	3	3	3	4	52
172	4	3	3	3	4	1	51
173	4	3	4	3	3	3	52
174	4	3	3	4	3	3	51
175	4	3	3	4	3	3	53
176	3	4	4	3	3	4	53
177	4	4	4	3	3	3	53
178	3	3	3	3	3	3	47
179	4	4	3	4	2	3	53
180	3	4	3	4	3	3	53
181	3	3	4	3	3	3	51
182	3	4	3	3	3	4	51
183	3	3	3	4	3	4	54
184	3	4	3	4	3	3	52
185	3	3	4	3	3	3	52
186	3	3	3	3	3	3	50
187	3	3	3	3	3	3	52
188	3	3	3	3	2	3	50
189	3	4	3	4	4	4	55
190	3	3	3	3	3	3	46
191	3	3	4	3	3	4	50
192	3	3	4	3	3	3	51
193	3	3	4	4	3	3	52
194	3	3	3	3	3	4	55
195	3	3	3	4	3	3	54
196	3	3	4	4	3	3	50
197	3	3	4	4	4	3	50
198	4	3	3	3	3	3	52
199	3	3	4	4	3	3	52
200	4	3	3	3	3	3	53

NO	Skp2.1	Skp2.2	Skp2.3	Skp2.4	Skp2.5	Skp2.6	Skp2.7	Skp2.8	Skp2.9
1	3	3	4	3	3	3	3	3	3
2	3	3	2	2	3	3	2	2	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
4	4	3	3	3	3	4	3	4	1
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3
7	4	3	4	4	4	4	4	3	3
8	3	3	4	4	3	3	3	3	2
9	3	3	3	2	3	3	3	2	3
10	4	3	4	3	3	3	3	3	3
11	3	2	3	3	3	4	3	3	2
12	3	3	3	3	3	3	2	3	3
13	3	3	4	3	4	3	3	3	3
14	4	2	4	2	4	3	2	1	3
15	3	3	3	3	3	3	3	2	3
16	3	3	3	2	3	3	3	2	2
17	4	3	3	3	3	3	3	3	3
18	4	3	3	3	3	4	3	2	3
19	3	3	2	3	3	3	3	4	3
20	3	3	3	3	3	3	3	3	2
21	4	3	3	3	3	3	3	3	3
22	3	2	3	3	3	2	3	3	3
23	3	3	3	4	2	3	3	3	3
24	3	3	3	3	3	3	3	3	3
25	3	3	3	1	3	3	3	3	2
26	4	3	3	3	2	3	3	3	3
27	4	3	3	3	3	3	2	3	3
28	3	3	3	3	3	3	3	3	3
29	3	3	2	3	3	3	3	2	3
30	3	3	3	3	3	2	3	3	3
31	3	3	3	2	3	3	3	3	1
32	4	3	3	3	3	3	2	3	3
33	3	2	3	3	3	3	2	3	3
34	3	3	3	3	2	3	3	3	3
35	3	3	4	3	3	3	3	2	3
36	4	3	3	4	3	3	3	3	3
37	3	3	2	3	3	3	3	3	2
38	3	3	2	3	3	3	1	3	3
39	3	3	3	3	3	3	3	2	3
40	3	3	3	3	2	3	3	3	3
41	3	3	2	2	2	3	3	2	2
42	4	3	3	3	3	4	3	3	3
43	3	3	3	3	3	3	3	3	3
44	3	3	3	2	3	3	3	2	3
45	3	3	3	3	3	2	3	3	3
46	3	4	3	3	3	2	3	3	3
47	4	3	3	3	3	3	3	3	3
48	3	3	3	3	4	3	3	3	3
49	3	3	2	3	3	3	3	2	3
50	3	3	3	3	3	3	3	1	3
51	4	3	4	3	3	3	3	3	2
52	3	2	3	3	2	3	2	2	3
53	4	3	3	3	3	3	2	3	3

NO	Skp2.1	Skp2.2	Skp2.3	Skp2.4	Skp2.5	Skp2.6	Skp2.7	Skp2.8	Skp2.9
54	3	4	3	4	3	3	3	3	3
55	3	3	3	3	3	2	3	4	2
56	3	3	4	3	3	3	3	3	3
57	3	3	3	3	3	3	3	3	3
58	3	2	3	3	3	3	3	3	3
59	3	4	3	3	3	3	2	3	3
60	3	3	3	3	3	3	3	2	3
61	3	3	3	3	2	3	3	3	3
62	3	3	3	4	3	3	3	3	3
63	4	3	3	3	3	4	3	3	3
64	3	3	2	3	3	3	3	1	3
65	3	3	3	3	3	3	3	3	3
66	4	3	3	3	2	3	3	3	3
67	3	3	2	3	3	4	3	3	3
68	3	2	2	3	3	3	2	2	3
69	3	4	3	4	3	3	3	3	3
70	3	3	3	3	3	3	3	3	3
71	3	3	3	3	3	3	3	3	2
72	3	3	3	2	3	3	2	3	2
73	4	3	2	3	3	3	3	3	3
74	3	3	2	3	2	3	2	3	3
75	3	3	3	3	3	3	3	3	2
76	3	3	3	2	3	3	3	1	3
77	3	3	3	3	3	3	3	2	3
78	3	3	4	3	3	3	4	3	3
79	4	3	3	3	3	3	3	3	3
80	3	3	3	3	3	3	3	3	3
81	3	3	3	3	3	2	3	3	3
82	4	3	3	3	3	3	3	3	3
83	4	3	2	3	3	3	3	3	3
84	3	3	3	2	3	2	3	3	3
85	3	3	3	3	4	3	3	3	3
86	3	3	4	3	3	3	3	2	3
87	4	3	3	3	3	2	2	3	3
88	3	3	2	3	3	3	4	4	3
89	3	3	3	3	3	3	3	3	3
90	3	3	2	3	2	2	3	3	3
91	4	3	4	3	3	3	3	3	2
92	4	4	3	3	3	3	2	3	3
93	3	3	3	3	3	3	3	2	2
94	3	3	2	3	3	2	2	2	3
95	3	3	3	3	3	3	3	3	3
96	3	3	3	4	3	3	3	3	3
97	3	3	3	3	3	3	3	3	3
98	3	2	3	3	3	3	3	3	2
99	3	3	3	3	3	3	3	4	3
100	4	3	3	3	3	3	3	3	3
101	3	3	3	2	3	2	3	3	3
102	3	3	3	3	3	3	3	3	3
103	3	3	3	3	2	3	3	3	3
104	3	4	3	3	3	3	3	3	3
105	3	3	3	4	3	3	3	2	3
106	4	3	4	3	3	3	3	3	3

NO	Skp2.1	Skp2.2	Skp2.3	Skp2.4	Skp2.5	Skp2.6	Skp2.7	Skp2.8	Skp2.9
160	3	4	4	3	3	3	3	3	2
161	3	3	3	3	3	2	3	3	3
162	3	3	2	3	3	3	2	3	3
163	3	2	3	3	3	2	2	2	3
164	3	4	3	2	3	3	3	3	1
165	4	3	4	3	3	3	2	3	3
166	3	4	3	3	3	3	4	3	3
167	3	3	2	2	3	3	3	3	3
168	4	3	4	3	4	3	4	2	3
169	3	3	3	3	3	3	4	4	3
170	3	3	3	3	3	3	3	3	3
171	3	3	3	3	3	3	3	3	3
172	3	3	3	3	3	3	3	2	3
173	3	3	3	3	4	3	3	3	3
174	3	3	3	3	3	4	4	3	3
175	4	3	2	2	3	3	2	3	2
176	4	3	4	3	3	3	2	4	3
177	3	3	3	3	3	3	3	3	3
178	3	4	3	3	3	2	3	3	3
179	3	3	3	3	3	4	4	2	3
180	3	3	4	3	3	3	3	3	3
181	4	3	3	3	2	3	4	3	3
182	3	4	2	3	3	3	3	3	3
183	3	3	3	3	3	3	3	3	3
184	3	3	3	4	3	4	3	3	3
185	3	2	3	3	3	2	2	3	2
186	3	3	3	3	4	3	3	2	3
187	3	3	4	3	2	3	3	3	2
188	3	3	3	3	3	3	3	3	3
189	4	3	4	3	3	3	3	3	2
190	4	3	2	3	3	2	3	2	3
191	3	3	3	3	3	3	3	3	3
192	3	3	3	3	4	4	3	2	2
193	3	3	4	3	3	3	2	4	4
194	4	3	3	2	3	2	3	2	2
195	3	2	3	4	3	3	3	3	3
196	3	3	3	3	3	2	3	2	3
197	3	3	4	3	3	4	2	3	3
198	3	3	3	3	3	3	3	3	3
199	3	3	3	3	4	3	3	3	4
200	2	3	2	3	3	2	3	2	3

NO	Skp2.1	Skp2.2	Skp2.3	Skp2.4	Skp2.5	Skp2.6	Skp2.7	Skp2.8	Skp2.9
107	3	3	2	3	4	3	3	3	3
108	4	3	3	3	3	3	2	3	3
109	2	3	3	3	3	3	3	3	3
110	3	3	3	3	4	4	3	3	3
111	3	3	3	3	3	3	2	2	3
112	3	3	3	4	3	3	2	3	3
113	3	3	4	3	3	3	4	3	3
114	3	3	3	3	3	3	3	3	3
115	3	2	3	2	2	2	2	3	3
116	3	3	3	3	2	3	3	3	3
117	3	3	4	3	3	3	3	3	3
118	3	4	3	3	3	3	3	2	3
119	3	3	2	2	3	3	2	3	3
120	3	3	2	2	3	3	3	3	3
121	4	3	4	4	3	2	3	3	4
122	3	4	3	3	3	3	3	2	3
123	4	3	3	2	3	2	2	3	2
124	3	3	4	3	3	4	4	3	3
125	3	3	3	3	3	3	3	3	3
126	3	3	3	3	2	3	2	3	3
127	3	4	3	3	2	2	3	3	3
128	3	3	3	3	3	3	3	3	3
129	3	3	2	3	3	2	2	2	2
130	3	3	4	3	3	3	3	3	3
131	3	4	3	3	3	2	3	3	3
132	3	2	3	3	3	3	2	3	3
133	3	3	3	2	4	4	3	3	3
134	4	3	3	3	2	3	2	3	3
135	4	3	3	3	3	3	3	3	3
136	3	3	3	3	3	3	3	3	3
137	3	3	3	3	3	3	3	3	3
138	4	3	3	3	4	3	3	3	3
139	4	3	3	3	4	3	3	3	3
140	3	2	3	3	3	3	2	2	3
141	4	3	3	3	2	3	3	3	3
142	4	3	3	3	2	3	3	3	3
143	3	4	4	3	3	3	3	2	2
144	3	3	3	3	4	3	3	3	3
145	4	3	4	3	3	3	2	3	3
146	3	3	4	3	3	3	3	2	2
147	4	3	3	3	3	3	3	3	3
148	4	3	2	3	2	3	3	2	3
149	3	3	3	3	3	3	3	4	4
150	3	3	3	3	3	3	3	3	3
151	3	3	2	2	3	3	3	3	3
152	3	3	3	3	2	3	3	3	3
153	3	3	4	3	3	3	2	3	3
154	4	3	3	3	3	3	3	4	4
155	3	3	4	3	3	3	3	2	2
156	3	3	3	3	3	3	4	3	3
157	3	3	3	3	4	3	3	4	4
158	3	4	3	3	4	4	3	3	3
159	4	3	3	2	2	2	4	3	3

NO	Skp2.10	Skp2.11	Total
1	3	4	35
2	3	3	29
3	2	3	31
4	3	3	34
5	3	3	33
6	3	3	33
7	4	4	41
8	3	3	34
9	3	3	31
10	3	3	35
11	3	3	32
12	3	3	32
13	3	3	35
14	3	4	32
15	3	3	32
16	3	3	30
17	3	3	34
18	3	3	34
19	3	3	33
20	3	3	32
21	3	3	34
22	3	4	32
23	3	3	33
24	3	3	33
25	3	3	30
26	3	3	33
27	3	3	33
28	3	3	33
29	3	3	31
30	3	2	31
31	3	3	30
32	3	3	33
33	1	3	29
34	3	3	32
35	3	3	33
36	3	3	35
37	3	3	31
38	3	3	30
39	3	3	32
40	3	3	32
41	3	3	28
42	3	4	36
43	3	3	33
44	3	3	31
45	2	3	31
46	3	3	33
47	2	3	33
48	3	3	34
49	3	3	31
50	3	3	31
51	3	3	34
52	3	3	29
53	3	3	33

NO	Skp2.10	Skp2.11	Total
54	3	3	35
55	3	3	32
56	3	3	34
57	3	3	33
58	3	3	32
59	3	3	33
60	3	3	32
61	3	3	32
62	3	3	34
63	3	3	35
64	3	3	30
65	2	4	33
66	3	3	33
67	3	3	33
68	3	3	29
69	3	3	35
70	2	3	32
71	3	4	33
72	3	3	30
73	3	3	33
74	3	3	30
75	2	3	31
76	3	3	30
77	3	3	32
78	3	3	35
79	3	3	34
80	3	3	33
81	3	3	32
82	3	3	34
83	3	3	33
84	3	1	29
85	3	3	34
86	3	3	33
87	3	3	32
88	3	3	34
89	3	3	33
90	3	3	30
91	3	3	34
92	3	3	34
93	3	3	31
94	3	3	29
95	1	3	31
96	3	3	34
97	3	3	33
98	3	3	31
99	3	3	34
100	3	3	34
101	3	3	31
102	3	3	33
103	1	3	30
104	3	3	34
105	3	3	33
106	3	3	35

NO	Skp2.10	Skp2.11	Total
107	2	3	32
108	3	3	33
109	3	1	30
110	3	3	35
111	3	3	31
112	3	3	33
113	3	3	35
114	3	3	33
115	3	3	28
116	3	3	32
117	3	3	34
118	3	3	33
119	3	2	29
120	3	3	31
121	4	3	37
122	1	3	31
123	2	3	29
124	3	3	36
125	3	3	33
126	3	3	31
127	3	3	32
128	2	3	32
129	3	3	28
130	3	3	34
131	3	3	33
132	3	3	31
133	3	3	34
134	3	3	32
135	3	2	33
136	3	3	33
137	3	3	33
138	3	3	35
139	3	3	35
140	4	3	31
141	3	3	33
142	3	3	33
143	3	3	33
144	2	2	32
145	3	3	34
146	3	3	32
147	1	3	32
148	3	3	31
149	3	3	35
150	3	3	33
151	3	3	31
152	3	3	32
153	3	3	33
154	3	3	36
155	2	2	30
156	3	2	33
157	4	3	37
158	3	3	36
159	3	3	32

NO	Skp2.10	Skp2.11	Total
160	3	2	33
161	1	3	30
162	2	3	30
163	3	3	29
164	3	3	31
165	3	3	34
166	3	3	35
167	3	3	31
168	3	3	36
169	3	3	35
170	3	3	33
171	3	2	32
172	3	3	32
173	3	3	34
174	3	3	35
175	2	2	28
176	3	3	35
177	1	3	31
178	3	3	33
179	3	3	34
180	3	3	34
181	3	3	34
182	3	2	32
183	3	3	33
184	3	4	36
185	3	3	29
186	3	3	33
187	1	3	30
188	4	2	33
189	3	3	34
190	3	3	31
191	3	3	33
192	3	3	33
193	3	4	36
194	2	3	29
195	3	2	32
196	3	3	31
197	3	3	34
198	3	3	33
199	3	2	34
200	3	2	28

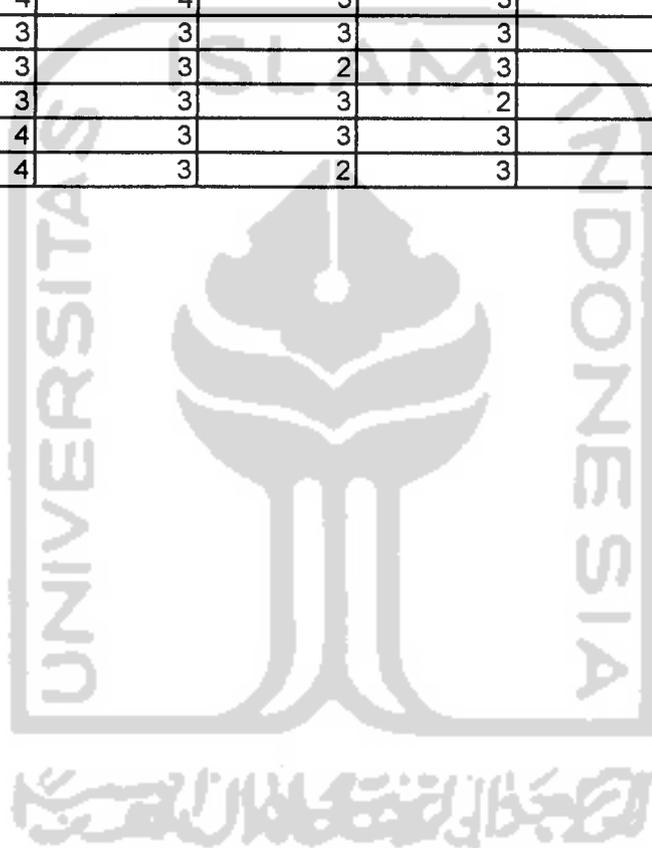
NO	Org_Lain1	Org_Lain2	Org_Lain3	Org_Lain4	Org_Lain5	Total
1	2	2	3	3	3	13
2	1	3	2	2	3	11
3	2	3	2	3	3	13
4	3	3	3	3	3	15
5	3	4	3	3	3	16
6	3	3	3	3	3	15
7	3	3	3	4	1	14
8	3	3	4	4	3	17
9	4	3	3	3	3	16
10	2	3	3	2	3	13
11	3	3	3	3	2	14
12	3	3	2	3	3	14
13	4	3	3	3	3	16
14	2	3	2	3	1	11
15	3	3	2	2	2	12
16	4	3	3	3	3	16
17	3	3	3	3	3	15
18	3	3	3	3	3	15
19	3	2	2	2	1	10
20	3	3	4	2	3	15
21	3	4	3	3	3	16
22	3	3	3	3	3	15
23	1	2	2	2	1	8
24	3	1	2	3	1	10
25	3	3	3	3	3	15
26	3	3	4	3	3	16
27	3	3	4	3	3	16
28	1	2	3	1	3	10
29	1	3	3	2	3	12
30	4	3	3	4	3	17
31	3	3	3	3	2	14
32	3	4	3	3	3	16
33	3	3	3	3	3	15
34	3	4	3	3	3	16
35	3	3	3	3	2	14
36	4	3	3	2	3	15
37	3	3	3	3	1	13
38	4	3	3	3	3	16
39	3	3	3	3	3	15
40	3	3	3	3	3	15
41	4	3	3	4	3	17
42	4	3	3	3	3	16
43	3	3	2	3	3	14
44	3	2	3	3	3	14
45	3	3	3	1	3	13
46	4	3	3	3	3	16

No	Org Lain1	Org Lain2	Org Lain3	Org Lain4	Org Lain5	Total
47	4	3	3	2	3	15
48	3	3	3	3	3	15
49	4	2	3	3	3	15
50	4	3	2	3	3	15
51	4	3	3	3	2	15
52	3	3	3	2	3	14
53	3	2	3	2	3	13
54	3	3	3	3	1	13
55	3	3	4	4	3	17
56	3	4	3	2	3	15
57	3	3	3	3	3	15
58	4	3	2	3	2	14
59	4	3	4	3	3	17
60	3	3	3	3	3	15
61	4	3	3	3	3	16
62	4	3	2	3	3	15
63	4	3	3	3	3	16
64	4	3	3	3	2	15
65	3	3	3	3	3	15
66	3	3	4	3	3	16
67	3	3	3	3	3	15
68	3	2	3	2	3	13
69	4	3	4	3	3	17
70	4	3	3	4	3	17
71	3	3	2	3	3	14
72	4	3	3	2	3	15
73	4	3	3	2	3	15
74	3	3	2	2	3	13
75	3	3	4	3	3	16
76	3	3	3	4	3	16
77	4	3	3	3	3	16
78	4	3	2	3	1	13
79	3	3	3	3	3	15
80	3	3	3	3	3	15
81	4	3	3	3	3	16
82	4	3	3	3	2	15
83	4	3	2	3	3	15
84	4	3	3	3	2	15
85	4	3	4	3	3	17
86	4	3	3	3	2	15
87	4	3	4	3	3	17
88	4	3	3	3	3	16
89	4	3	4	3	3	17
90	3	3	2	3	3	14
91	3	3	3	3	3	15
92	4	3	3	2	3	15

No	Org_Lain1	Org_Lain2	Org_Lain3	Org_Lain4	Org_Lain5	Total
93	3	3	2	3	3	14
94	3	3	3	3	3	15
95	3	3	3	4	3	16
96	3	4	3	3	3	16
97	3	3	3	3	3	15
98	3	3	3	4	3	16
99	3	3	4	3	3	16
100	3	2	3	2	3	13
101	3	3	3	3	3	15
102	3	3	2	3	1	12
103	3	3	3	3	3	15
104	3	3	4	3	3	16
105	3	3	3	3	3	15
106	4	3	3	3	3	16
107	4	3	3	3	3	16
108	3	3	3	3	3	15
109	3	3	2	3	2	13
110	3	3	3	3	3	15
111	3	3	3	3	3	15
112	3	3	3	2	3	14
113	3	2	3	3	3	14
114	3	3	3	3	3	15
115	3	3	2	2	3	13
116	4	3	3	3	3	16
117	3	3	3	2	2	13
118	3	3	3	3	3	15
119	3	3	3	3	1	13
120	3	3	4	3	3	16
121	3	3	2	3	3	14
122	3	3	3	4	3	16
123	3	3	3	3	3	15
124	3	3	2	2	3	13
125	3	3	3	3	3	15
126	3	3	3	3	3	15
127	3	3	2	3	3	14
128	3	3	3	4	3	16
129	4	3	3	3	3	16
130	3	3	3	3	3	15
131	3	3	3	3	3	15
132	4	3	4	3	3	17
133	3	3	3	3	3	15
134	3	3	3	2	3	14
135	3	3	4	3	3	16
136	3	3	3	3	3	15
137	3	4	3	3	3	16
138	3	3	3	2	3	14

No	Org_Lain1	Org_Lain2	Org_Lain3	Org_Lain4	Org_Lain5	Total
139	4	2	3	3	3	15
140	4	3	3	3	3	16
141	3	3	3	2	3	14
142	3	3	3	3	3	15
143	3	3	3	4	3	16
144	3	3	3	3	3	15
145	3	3	3	3	3	15
146	3	3	3	3	3	15
147	3	3	4	3	3	16
148	4	3	3	3	3	16
149	3	3	3	2	3	14
150	4	2	3	3	3	15
151	3	3	3	3	3	15
152	3	3	2	2	3	13
153	3	3	3	3	3	15
154	3	3	4	3	3	16
155	3	3	3	3	2	14
156	4	3	3	2	3	15
157	3	3	3	3	3	15
158	3	3	3	3	3	15
159	3	3	2	2	3	13
160	3	3	3	3	3	15
161	3	3	3	3	3	15
162	4	2	3	4	3	16
163	3	3	3	3	3	15
164	3	3	4	3	3	16
165	3	3	3	3	3	15
166	3	3	2	2	4	14
167	3	3	3	3	3	15
168	4	3	4	3	4	18
169	4	3	3	3	3	16
170	3	3	3	3	1	13
171	3	3	4	3	3	16
172	3	3	3	2	3	14
173	3	3	2	3	3	14
174	3	3	3	2	3	14
175	3	3	4	3	1	14
176	3	3	3	3	3	15
177	3	4	3	3	3	16
178	3	3	3	4	3	16
179	3	3	3	3	3	15
180	3	2	3	2	3	13
181	3	3	3	3	3	15
182	3	3	2	2	3	13
183	3	3	3	3	3	15
184	4	3	3	2	3	15

No	Org_Lain1	Org_Lain2	Org_Lain3	Org_Lain4	Org_Lain5	Total
185	4	3	3	3	3	16
186	3	3	3	3	3	15
187	3	3	3	3	3	15
188	3	4	3	2	3	15
189	3	3	3	3	3	15
190	3	3	2	2	3	13
191	3	3	2	2	3	13
192	4	3	3	3	3	16
193	3	3	3	3	3	15
194	3	3	3	3	3	15
195	4	4	3	3	3	17
196	3	3	3	3	1	13
197	3	3	2	3	3	14
198	3	3	3	2	3	14
199	4	3	3	3	3	16
200	4	3	2	3	3	15



Uji Validitas Variabel Sikap I

Correlations

		TOT
SKP1.1	Pearson Correlation	.654**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
SKP1.2	Pearson Correlation	.575**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30
SKP1.3	Pearson Correlation	.582**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30
SKP1.4	Pearson Correlation	.565**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30
SKP1.5	Pearson Correlation	.543**
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	30
SKP1.6	Pearson Correlation	.599**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
SKP1.7	Pearson Correlation	.545**
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	30
SKP1.8	Pearson Correlation	.527**
	Sig. (2-tailed)	.003
	N	30
SKP1.9	Pearson Correlation	.535**
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	30
SKP1.10	Pearson Correlation	.514**
	Sig. (2-tailed)	.004
	N	30
SKP1.11	Pearson Correlation	.523**
	Sig. (2-tailed)	.003
	N	30
SKP1.12	Pearson Correlation	.523**
	Sig. (2-tailed)	.003
	N	30
SKP1.13	Pearson Correlation	.520**
	Sig. (2-tailed)	.003
	N	30
SKP1.14	Pearson Correlation	.618**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
SKP1.15	Pearson Correlation	.597**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
SKP1.16	Pearson Correlation	.563**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level

Uji Reliabilitas Variabel Sikap I

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
SKP1.1	50.0333	32.1023	.5711	.8760
SKP1.2	49.2667	36.8920	.5201	.8721
SKP1.3	49.3333	37.5402	.5211	.8727
SKP1.4	49.2333	34.3230	.6043	.8684
SKP1.5	49.1333	35.2920	.6002	.8684
SKP1.6	49.2000	33.9586	.6790	.8644
SKP1.7	48.9000	35.9552	.6448	.8673
SKP1.8	49.0333	35.6195	.6059	.8683
SKP1.9	49.3000	37.1828	.4906	.8733
SKP1.10	49.3333	37.6782	.4979	.8734
SKP1.11	49.1667	36.0057	.5622	.8702
SKP1.12	49.0000	37.2414	.4971	.8731
SKP1.13	49.2333	37.9092	.3663	.8778
SKP1.14	49.3667	38.3092	.5039	.8742
SKP1.15	49.6000	38.1103	.4399	.8753
SKP1.16	49.3667	37.2747	.4516	.8747

Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0

N of Items = 16

Alpha = .8790

Uji Variabel Sikap II

Correlations

		TOTAL
SKP2.1	Pearson Correlation	.567**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30
SKP2.2	Pearson Correlation	.650**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
SKP2.3	Pearson Correlation	.570**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30
SKP2.4	Pearson Correlation	.585**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30
SKP2.5	Pearson Correlation	.639**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
SKP2.6	Pearson Correlation	.578**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30
SKP2.7	Pearson Correlation	.532**
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	30
SKP2.8	Pearson Correlation	.768**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
SKP2.9	Pearson Correlation	.525**
	Sig. (2-tailed)	.003
	N	30
SKP2.10	Pearson Correlation	.663**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
SKP2.11	Pearson Correlation	.562**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level

Lampiran 12

Uji Reliabilitas Variabel Sikap II

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

R E L I A B I L I T Y A N A L Y S I S - S C A L E (A L P H A)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
SKP2.1	30.0667	9.6506	.4522	.8033
SKP2.2	30.4333	9.3575	.5495	.7941
SKP2.3	30.1333	9.5678	.4482	.8038
SKP2.4	30.3000	9.5276	.4679	.8019
SKP2.5	30.2000	9.7517	.5596	.7960
SKP2.6	30.2000	9.6828	.4703	.8017
SKP2.7	30.4000	10.0414	.4379	.8051
SKP2.8	30.3000	7.8724	.6396	.7855
SKP2.9	30.5333	9.4989	.3705	.8145
SKP2.10	30.2667	9.9954	.6047	.7970
SKP2.11	30.1667	9.8678	.4635	.8027

Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0

N of Items = 11

Alpha = .8155

Uji Validitas Variabel Pengaruh Orang Lain

Correlations

		TOT
ORGLAIN1	Pearson Correlation	.730**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
ORGLAIN2	Pearson Correlation	.669**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
ORGLAIN3	Pearson Correlation	.699**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
ORGLAIN4	Pearson Correlation	.656**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
ORGLAIN5	Pearson Correlation	.645**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level

Uji Reliabilitas Variabel Pengaruh Orang Lain

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
ORGLAIN1	11.1333	3.4299	.4732	.6506
ORGLAIN2	11.0000	4.2069	.5002	.6412
ORGLAIN3	11.0000	4.0000	.5210	.6284
ORGLAIN4	11.0667	4.0644	.4480	.6546
ORGLAIN5	11.2667	3.9264	.3887	.6823

Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0

N of Items = 5

Alpha = .7000

Lampiran 14

Frequencies

Statistics

SKP1.1

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		2.53
Mode		2
Std. Deviation		1.17
Minimum		1
Maximum		4
Sum		76

SKP1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	sangat tidak setuju	6	20.0	20.0	20.0
	tidak setuju	12	40.0	40.0	60.0
	setuju	2	6.7	6.7	66.7
	sangat setuju	10	33.3	33.3	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.2

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.30
Mode		3
Std. Deviation		.60
Minimum		2
Maximum		4
Sum		99

SKP1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	2	6.7	6.7	6.7
	setuju	17	56.7	56.7	63.3
	sangat setuju	11	36.7	36.7	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.3

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.23
Mode		3
Std. Deviation		.50
Minimum		2
Maximum		4
Sum		97

SKP1.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	1	3.3	3.3	3.3
setuju	21	70.0	70.0	73.3
sangat setuju	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.4

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.33
Mode		4
Std. Deviation		.84
Minimum		2
Maximum		4
Sum		100

SKP1.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	7	23.3	23.3	23.3
setuju	6	20.0	20.0	43.3
sangat setuju	17	56.7	56.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.5

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.43
Mode		4
Std. Deviation		.73
Minimum		2
Maximum		4
Sum		103

SKP1.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	4	13.3	13.3	13.3
setuju	9	30.0	30.0	43.3
sangat setuju	17	56.7	56.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.6

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.37
Mode		4
Std. Deviation		.81
Minimum		1
Maximum		4
Sum		101



SKP1.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid sangat tidak setuju	2	6.7	6.7	6.7
setuju	13	43.3	43.3	50.0
sangat setuju	15	50.0	50.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.7

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.67
Mode		4
Std. Deviation		.61
Minimum		2
Maximum		4
Sum		110

SKP1.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	2	6.7	6.7	6.7
setuju	6	20.0	20.0	26.7
sangat setuju	22	73.3	73.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.8

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.53
Mode		4
Std. Deviation		.68
Minimum		2
Maximum		4
Sum		106

SKP1.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	3	10.0	10.0	10.0
setuju	8	26.7	26.7	36.7
sangat setuju	19	63.3	63.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.9

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.27
Mode		3
Std. Deviation		.58
Minimum		2
Maximum		4
Sum		98

SKP1.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid setuju	2	6.7	6.7	6.7
tidak setuju	18	60.0	60.0	66.7
sangat tidak setuju	10	33.3	33.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.10

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.23
Mode		3
Std. Deviation		.50
Minimum		2
Maximum		4
Sum		97

SKP1.10

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	1	3.3	3.3	3.3
setuju	21	70.0	70.0	73.3
sangat setuju	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.11

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.40
Mode		4
Std. Deviation		.67
Minimum		2
Maximum		4
Sum		102

SKP1.11

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	3	10.0	10.0	10.0
setuju	12	40.0	40.0	50.0
sangat setuju	15	50.0	50.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.12

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.57
Mode		4
Std. Deviation		.57
Minimum		2
Maximum		4
Sum		107

SKP1.12

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	1	3.3	3.3	3.3
setuju	11	36.7	36.7	40.0
sangat setuju	18	60.0	60.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.13

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.33
Mode		3
Std. Deviation		.61
Minimum		2
Maximum		4
Sum		100

SKP1.13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	2	6.7	6.7	6.7
	setuju	16	53.3	53.3	60.0
	sangat setuju	12	40.0	40.0	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.14

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.20
Mode		3
Std. Deviation		.41
Minimum		3
Maximum		4
Sum		96

SKP1.14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	setuju	24	80.0	80.0	80.0
	sangat setuju	6	20.0	20.0	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.15

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		2.97
Mode		3
Std. Deviation		.49
Minimum		2
Maximum		4
Sum		89

SKP1.15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	4	13.3	13.3	13.3
	setuju	23	76.7	76.7	90.0
	sangat setuju	3	10.0	10.0	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP1.16

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.20
Mode		3
Std. Deviation		.61
Minimum		2
Maximum		4
Sum		96

SKP1.16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	3	10.0	10.0	10.0
	setuju	18	60.0	60.0	70.0
	sangat setuju	9	30.0	30.0	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.1

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.23
Mode		3
Std. Deviation		.50
Minimum		2
Maximum		4
Sum		97

SKP2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	1	3.3	3.3	3.3
	setuju	21	70.0	70.0	73.3
	sangat setuju	8	26.7	26.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.2

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		2.87
Mode		3
Std. Deviation		.51
Minimum		2
Maximum		4
Sum		86

SKP2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	6	20.0	20.0	20.0
	setuju	22	73.3	73.3	93.3
	sangat setuju	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.3

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.17
Mode		3
Std. Deviation		.53
Minimum		2
Maximum		4
Sum		95

SKP2.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	2	6.7	6.7	6.7
setuju	21	70.0	70.0	76.7
sangat setuju	7	23.3	23.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.4

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.00
Mode		3
Std. Deviation		.53
Minimum		2
Maximum		4
Sum		90

SKP2.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	4	13.3	13.3	13.3
setuju	22	73.3	73.3	86.7
sangat setuju	4	13.3	13.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.5

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.10
Mode		3
Std. Deviation		.40
Minimum		2
Maximum		4
Sum		93

SKP2.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	1	3.3	3.3	3.3
setuju	25	83.3	83.3	86.7
sangat setuju	4	13.3	13.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.6

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.10
Mode		3
Std. Deviation		.48
Minimum		2
Maximum		4
Sum		93

SKP2.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid setuju	2	6.7	6.7	6.7
tidak setuju	23	76.7	76.7	83.3
sangat tidak setuju	5	16.7	16.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.7

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		2.90
Mode		3
Std. Deviation		.40
Minimum		2
Maximum		4
Sum		87

SKP2.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	4	13.3	13.3	13.3
setuju	25	83.3	83.3	96.7
sangat setuju	1	3.3	3.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.8

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.00
Mode		3
Std. Deviation		.79
Minimum		1
Maximum		4
Sum		90

SKP2.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid sangat setuju	1	3.3	3.3	3.3
setuju	6	20.0	20.0	23.3
tidak setuju	15	50.0	50.0	73.3
sangat tidak setuju	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.9

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		2.77
Mode		3
Std. Deviation		.63
Minimum		1
Maximum		4
Sum		83

SKP2.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid sangat tidak setuju	1	3.3	3.3	3.3
tidak setuju	7	23.3	23.3	26.7
setuju	20	66.7	66.7	93.3
sangat setuju	2	6.7	6.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.10

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.03
Mode		3
Std. Deviation		.32
Minimum		2
Maximum		4
Sum		91

SKP2.10

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	1	3.3	3.3	3.3
setuju	27	90.0	90.0	93.3
sangat setuju	2	6.7	6.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

SKP2.11

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		3.13
Mode		3
Std. Deviation		.43
Minimum		2
Maximum		4
Sum		94

SKP2.11

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid tidak setuju	1	3.3	3.3	3.3
setuju	24	80.0	80.0	83.3
sangat setuju	5	16.7	16.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

NPar Tests

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
jawaban	120	3.07	.82	1	4
pertanyaan	120	2.50	1.12	1	4

Kruskal-Wallis Test

Ranks

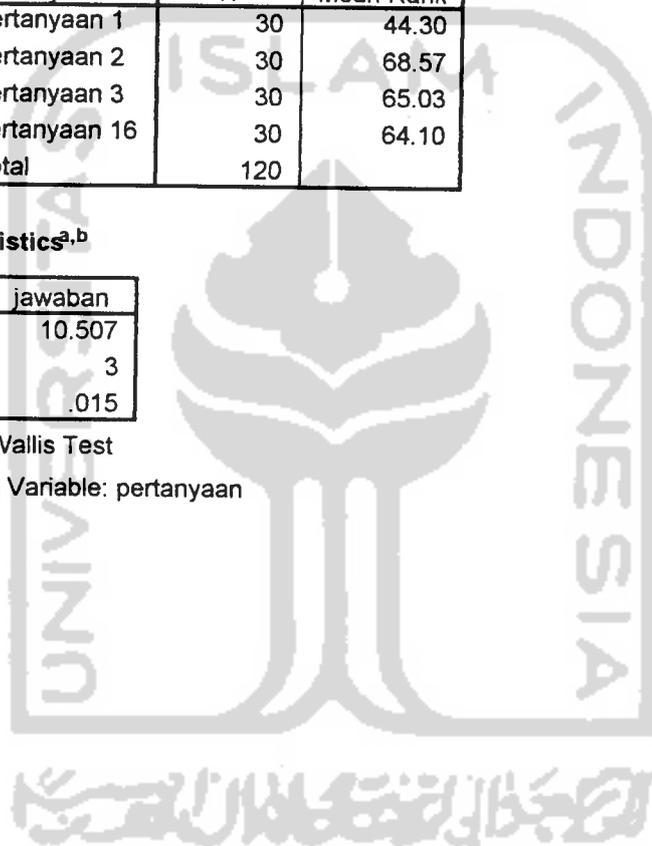
		N	Mean Rank
jawaban	pertanyaan 1	30	44.30
	pertanyaan 2	30	68.57
	pertanyaan 3	30	65.03
	pertanyaan 16	30	64.10
	Total	120	

Test Statistics^{a,b}

	jawaban
Chi-Square	10.507
df	3
Asymp. Sig.	.015

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: pertanyaan



NPar Tests

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
jawaban	120	3.45	.70	2	4
pertanyaan	120	2.50	1.12	1	4

Kruskal-Wallis Test

Ranks

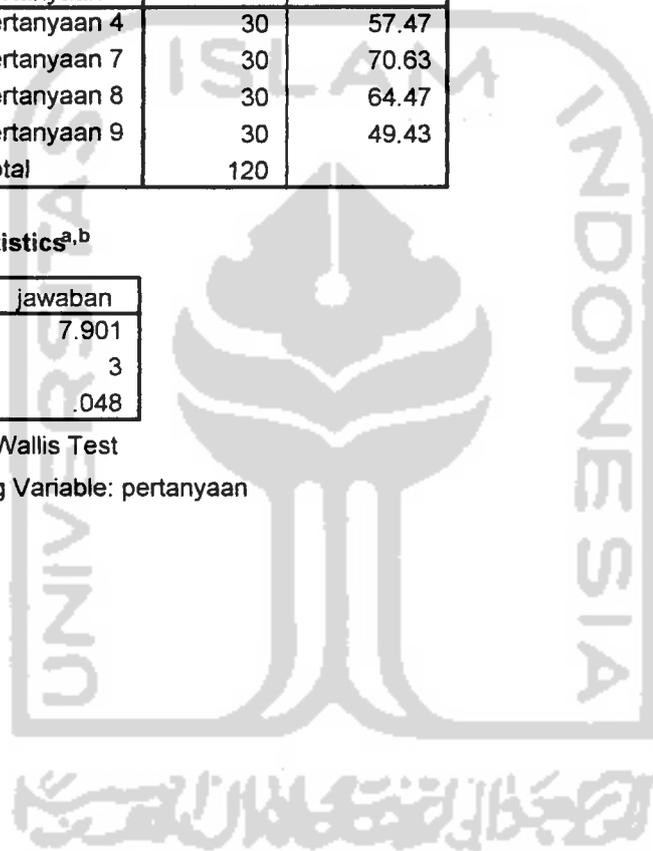
		N	Mean Rank
jawaban	pertanyaan 4	30	57.47
	pertanyaan 7	30	70.63
	pertanyaan 8	30	64.47
	pertanyaan 9	30	49.43
	Total	120	

Test Statistics^{a, b}

	jawaban
Chi-Square	7.901
df	3
Asymp. Sig.	.048

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: pertanyaan



NPar Tests

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
jawaban	60	3.40	.76	1	4
pertanyaan	60	1.50	.50	1	2

Mann-Whitney Test

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
jawaban	pertanyaan 5	30	31.07	932.00
	pertanyaan 6	30	29.93	898.00
	Total	60		

Test Statistics^a

	jawaban
Mann-Whitney U	433.000
Wilcoxon W	898.000
Z	-.281
Asymp. Sig. (2-tailed)	.779

a. Grouping Variable: pertanyaan

NPar Tests

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
jawaban	90	3.40	.60	2	4
pertanyaan	90	2.00	.82	1	3

Kruskal-Wallis Test

Ranks

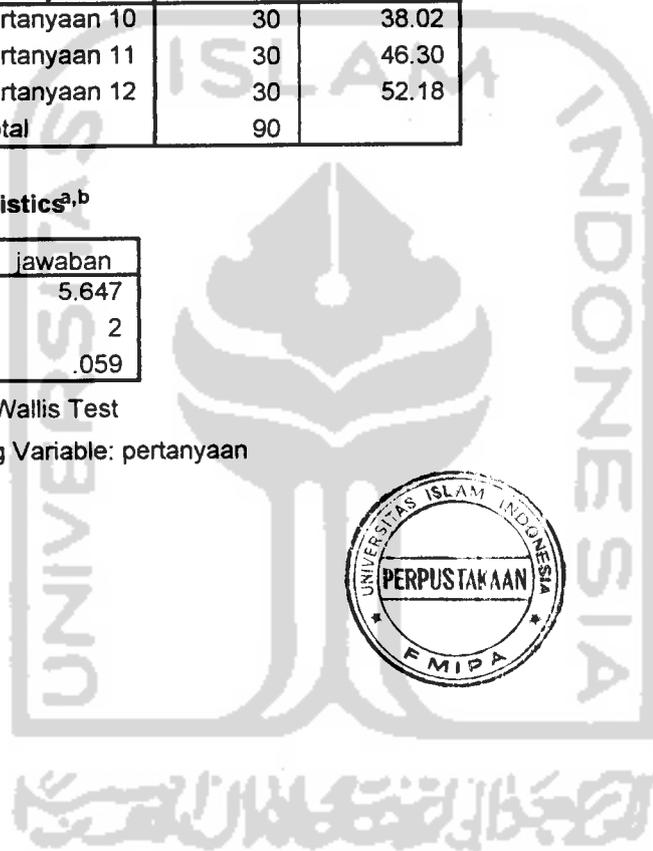
		N	Mean Rank
jawaban	pertanyaan 10	30	38.02
	pertanyaan 11	30	46.30
	pertanyaan 12	30	52.18
	Total	90	

Test Statistics^{a,b}

	jawaban
Chi-Square	5.647
df	2
Asymp. Sig.	.059

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: pertanyaan



NPar Tests

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
jawaban	90	3.17	.52	2	4
pertanyaan	90	2.00	.82	1	3

Kruskal-Wallis Test

Ranks

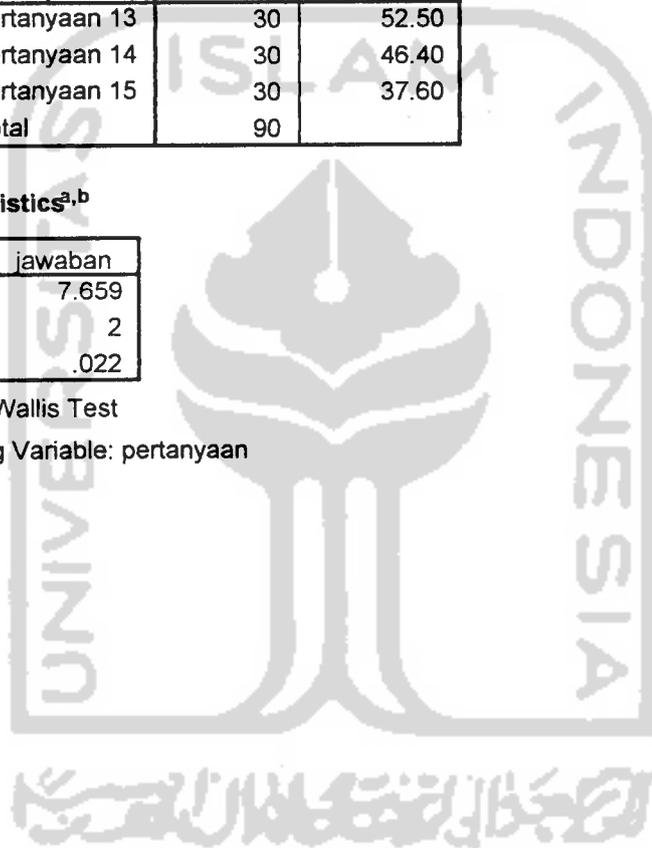
		N	Mean Rank
jawaban	pertanyaan 13	30	52.50
	pertanyaan 14	30	46.40
	pertanyaan 15	30	37.60
	Total	90	

Test Statistics^{a,b}

	jawaban
Chi-Square	7.659
df	2
Asymp. Sig.	.022

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: pertanyaan



NPar Tests

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
jawaban	90	3.09	.53	2	4
pertanyaan	90	2.00	.82	1	3

Kruskal-Wallis Test

Ranks

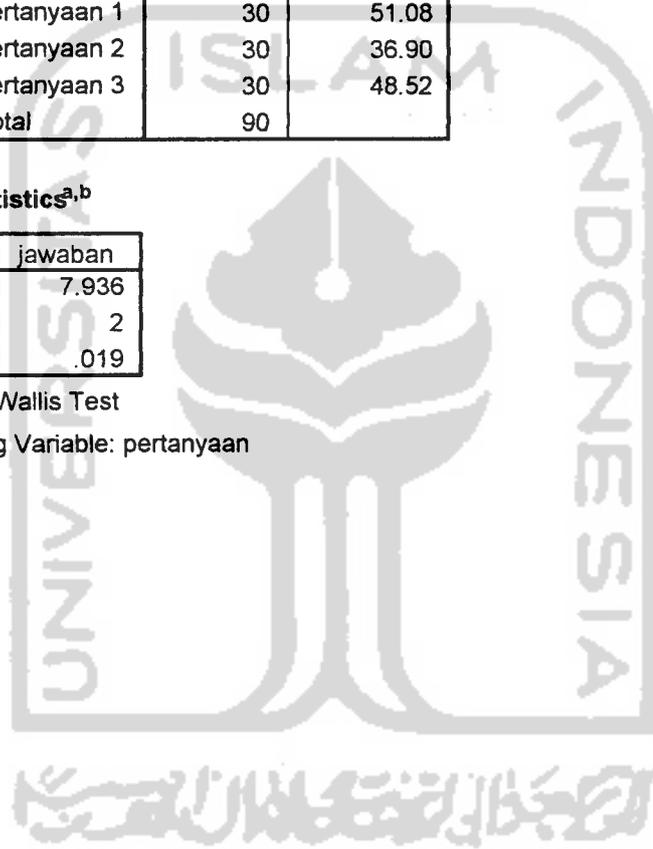
		N	Mean Rank
jawaban	pertanyaan 1	30	51.08
	pertanyaan 2	30	36.90
	pertanyaan 3	30	48.52
	Total	90	

Test Statistics^{a,b}

	jawaban
Chi-Square	7.936
df	2
Asymp. Sig.	.019

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: pertanyaan



NPar Tests

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
jawaban	120	3.05	.56	1	4
pertanyaan	120	2.50	1.12	1	4

Kruskal-Wallis Test

Ranks

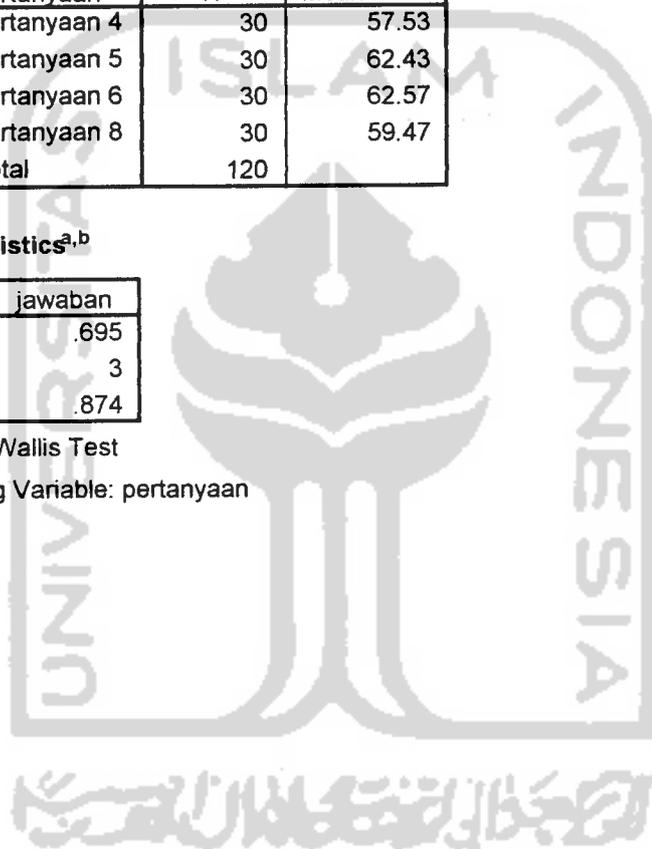
		N	Mean Rank
jawaban	pertanyaan 4	30	57.53
	pertanyaan 5	30	62.43
	pertanyaan 6	30	62.57
	pertanyaan 8	30	59.47
	Total	120	

Test Statistics^{a,b}

	jawaban
Chi-Square	.695
df	3
Asymp. Sig.	.874

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: pertanyaan



NPar Tests

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
jawaban	120	2.96	.47	1	4
pertanyaan	120	2.50	1.12	1	4

Kruskal-Wallis Test

Ranks

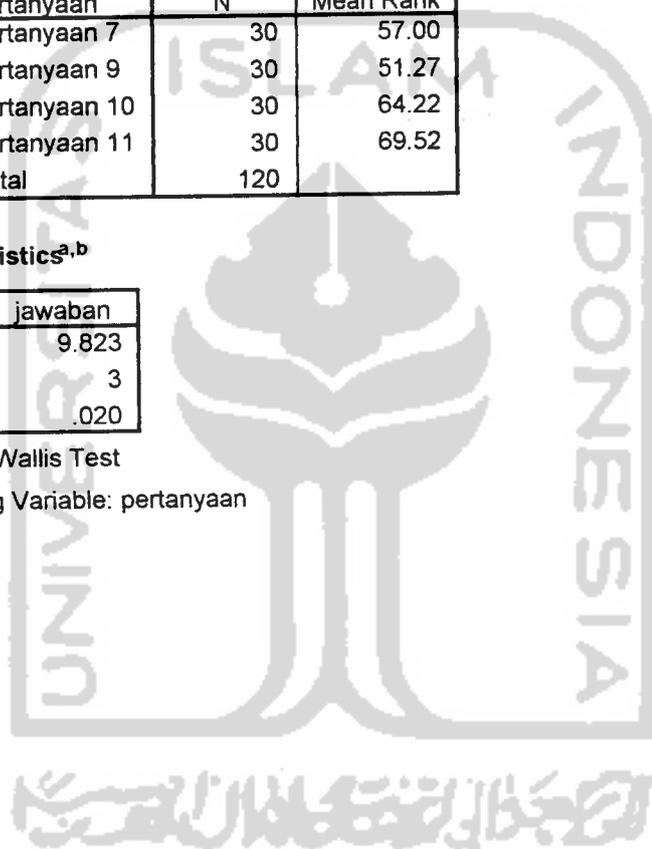
		N	Mean Rank
jawaban	pertanyaan 7	30	57.00
	pertanyaan 9	30	51.27
	pertanyaan 10	30	64.22
	pertanyaan 11	30	69.52
	Total	120	

Test Statistics^{a,b}

	jawaban
Chi-Square	9.823
df	3
Asymp. Sig.	.020

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: pertanyaan



Lampiran 16**DATA JUMLAH RESEP TAHUN 2002**

Apotek 1 : 35.211 resep
Apotek 2 : 14.126 resep
Apotek 3 : 14.126 resep
Apotek 4 : 34.691 resep
Apotek 5 : 28.195 resep
Apotek 6 : 13.825 resep
Apotek 7 : 21.221 resep
Apotek 8 : 34.441 resep
Apotek 9 : 13.962 resep
Apotek 10 : 21.198 resep
Apotek 11 : 28.112 resep
Apotek 12 : 20.983 resep

