

EVALUASI DAMPAK PENERAPAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN FARMASI DITINJAU DARI KEPUASAN PENGGUNA DI RUMAH SAKIT PERTAMINA CIREBON

Aan Kunaedi, M.Sc., Apt

Abstrak

Model yang dikembangkan oleh DeLone dan McLean merupakan model yang digunakan untuk mengevaluasi persepsi pengguna terhadap sistem informasi dari banyak sisi yaitu dari kualitas sistem, kualitas informasi yang dihasilkan, kepuasan pengguna, dan dampak individual yang ditimbulkan dari penggunaan sistem informasi. Model ini menyebutkan bahwa kualitas sistem dan kualitas akan menimbulkan kepuasan pengguna, kemudian ketika pengguna telah merasa puas terhadap sistem informasi yang digunakan, maka kepuasan tersebut akan menimbulkan dampak individual yang positif pada pengguna. Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi Sistem Informasi Manajemen Farmasi yang diterapkan di Rumah Sakit Pertamina Cirebon ditinjau dari pengguna, mengetahui apa saja kendala dan manfaat yang dirasakan oleh pengguna dalam menggunakan teknologi yang telah diaplikasikan oleh Rumah Sakit Pertamina Cirebon, dan mengetahui dampak penerapan Sistem Informasi Manajemen Farmasi di Rumah Sakit Pertamina Cirebon terhadap kepuasan pengguna.

Penelitian ini dilakukan di Rumah Sakit Pertamina Cirebon. Sampel penelitian yang diambil adalah karyawan dan manajemen rumah sakit. Instrumen penelitian yang digunakan adalah wawancara dan kuesioner. Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis kualitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis data yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam (*in-depth interview*) dan hasil kuesioner.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Informasi Manajemen Farmasi cukup berperan dalam penentuan pengambilan kebutuhan seleksi obat untuk formularium Rumah Sakit Pertamina Cirebon. Peranan SIM mendukung pencapaian strategik visi dan misi RS Pertamina Cirebon. Penggunaan data dan laporan permintaan obat dari Sistem Informasi Manajemen Farmasi telah berperan dalam menentukan perencanaan obat di Instalasi Farmasi. Kendala yang dirasakan oleh pengguna dalam menggunakan Sistem Informasi Manajemen Farmasi adalah masih sering terjadi *error* dalam operasional dan dalam pengentrian data kadang tidak muncul dalam tampilan. Manfaat yang sangat dirasakan oleh pengguna dalam menggunakan Sistem Informasi Manajemen Farmasi adalah cepat dan mudah memperoleh informasi yang diinginkan dan penyimpanan data yang lebih terstruktur sehingga dapat dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepuasan pengguna Sistem Informasi Manajemen Farmasi di Rumah Sakit termasuk dalam kategori sedang. Rata-rata kepuasan pengguna Sistem Informasi Manajemen Farmasi di instalasi farmasi Rumah Sakit berkisar antara 2,60 sampai 3,90 dari skala 5.

Kata kunci: evaluasi, SIM, kepuasan pengguna, RS Pertamina Cirebon.

PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP PENCIPTAAN *BRAND EQUITY* PRODUK LIPITOR

Dimas Danang Indriatmoko, M.Farm.,Apt

Abstrak

Tujuan penelitian ini secara umum adalah mengetahui strategi pengelolaan dan pengembangan *brand equity lipid lowering agent* yang tepat untuk mempertahankan dan meningkatkan eksistensi merek. Tujuan secara khusus adalah mengetahui pengaruh masing-masing elemen bauran pemasaran yang terdiri atas produk, harga, tempat dan promosi terhadap *brand equity* Lipitor.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif eksplanatori, pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah *cross sectional study*. Pengambilan sampel dilakukan secara *nonprobability sampling – purposive sampling* yaitu penarikan sampel yang didasarkan kriteria-kriteria tertentu. Daftar pertanyaan diberikan kepada dokter spesialis yang berpraktek di rumah sakit di wilayah Jakarta. Jumlah sampel adalah sebanyak 30 dokter spesialis, yang terdiri dari 10 *cardiologist* dan 20 *internist*. Pengujian hipotesa menggunakan analisa regresi berganda, uji t dan uji F dimaksudkan untuk mengetahui secara parsial dan bersama-sama pengaruh variabel independen terhadap variabel dependend pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 5\%$).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bauran pemasaran secara serempak berpengaruh signifikan terhadap penciptaan *brand equity*. Secara parsial hanya satu variabel independen saja, yaitu produk berpengaruh signifikan terhadap penciptaan *brand equity*. Nilai koefesien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa variabel independen yang diteliti memberikan pengaruh sebesar 77,10 % terhadap variabel *brand equity*, sedangkan sisanya 22,90% dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti. Model regresi yang diperoleh yaitu $Brand\ equity = 25,740 + 2,297) Produk + (1,441) Harga + (0,236) Tempat + (0,324) Promosi$.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah variabel produk berpengaruh signifikan terhadap penciptaan *brand equity*. Sedangkan secara parsial harga, tempat, dan promosi tidak berpengaruh terhadap penciptaan *brand equity*. Secara simultan terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel produk, harga, tempat, dan promosi terhadap penciptaan *brand equity*.

Kata kunci : bauran pemasaran, *lipid lowering agent*, *brand equity*.

**PENGARUH PERBEDAAN FREKUENSI PEMBERIAN KAPTOPRIL
TERHADAP PENURUNAN DAN TARGET TEKANAN DARAH KEJADIAN
EFEK SAMPING DAN KUALITAS HIDUP PADA PASIEN HIPERTENSI DI
PUSKESMAS BAMBANGLIPURO**

Rama Samara Brajawikalpa, M.Sc., Apt

Abstrak

Latar Belakang: Pengobatan hipertensi biasanya ditujukan untuk mencegah morbiditas dan mortalitas akibat hipertensi. Kaptopril merupakan obat antihipertensi yang efektif dalam menurunkan tekanan darah. Penelitian ini bertujuan membandingkan *outcome* klinik kejadian efek samping dan kualitas hidup dari perbedaan frekuensi pemberian kaptopril pada pasien yang baru terdiagnosa hipertensi.

Metode: Penelitian ini menggunakan metode kohort prospektif dengan mengamati penurunan tekanan darah dan kejadian efek samping (batuk) selama 1 bulan setelah penggunaan obat serta menilai kualitas hidup pasien dengan kuesioner *MINICHAL*. Sampel yang digunakan sebanyak 80 pasien rawat jalan berumur 18-65 tahun di Puskesmas Bambanglipuro yang baru terdiagnosa hipertensi oleh dokter.

Hasil: Pada penggunaan kaptopril 12,5mg rata-rata penurunan tekanan darah sistol pada frekuensi 2 kali sehari sebesar $24,05 \pm 10,39$ mmHg dan sistol pada 3 kali sehari $28,72 \pm 10,65$ mmHg ($P=0,055$), sedangkan penurunan rata-rata diastol pada pemberian 2 kali sehari $6,22 \pm 6,39$ mmHg dan diastol pada pemberian 3 kali sehari $7,44 \pm 6,37$ mmHg ($P=0,385$). Pencapaian target tekanan darah pada frekuensi pemberian 2 kali sehari sebanyak 15 orang (37,5%) dan pada frekuensi 3 kali sehari sebanyak 10 orang (25%) dengan nilai $P=0,228$. Kejadian efek samping (batuk) terjadi hanya pada kaptopril frekuensi 3 kali sehari sebanyak 5 orang (11,11%) ($P=0,057$). Peningkatan kualitas hidup penggunaan kaptopril 12,5 mg pada frekuensi 2 kali sehari rata-rata penurunan skor pada domain mental $4,50 \pm 3,17$ dan pada frekuensi 3 kali sehari $6,25 \pm 3,81$ ($P=0,027$), sedangkan pada domain somatik rata-rata penurunan skor pada frekuensi 2 kali sehari $0,35 \pm 0,66$ dan pada frekuensi 3 kali sehari $0,62 \pm 0,87$ ($P=0,046$).

Kesimpulan: Tidak terdapat perbedaan yang signifikan terhadap penurunan dan pencapaian target tekanan darah serta kejadian efek samping (batuk) diantara kedua kelompok frekuensi pemberian. Peningkatan kualitas hidup lebih baik pada penggunaan frekuensi 3 kali sehari.

Kata Kunci: **kaptopril, tekanan darah, efek samping, kualitas hidup, kuesioner MINICHAL**

Pemetaan Strategi Instalasi Farmasi RSUD Gunung Jati Cirebon Dengan Pendekatan *Balanced Scorecard*

Eka Noviatun, MSc,Apt

Abstrak

Tingkat keterjaringan pasien rawat jalan di Instalasi Farmasi tahun 2006 sangat kecil yaitu sebesar 21,13%, sedangkan keterjaringan pasien umum rawat inap adalah 59,27% salah satu penyebabnya adalah rendahnya tingkat ketersediaan obat dan banyaknya apotek lain baik di dalam maupun di luar rumah sakit, hal ini mengakibatkan berkurangnya pendapatan bagi RSUD Gunung Jati Cirebon. Sehubungan dengan fungsi evaluasi dan pengendalian mutu, Instalasi Farmasi dapat mengukur kinerjanya dengan 4 perspektif *balanced scorecard* dan hasil pengukuran dapat digunakan sebagai dasar penyusunan peta strategi Instalasi Farmasi.

Pada penelitian ini dirancang dengan studi kasus yang bersifat deskriptif menggunakan metode retrospektif dan prospektif, data yang dikumpulkan berupa data kuantitatif dan kualitatif. Data kualitatif berupa hasil wawancara mendalam dengan Kepala Instalasi Farmasi sedangkan data kuantitatif diperoleh melalui observasi, kuisioner, laporan administrasi, laporan keuangan RSUD Gunung Jati Cirebon dan laporan keuangan Instalasi Farmasi.

Dari hasil penelitian menunjukkan kinerja pada perspektif keuangan, konsumen, proses bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan menunjukkan perlu adanya peningkatan. Dari hasil pengukuran kinerja Instalasi Farmasi selanjutnya dilakukan pemetaan strategi untuk memetakan indikator- indikator pengukuran kinerja dalam setiap perspektifnya untuk mendukung pencapaian strategi. Strategi yang digunakan oleh RSUD Gunung Jati Cirebon adalah strategi pengembangan dan salah satu kebijakan yang terkait dengan Instalasi Farmasi yaitu melakukan aliansi strategik dengan apotek suplemen. Peta strategi IFRS Gunung Jati Cirebon merupakan satu set hubungan sebab akibat berbagai tema strategi yang terdiri dari empat lapis/*mapping* yang merupakan empat perspektif dalam *balanced scorecard* yang diharapkan dapat menjadi sarana komunikasi visi, misi dan strategi Instalasi Farmasi kepada setiap karyawannya. Beberapa kebijakan yang dapat diambil oleh manajemen rumah sakit terkait dengan Instalasi Farmasi adalah membuat farmasi satu pintu, formularium, satelit farmasi dan menggunakan sistem *one daily dose dispensing* (ODD) untuk rawat inap.

Kata kunci: Instalasi Farmasi, kinerja, *balanced scorecard*, pemetaan strategi

ANALISIS STRATEGI BERSAING DENGAN METODE SWOT PADA PRODUK DIAZINK PT. KIMIA FARMA (Persero) Tbk

Eko Sriwidyawati,S.Si.,M.Farm

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bersaing yang tepat agar produk Diazink dapat memenangkan persaingan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Penelitian ini dilakukan di PT Kimia Farma dari bulan Maret 2012 sampai dengan bulan Juli 2012. Dengan melakukan *Focus Group Discussion(FGD)* narasumber yang memiliki pengetahuan tentang produk Diazink dan pemasarannya yaitu dokter dan apoteker sebagai pemakai dan tenaga pemasar.yang seluruhnya berjumlah 12 orang. FGD ini dilakukan sebagai indikator dalam analisis SWOT agar diperoleh indikator yang lebih komprehensif. Dari hasil FGD tersebut dilakukan pembuatan kuesioner yang kemudian disebarakan kepada 34 responden dengan tujuan untuk lebih memperdalam hasil dari FGD tersebut. Para responden terdiri atas tenaga pemasar di PT Kimia Farma dan PT Pharmasolindo serta profesi dokter dan tenaga kesehatan di lingkungan Kementerian Kesehatan RI. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa yang menjadi kekuatan strategi bersaing produk Diazink adalah PT Kimia Farma sebagai BUMN yang di-endorse oleh pemerintah dan jaringan apotek pendukung yang luas, sedangkan yang menjadi kelemahan adalah *product promotion* yang belum kuat.

Kata kunci: Diazink, metode SWOT, strategi bersaing, *focus discussion group*

KAJIAN FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN DALAM PEMILIHAN OBAT PEREDA FLU DI BEBERAPA APOTIK WILAYAH BEKASI

Doddy Setiawan, M.Farm.,Apt

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji faktor-faktor (desain produk, zat berkhasiat, manfaat/indikasi, dan perolehan informasi) yang diduga berpengaruh pada keputusan memilih obat flu. Sebanyak 230 responden di 20 apotik wilayah Bekasi dan sekitarnya diwawancarai untuk mendapatkan data masing-masing variabel yang diteliti. Hasil pengujian seluruh faktor yang dianalisa berpengaruh dalam keputusan memilih obat pereda flu.

Kata kunci: obat pereda flu, desain produk, zat berkhasiat, manfaat/indikasi, perolehan informasi produk, keputusan memilih merk.