

APLIKASI *THEORY OF PLANNED BEHAVIOR* DALAM MEMBANGKITKAN NIAT PASIEN UNTUK MELAKUKAN OPERASI KATARAK

APPLICATION OF THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR IN GENERATING PATIENTS INTENTION TO UNDERGO CATARACT SURGERY

Dian Anggraini Wikamorys, Thinni Nurul Rochmach
Fakultas Kesehatan Masyarakat, Universitas Airlangga Surabaya
Email: dianwikamorys@yahoo.co.id

ABSTRACT

Surgery is the follow-up actions of diagnosis. The biggest revenue in Clinics comes from surgery. The number of patients suffering cataract who do not undergo cataract surgery affects the revenue of Clinics. The problem in this study was high number of cataract patients who did not undergo cataract surgery with an average of 50.7% per month. This study aimed to clarify the influence Theory of Planned Behavior in generating intention to undergo cataract surgery among patients. Population under study was patients eligible for cataract surgery. Sampling was done using accidental sampling technique with a number of 67 respondents. Data collection was carried out using questionnaire and analysis was done using multiple linear regression analysis. The results indicated that variable attitude had a dominant influence on the intention to undergo cataract surgery, with value of $\beta = 0,379$. The second variable was the perceived behavioral control with value of $\beta = 0,258$, and the third variable was subjective norms with value of $\beta = 0,246$. Therefore, it can be inferred that variable of attitudes toward behavior is factor with dominant influence on the intention to undergo cataract surgery. Finally it is expected that Mojoagung Eye Clinic to improve attitudes, perceived behavioral control and subjective norms of patients.

Keywords: *intention, Theory of Planned Behavior*

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi saat ini banyak sekali bermunculan tempat pelayanan kesehatan baru seperti klinik, baik klinik yang menyediakan berbagai jenis poli pelayanan maupun klinik dalam bidang khusus yang memberi pelayanan lebih spesifik. *"Klinik merupakan fasilitas pelayanan kesehatan yang menyelenggarakan pelayanan kesehatan perorangan yang menyediakan pelayanan medis dasar dan/atau spesialisik, diselenggarakan oleh lebih dari satu jenis tenaga kesehatan dan dipimpin oleh seorang tenaga medis"* (Permenkes No.9 Tahun 2014 tentang Klinik).

Tindakan operasi merupakan tindakan lanjutan dari diagnosis dokter terhadap penyakit yang dialami pasien. Penerimaan pendapatan yang berasal dari operasi merupakan salah satu komponen pendapatan klinik yang paling besar

sehingga dirasa penting untuk membahas banyaknya tindakan operasi yang dilakukan di klinik pada pasien yang memerlukan tindakan operasi. Klinik Mata Mojoagung merupakan klinik yang menyediakan pelayanan spesialisik di bidang mata. Pelayanan kesehatan yang diberikan meliputi pemeriksaan dasar mata rawat jalan sampai dengan tindakan operasi, pengadaan obat dan kaca mata.

Seluruh pasien yang terdiagnosa katarak dianjurkan untuk melakukan operasi katarak. Berdasarkan data dari Unit Rawat Jalan Klinik Mata Mojoagung dari bulan Januari 2013 sampai dengan bulan Desember 2014, jumlah pasien rawat jalan yang terdiagnosa katarak rata-rata tiap bulan sebanyak 130 pasien. Pasien yang melakukan operasi katarak di Klinik Mata Mojoagung rata-rata tiap bulannya hanya sebesar 49,3%, dan yang tidak melakukan operasi katarak sebesar 50,7%.

Permasalahan yang diambil dalam penelitian ini adalah tingginya jumlah pasien katarak yang tidak melakukan operasi katarak di Klinik Mata Mojoagung rata-rata sebesar 50,7% dari bulan Januari 2013 – Desember 2014. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan aplikasi *Theory of Planned Behavior* yang berpengaruh dalam membangkitkan niat pasien untuk melakukan operasi katarak.

PUSTAKA

***Theory of planned behavior* (teori perilaku terencana)**

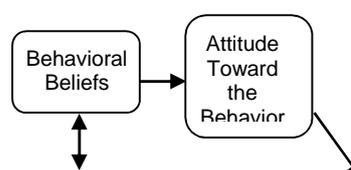
Theory of planned behavior (teori perilaku terencana) merupakan pengembangan dari teori sebelumnya yaitu *theory of reasoned action* (teori tindakan beralasan) yang dikemukakan oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein. Dalam *theory of reasoned action* (teori tindakan beralasan), dimana teori ini merupakan teori yang digunakan untuk memperkirakan tingkah laku seseorang. Dalam *theory of reasoned action* (teori tindakan beralasan) memiliki dua prediksi utama dalam menilai niat seseorang untuk berperilaku, yaitu *attitude toward the behavior* dan *subjective norm* (Ajzen, 1991).

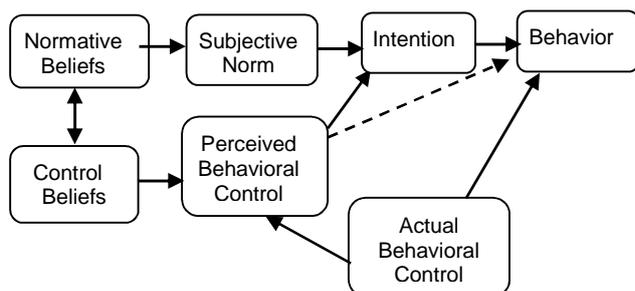
Theory of reasoned action (teori tindakan beralasan) kemudian diperluas dan dimodifikasi kembali oleh Icek Ajzen menjadi *Theory of planned behavior* (teori perilaku terencana). Menurut analisis Ajzen, *theory of reasoned action* (TRA) hanya dapat digunakan untuk perilaku yang sepenuhnya berada di bawah kontrol individu tersebut, dan tidak sesuai jika digunakan untuk menjelaskan perilaku yang tidak sepenuhnya di bawah kontrol individu karena adanya

faktor lain yang kemungkinan dapat menghambat atau mendukung tercapainya niat individu untuk berperilaku, sehingga Ajzen dalam *Theory of planned behavior* (TPB) menambahkan satu faktor antesenden yaitu *perceived behavioral control*.

Dalam *Theory of planned behavior* (teori perilaku terencana) menerangkan bahwa perilaku seseorang akan muncul karena adanya niat untuk berperilaku. *Theory of planned behavior* dikhususkan pada perilaku spesifik seseorang dan untuk semua perilaku secara umum Niat seseorang untuk berperilaku dapat di prediksi oleh tiga hal yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude toward the behavior*), norma subyektif (*subjective norm*), dan persepsi pengendalian diri (*perceived behavioral control*). *Attitude toward the behavior* merupakan keseluruhan evaluasi seseorang mengenai positif atau negatifnya untuk menampilkan suatu perilaku tertentu. *Subjective norm* merupakan kepercayaan seseorang mengenai tuntutan dari orang lain yang dianggap penting baginya untuk bersedia menampilkan atau tidak menampilkan suatu perilaku tertentu sesuai dengan tuntutan. *Perceived behavioral control* adalah persepsi seseorang tentang kemampuannya untuk menampilkan suatu perilaku tertentu (Ajzen, 1991).

Gambar diagram *Theory of Planned Behavior* (TPB) tahun 1991 yang kemudian oleh Ajzen dikembangkan di tahun 2006 akan dijelaskan sebagai berikut:





Gambar 1. Diagram TPB (Ajzen,2006)

Dalam *Theory of Planned Behaviour* (TPB) menjelaskan bahwa sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan persepsi pengendalian diri akan memunculkan sebuah niat untuk melakukan perilaku. *Actual Behavioral Control* (Kontrol perilaku nyata) akan terjadi apabila seseorang ingin melakukan niat yang dimiliki.

Sikap terhadap perilaku (*Attitude toward the Behavior*)

Sikap terhadap perilaku merupakan suatu fungsi yang didasarkan oleh *behavioral beliefs*, yaitu *belief* seseorang terhadap konsekuensi positif dan atau negatif yang akan diperoleh seseorang apabila melakukan suatu perilaku (*salient outcome beliefs*). Sikap terhadap perilaku (*attitude toward the behavior*) didefinisikan sebagai tingkatan penilaian positif atau negatif individu terhadap suatu perilaku. *Attitude toward the behavior* ditentukan oleh kombinasi antara *belief* individu tentang konsekuensi positif dan atau negatif dari perilaku yang dimunculkan (*behavioral beliefs*) dengan nilai subyektif seseorang terhadap konsekuensi berperilaku tersebut (*outcome evaluation*) (Ajzen,2006).

Sikap yang dimiliki oleh seseorang terhadap perilaku didasari oleh *belief* seseorang

terhadap konsekuensi (*outcome*) yang akan dihasilkan. *Belief* merupakan pernyataan subyektif seseorang yang sesuai dengan pemahaman diri dan lingkungannya. Adapun rumus untuk mengukur sikap terhadap perilaku (*Attitude toward the Behavior*) adalah sebagai berikut:

$$A_B = \sum b_i e_i$$

Keterangan:

A_B = Sikap terhadap perilaku

b_i = Penjumlahan hasil perkalian antara *belief* dan *outcome* yang dihasilkan

e_i = Evaluasi

Sikap terhadap perilaku adalah sejauh mana kinerja dari perilaku yang positif atau negatif dihargai. Menurut rumus diatas, sikap terhadap perilaku (A_B) dihasilkan dari penjumlahan hasil perkalian antara *belief* dan *outcome* yang dihasilkan (b_i) dengan evaluasi (e_i).

Norma Subyektif (*Subjective Norm*)

Norma subyektif (*subjective norm*) diartikan sebagai persepsi seseorang mengenai tekanan dari lingkungan sekitar untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku. *Subjective norm* ditentukan oleh kombinasi antara *belief* seseorang tentang setuju dan atau tidak setuju seseorang atau kelompok yang dianggap penting bagi individu terhadap suatu perilaku (*normative beliefs*), dan motivasi individu untuk mematuhi anjuran tersebut (*motivation to comply*).

Subjective norm dihasilkan dari perkalian antara *normative beliefs* (keyakinan normatif) dengan *motivation to comply* (motivasi untuk

mematuhi). Hubungan antara *normative beliefs* (keyakinan normatif) dengan *motivation to comply* (motivasi untuk mematuhi) dapat ditulis dalam persamaan berikut ini :

$$SN = n_i m_i$$

Keterangan :

SN = *subjective norm*

n_i = *normative belief* yang mempertimbangkan pendapat dari tokoh yang dianggap penting

m_i = motivasi untuk mematuhi tokoh yang dianggap penting

Persepsi Pengendalian Diri (*Perceived Behavioral Control*)

Persepsi pengendalian diri diartikan sebagai fungsi yang didasarkan pada *control beliefs*, yaitu *belief* seseorang tentang ada atau tidak adanya faktor pendukung atau penghambat untuk dapat memunculkan perilaku. *Belief* dapat diperoleh dari pengalaman terdahulu individu tentang suatu perilaku, informasi yang dimiliki individu tentang suatu perilaku yang diperoleh dengan melakukan observasi pada pengetahuan yang dimiliki diri maupun orang lain yang dikenal individu, dan juga oleh berbagai faktor lain yang dapat meningkatkan ataupun menurunkan perasaan individu mengenai tingkat kesulitan dalam melakukan suatu perilaku. Semakin individu merasakan banyak faktor pendukung dan sedikit faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka lebih besar kontrol yang mereka rasakan atas perilaku tersebut dan begitu juga sebaliknya, semakin sedikit individu merasakan faktor pendukung dan banyak faktor

penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka individu akan cenderung mempersepsikan diri sulit untuk melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 2006).

Terdapat dua faktor untuk menentukan persepsi pengendalian diri (*perceived behavioral control*) yaitu *control belief* dan *perceived power*. Hubungan antara *control belief* dan *perceived power* dapat ditulis dalam persamaan berikut :

$$PBC = c_i p_i$$

Keterangan :

PBC = *perceived behavioral control*

c_i = *control belief*

p_i = *perceived power* (kekuatan yang mendukung atau menghambat munculnya suatu perilaku)

Niat (*Intention*)

Niat (*Intention*) merupakan kompetensi dari diri individu yang didasarkan pada keinginan individu untuk melakukan perilaku tertentu. Niat untuk melakukan perilaku dapat diukur menggunakan tiga prediktor utama yaitu *attitude toward the behavior*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control*. Jika individu berniat untuk melakukan perilaku maka individu tersebut akan cenderung melakukan perilaku tersebut, namun sebaliknya jika tidak berniat untuk melakukan perilaku maka individu tersebut cenderung tidak akan melakukan perilaku itu. Niat individu untuk berperilaku memiliki keterbatasan waktu dalam mewujudkan perilaku nyata, sehingga dalam melakukan pengukuran niat untuk berperilaku perlu diperhatikan empat elemen utama dari niat yaitu target dari perilaku yang dituju

(*target*), tindakan (*action*), situasi pada saat perilaku ditampilkan (*context*), dan waktu pada saat perilaku ditampilkan (*time*) (Ajzen, 2006).

Dalam melakukan pengukuran intensi untuk melakukan suatu perilaku perlu untuk diperhatikan empat elemen utama dari intensi, yaitu target dari perilaku yang dituju (*target*), tindakan (*action*), situasi saat perilaku ditampilkan (*context*), dan waktu saat perilaku ditampilkan (*time*) (Ajzen, 2004). Perlu diperhatikan juga dalam pengukuran intensi adalah sikap dan intensi harus di ukur dalam tingkatan spesifikasi yang sama.

METODE

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan menggunakan rancang bangun *cross sectional*. Penelitian ini dilaksanakan di Klinik Mata Mojoagung Jombang.

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pasien katarak di Klinik Mata Mojoagung pada bulan Mei - Juni 2016.

Sampel penelitian ditentukan dengan cara *nonprobability sampling*. Penarikan sampel dilakukan secara *Accidental sampling* sejumlah 67 responden. Instrumen penelitian menggunakan kuesioner.

Data akan dianalisis secara statistik dengan menggunakan uji regresi linier berganda. Analisis tersebut dilakukan untuk mengetahui pengaruh sikap terhadap perilaku, norma subyektif, persepsi pengendalian diri terhadap niat melakukan operasi katarak.

HASIL dan PEMBAHASAN

Analisis Pengaruh Sikap Terhadap Perilaku, Norma Subyektif dan Persepsi Pengendalian Diri Terhadap Niat melakukan operasi Katarak.

Untuk mengetahui pengaruh sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan persepsi pengendalian diri terhadap niat melakukan operasi katarak digunakan analisis regresi linier berganda dengan menggunakan program komputer. Hasil uji regresi linier berganda dapat dilihat pada Tabel 2

Hasil koefisien = 0,379, ini menunjukkan bahwa variabel sikap terhadap perilaku memiliki hubungan searah yang signifikan dengan niat melakukan operasi katarak. Koefisien dari sikap terhadap perilaku menunjukkan hasil yang paling besar dibanding dengan variabel penelitian yang lain, sehingga dapat diartikan bahwa sikap terhadap perilaku memberikan kontribusi yang paling besar dalam permodelan regresi linier berganda niat untuk melakukan operasi katarak. Dapat disimpulkan bahwa sikap terhadap perilaku memiliki pengaruh yang nyata terhadap niat untuk melakukan operasi katarak.

Tabel 2. Hasil Uji Regresi Linier Berganda sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan persepsi pengendalian diri terhadap niat melakukan operasi katarak di Klinik Mata Mojoagung, Jombang, 2016

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	S.E	Beta		
Constant	6,268	0,560		11,195	0,000
Sikap Terhadap Perilaku	0,026	0,009	0,379	2,928	0,005
Norma Subyektif	0,016	0,007	0,246	2,226	0,030
Persepsi Pengendalian Diri	0,024	0,010	0,258	2,299	0,025

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Yakasai (2015). Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Jung Lee (2010), dan penelitian Haghghi (2012), menunjukkan bahwa sikap terhadap perilaku merupakan faktor yang paling besar pengaruhnya terhadap niat. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Ratna Listiana Dewanti (2014), menunjukkan bahwa sikap terhadap perilaku tidak berpengaruh terhadap niat. Hal ini dimungkinkan karena perbedaan karakter responden dan lokasi penelitian.

Norma subyektif menghasikan nilai p sebesar $0,030 < 0,05$. Hasil ini menyimpulkan bahwa norma subyektif berpengaruh signifikan terhadap niat melakukan operasi katarak. Pengaruh norma subyektif adalah positif dengan koefisien regresi sebesar 0,016. Hal ini berarti norma subyektif yang semakin mendukung, akan meningkatkan secara signifikan niat pasien untuk melakukan operasi katarak.

Variabel norma subyektif menghasilkan nilai koefisien = 0,246, hal ini menunjukkan bahwa variabel norma subyektif memiliki hubungan yang signifikan dengan niat untuk melakukan operasi katarak, dengan kata lain semakin besar motivasi responden untuk mengikuti keinginan atau saran dari orang-orang terdekatnya maka akan semakin besar pula niatnya untuk melakukan operasi katarak. Berdasarkan hasil secara keseluruhan, variabel norma subyektif memiliki pengaruh yang paling kecil dalam permodelan regresi linier terhadap niat dalam memilih tempat untuk melakukan operasi katarak.

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Dewanti (2014), dan Cruz dkk (2015), menunjukkan bahwa norma subyektif memiliki pengaruh yang paling besar terhadap niat. Hal ini mungkin disebabkan karena perbedaan karakter responden dan lingkungan sehingga memiliki dampak yang berbeda.

Persepsi pengendalian diri menghasikan nilai p sebesar $0,025 < 0,05$. Hasil ini menyimpulkan bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap niat melakukan operasi katarak. Pengaruh persepsi kontrol perilaku adalah positif dengan koefisien regresi sebesar 0,024. Hal ini berarti semakin mendukungnya persepsi kontrol perilaku, akan meningkatkan secara signifikan niat pasien untuk melakukan operasi katarak.

Variabel persepsi pengendalian diri menghasilkan nilai $\beta = 0,257$ menunjukkan besarnya kontribusi variabel persepsi pengendalian diri dalam memprediksi niat melakukan operasi katarak. Variabel persepsi pengendalian diri memiliki kontribusi yang lebih kecil daripada variabel sikap terhadap perilaku namun lebih besar dari variabel norma subyektif dalam permodelan regresi niat melakukan operasi katarak. Sama seperti penelitian yang dilakukan oleh Cruz, dkk (2015), menunjukkan hasil bahwa persepsi pengendalian diri merupakan faktor urutan ke dua yang memiliki pengaruh terhadap niat.

Persepsi pengendalian diri menggambarkan tentang perasaan kemampuan individu dalam melakukan suatu perilaku, persepsi mengenai kemudahan atau kesulitan dalam melaksanakan

perilaku. Dalam teori perilaku berencana, persepsi pengendalian diri mengacu pada persepsi seseorang terhadap sulit atau tidaknya untuk melakukan tindakan yang diinginkan, terkait dengan keyakinan akan tersedianya atau tidak sumber daya dan kesempatan yang diperlukan untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Semakin besar faktor pendukung dan kesempatan yang ada dan semakin sedikit hambatan yang dimiliki maka akan semakin besar pula persepsi individu untuk dapat mengontrol atau melakukan perilaku tersebut.

Pengujian pengaruh sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan persepsi pengendalian diri terhadap niat melakukan operasi katarak dilakukan dengan menggunakan uji regresi linier berganda. Hasil yang di dapatkan adalah variabel sikap terhadap perilaku, norma subyektif, persepsi pengendalian diri menunjukkan ada pengaruh yang signifikan terhadap niat memilih tempat operasi katarak. *Theory of planned behavior* menggambarkan bahwa niat dipengaruhi oleh tiga variabel yaitu sikap terhadap perilaku, norma subyektif, persepsi pengendalian diri, hal ini sama dengan hasil penelitian ini yang menunjukkan ketiga variabel tersebut dapat mempengaruhi niat. Penelitian lain yang dilakukan oleh Jung Lee (2010), Haghghi (2012), Cruz,dkk (2015) dan Yakasai (2015) menunjukkan hasil bahwa sikap terhadap perilaku, norma subyektif, persepsi pengendalian diri menunjukkan ada pengaruh yang signifikan terhadap niat. Dari ketiga variabel yang berpengaruh terhadap niat, variabel sikap terhadap perilaku yang memiliki pengaruh paling besar dibanding dengan

variabel lainnya, hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sigit (2006), Jung Lee (2010), dan Yakasai (2015).

Tabel 3. Koefisien Determinasi (r^2) Pengaruh Parsial

Variabel Bebas	R	r^2
Sikap Terhadap Perilaku	0,346	0,1197
Norma Subyektif	0,270	0,0729
Persepsi Kontrol Perilaku	0,278	0,0772

Dari Tabel 3 diketahui variabel bebas yang memiliki nilai r^2 parsial paling besar adalah sikap terhadap perilaku yaitu 0,1197 atau 11,97%. Hasil ini menyimpulkan bahwa sikap terhadap perilaku adalah faktor yang berpengaruh dominan (paling besar) terhadap niat pasien untuk melakukan operasi katarak.

Sikap terhadap perilaku menjadi variabel yang paling dominan dimungkinkan karena sikap didapatkan dari suatu keyakinan orang tersebut tentang sikap yang akan dilakukan. Secara umum seseorang dapat membentuk keyakinannya dengan mengaitkannya dengan hal lain misalnya dengan suatu peristiwa atau pengalaman orang lain yang pernah diketahui, tentang biaya yang dikeluarkan sehingga terbentuklah sikap yang positif atau negatif (Ajzen,1991). Semakin besar rasa ingin sembuh maka semakin meningkat pula niat untuk melakukan operasi katarak. Semakin memiliki penilaian yang positif terhadap kegagalan dari operasi katarak maka semakin meningkat pula niat untuk melakukan operasi katarak.

Pengaruh yang ditunjukkan variabel persepsi pengendalian diri terhadap niat berada diantara sikap dan norma subyektif. Dimungkinkan karena persepsi yang dimiliki individu terhadap kemudahan dan kesulitan dalam mewujudkan perilaku dirasa lebih kuat untuk mewujudkan niat dibanding dengan anjuran dari orang lain (norma subyektif).

Variabel norma subyektif merupakan variabel yang memiliki pengaruh paling kecil dibandingkan dengan variabel lainnya, hal ini dimungkinkan karena tidak sepenuhnya keyakinan yang dimiliki individu terhadap saran dari orang yang dianggapnya penting, motivasi untuk mematuhi yang dimiliki tidak terlalu besar sehingga pengaruhnya untuk memunculkan niat tidak terlalu besar.

SIMPULAN

Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa aplikasi *Theory of Planned Behavior* yang meliputi sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan persepsi pengendalian diri berpengaruh signifikan terhadap niat untuk melakukan operasi katarak.

Sikap terhadap perilaku memiliki pengaruh yang paling besar dalam membangkitkan niat melakukan operasi katarak. Hal ini mengindikasikan bahwa Semakin besar rasa ingin sembuh maka semakin meningkat pula niat untuk melakukan operasi katarak. Semakin memiliki penilaian yang positif terhadap kegagalan dari operasi katarak maka semakin meningkat pula niat untuk melakukan operasi katarak.

Persepsi pengendalian diri adalah urutan kedua yang berpengaruh dalam membangkitkan niat melakukan operasi katarak. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kepercayaan dalam mengendalikan diri untuk sembuh maka semakin meningkat pula niat untuk melakukan operasi katarak. Semakin besar persepsi pengendalian diri maka semakin berniat untuk melakukan operasi katarak.

Norma subyektif merupakan urutan ketiga yang berpengaruh dalam membangkitkan niat untuk melakukan operasi katarak. Semakin besar motivasi responden untuk mengikuti keinginan atau saran dari orang-orang terdekatnya maka akan semakin besar pula niatnya untuk melakukan operasi katarak. Variabel norma subyektif merupakan variabel yang memiliki pengaruh paling kecil dibandingkan dengan variabel lainnya, hal ini dimungkinkan karena tidak sepenuhnya keyakinan yang dimiliki individu terhadap saran dari orang yang dianggapnya penting, motivasi untuk mematuhi yang dimiliki tidak terlalu besar sehingga pengaruhnya untuk memunculkan niat tidak terlalu besar.

Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan Klinik Mata Mojoagung dapat menciptakan nilai positif, keyakinan dan nilai subyektif sesuai dengan yang diinginkan oleh pasien, misalnya dengan meningkatkan mutu pelayanan, menambah nilai positif yang dimiliki seperti memiliki dokter spesialis mata yang profesional dengan kompetensi ketrampilan dapat melakukan operasi katarak dengan metode *Phacoemulsification* yang hanya membutuhkan waktu rata-rata 10 sampai 15 menit.

Menambah keyakinan pasien dapat dilakukan dengan cara meminimalkan tingkat kegagalan dalam melakukan tindakan operasi katarak. Hal ini dapat dikemas dalam suatu promosi mengenai keunggulan Klinik Mata Mojoagung sehingga dapat meningkatkan niat pasien untuk melakukan operasi katarak.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I., 1991. Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Volume 50, pp. 179-211.
- Ajzen, I., 2004. Questions Raised by a Reasoned action Approach: Comment on Ogden. *Healty Psychology*, 23(4), pp. 431-434
- Ajzen, I., 2006. *Constructing a TPB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations*. [Online] Available at: <http://www.people.umass.edu> [Accessed 27 2015].
- Cruz, L. D., Suprpti, N. W. S., Yasa, N. N. K., 2015. Aplikasi Theory of Planned Behavior Dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha Bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Unpaz Dili Timor Leste. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 4(12), pp. 895-920.
- Dewanti, R. L., 2014. Prediksi Minat Mahasiswa Untuk Berwirausaha Menggunakan Pendekatan Theory of Planned Behavior. *Telaah Bisnis*, 15(2).
- Haghighi, M., 2012. An Application of the Theory of Planned behavior (TBP) in describing Customers' Use of Cash Cards in Points of Sale (POS). *International Journal of Learning and Development*, 2(6).
- Jung Lee, F. A. C. a. J. L., 2010. Theory of Planned Behavior and Teachers Decisions Regarding Use of Educational Technology. *Educational Technology and Society*, 13(1), pp. 152-164.
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia nomor 9 Tahun 2014 tentang Klinik.
- Sigit, M., 2006. Pengaruh Sikap dan Norma Subyektif Terhadap Niat Beli Mahasiswa Sebagai Konsumen Potensial Produk Pasta Gigi Close Up. *Jurnal Siasat Bisnis*, Volume 11, pp. 81-91.
- Yakasai, A. B. M., 2015. Testing the Theory of Planned Behavior in Determining Intention to use Digital Coupon among University Students. *International Accounting and Business Conference*, 4(31), pp. 186-1.