

**Universitas Ngudi Waluyo Ungaran**  
**Program Studi S1 Farmasi**  
**Skripsi, Februari 2020**  
**Vivi Septiandri K.**  
**050115A092**

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Masyarakat dalam Menjual Obat di Warung**  
**xv + 147 halaman + 31 tabel + 2 gambar + 16 lampiran**

### **ABSTRAK**

**Latar Belakang :** Swamedikasi menjadi alternatif yang diambil masyarakat untuk meningkatkan keterjangkauan pengobatan masyarakat memerlukan pedoman yang terpadu agar tidak terjadi kesalahan pengobatan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku masyarakat dalam menjual obat di warung.

**Metode :** Desain penelitian ini deskriptif korelasional. Populasi penelitian ini masyarakat yang menjual obat di warung dengan jumlah sampel 68 responden menggunakan metode *total sampling*. Alat pengambilan data menggunakan kuesioner. Analisis data diolah dengan menggunakan analisis faktor.

**Hasil :** Sebagian besar pengetahuan tentang keuntungan dan kerugian kategori sedang (51,5%), tentang penggolongan obat kategori baik (42,6%), tentang informasi etiket obat kategori baik (52,9%), tentang penyimpanan kategori baik (64,79%), tentang faktor sosial kategori baik (42,6%) dan tentang faktor personal kategori cukup (57,4%). Faktor yang mempengaruhi perilaku masyarakat dalam menjual obat di warung yaitu pengetahuan tentang keuntungan dan kerugian (54,907%) dan pengetahuan tentang penggolongan obat (24,309%) yang diambil dari analisis faktor berdasarkan hasil ekstraksi faktor.

**Simpulan :** Faktor pengetahuan tentang keuntungan dan kerugian menjadi faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap perilaku masyarakat dalam menjual obat di warung.

**Kata Kunci** : perilaku masyarakat, menjual obat di warung

Universitas Ngudi Waluyo  
Pharmacy Study Program  
[Final Project](#), Februari 2020  
Vivi Septiandri K.  
050115A092

**Factors Affecting Community Behavior in Selling Drugs in Stalls"**  
xv + 147 pages + 31 tables + 2 pictures + 16 attachments

### ABSTRACT

**Background:.** Self-medication as an alternative taken by the community to improve the affordability of community medicine requires assistance to be done so that no treatment errors occur. The Objective is to examine the factors that influence the community in selling drugs in a food stall.

**Method:** This research used correlational descriptive research design. The population of this research was the community that sells drugs in the stall with a sample of 68 respondents using total sampling method. The data collection tool used a questionnaire. Data analysis was processed using factorial analysis.

**Results:** Most of the knowledge about the advantages and disadvantages was in moderate category (51,5%), about the classification of drugs was in the good category (42,6%), about the information on the medicine category was in the good category (52,9%), about the storage was in good category (64,79% ), about the social factors was in good category (42,6%) and about the personal factors was in enough category (57,4%). Factors that influence of the community in selling drugs in the stall are knowledge about the advantages and disadvantages (54,907%) and knowledge about grouping drugs (24,309%) taken from factor analysis to produce factor extraction.

**Conclusion:** The profit and loss factor is the most dominant factor towards people's behavior in selling drugs in a stall.

**Keywords** : community habits, selling drugs in stalls