

Laporan Penelitian

Berbagai pertimbangan utama dokter gigi dalam memilih produk bahan tambal: Studi observasional

Andrian Jonathan Harlinton¹
Kosterman Usri^{2*}
Veni Takarini²

*Korespondensi:
kosterman@unpad.ac.id

Submisi: 03 Agustus 2022
Revisi: 01 Juni 2023
Penerimaan: 27 Juni 2023;
Publikasi Online: 30 Juni 2023
DOI: [10.24198/pjdrs.v7i2.41086](https://doi.org/10.24198/pjdrs.v7i2.41086)

¹Program Studi Sarjana Kedokteran Gigi, Fakultas Kedokteran Gigi Universitas Padjadjaran, Bandung, Indonesia

²Departemen Ilmu dan Teknologi Material Kedokteran Gigi, Fakultas Kedokteran Gigi Universitas Padjadjaran, Bandung, Indonesia

ABSTRAK

Pendahuluan: Dokter gigi sebagai pengguna dan pembeli produk bahan tambal tentunya memiliki berbagai pertimbangan dalam memilih produk bahan tambal yang akan digunakan dalam merawat pasien. Terdapat beberapa pertimbangan yang dipikirkan oleh dokter gigi saat memilih suatu produk material bahan tambal, diantaranya yaitu pertimbangan kualitas, pertimbangan harga dan pertimbangan-pertimbangan lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berbagai pertimbangan dokter gigi dalam memilih produk bahan tambal. **Metode:** Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yang menggunakan teknik sampel insidental. Populasi penelitian ini adalah seluruh dokter gigi yang terdaftar pada organisasi PDGI Kota Bandung, dengan sampel berjumlah 315 dokter gigi. Penelitian ini menggunakan kuesioner daring yang berisi 10 butir pertanyaan mengenai berbagai pertimbangan dari dokter gigi dalam memilih suatu produk bahan tambal, yang menggunakan skala Likert dengan skor 1-5. Uji validitas dari penelitian ini menggunakan uji bivariate pearson, sedangkan untuk uji reliabilitas menggunakan uji *test-retest*. **Hasil:** Setelah kuesioner dibagikan ke seluruh sampel, skor Likert yang didapatkan dihitung reratanya menggunakan microsoft excel. Secara berurutan berbagai pertimbangan dan skor Likert reratanya adalah: kualitas bahan tambal (4,83), kemudahan aplikasi (4,58), biokompatibilitas (4,56), ketersediaan (4,28), harga (4,18), pilihan personal (4,03), ulasan (4,00), diskon (3,60), merek (3,58), kemasan (2,97). **Simpulan:** pertimbangan kualitas, biokompatibilitas dan kemudahan aplikasi dari bahan tambal, merupakan 3 pertimbangan utama yang mempengaruhi dokter gigi dalam memilih suatu produk bahan tambal gigi. Sedangkan pertimbangan kemasan produk merupakan pertimbangan yang kurang diperhatikan oleh dokter gigi saat memilih suatu produk bahan tambal.

KATA KUNCI: bahan tambal gigi, pertimbangan, pemilihan produk

Dentists' Considerations in Choosing Dental Filling Material Products: An Observational Study

ABSTRACT

Introduction: Dentists as users and buyers of filling material products have various considerations in choosing filling material products to treat their patients. Several considerations are made by dentists when selecting and purchasing a filling material product, including quality considerations, price considerations, and other considerations. This study aims to analyze the various considerations in selecting dental filling products. **Methods:** The type of this research is descriptive research using incidental sampling techniques. The population of this study were all dentists registered within the organization of PDGI in the City of Bandung, with a sample of 315 dentists. This research used an online questionnaire containing 10 Likert scale questions regarding various considerations from dentists in choosing a filling material product, with a score of 1-5. The validity test of this research used bivariate pearson, while the reliability test used *test-retest*. **Results:** After the questionnaires were distributed to all samples, the Likert scores obtained were averaged using Microsoft Excel. Sequentially the various considerations and their average Likert score are: quality of filling material (4.83), ease of application (4.58), biocompatibility (4.56), availability (4.28), price (4.18), personal preference (4.03), product reviews (4.00), discounts (3.60), brands (3.58), and packaging (2.97). **Conclusion:** considerations of quality, biocompatibility, and ease of application in dental filling material products are the 3 main considerations that influence dentists in choosing a dental filling product. Meanwhile, consideration of product packaging is a consideration that dentists pay little attention to when choosing a product for dental filling materials.

KEY WORDS: dental filling material, choosing product, considerations

PENDAHULUAN

Penyakit gigi dan rongga mulut paling umum di dunia dan Indonesia adalah karies gigi. Karies merupakan suatu penyakit yang menyerang jaringan keras gigi. Gigi berlubang atau karies gigi disebabkan oleh aktivitas biologis dan kimiawi mikroorganisme yang memfermentasikan karbohidrat menjadi zat asam yang dapat merusak jaringan keras gigi dengan sangat mudah.¹ Karies yang meluas dapat menyebabkan nyeri gigi yang ekstensif atau bahkan kematian pulpa. Maka oleh karena itu tentunya diperlukan penanganan dari dokter gigi dengan segera, penanganan tersebut berupa pembuatan restorasi/tumpatan pada gigi tersebut.² Prosedur restorasi gigi ini tidak hanya mencegah kerusakan yang lebih besar lagi pada gigi tersebut, tetapi juga mengembalikan fungsi gigi tersebut. Produk bahan tambal seiring waktu juga mengalami perkembangan baik dari segi kekuatan, estetika, dan kemudahan pengaplikasiannya.^{3,4}

Material bahan tambal merupakan bagian besar dari ruang lingkup material restoratif kedokteran gigi. Bahan tambal merupakan material yang diinsersikan ke dalam kavitas hasil preparasi, dengan tujuan untuk merestorasi gigi yang telah rusak. Dokter gigi sebagai pengguna dan pembeli material tindak bahan tambal tentunya memiliki berbagai pertimbangan mengenai produk bahan tambal yang akan digunakan untuk merawat pasien mereka.^{5,6} Namun sangat disayangkan sampai saat ini masih terdapat banyak produk bahan tambal dibawah standar (seperti barang tiruan, *expired* atau kondisi lainnya) yang masih beredar di pasaran, yang mana bila dibiarkan dapat berdampak buruk bagi pasien maupun sang dokter. Ada beberapa pertimbangan yang dapat memengaruhi pembelian terhadap suatu produk material bahan tambal, yaitu pertimbangan klinis, pertimbangan finansial dan pertimbangan lainnya.^{7,8}

Proses pemilihan dan pembelian bahan tambal idealnya melibatkan analisis kasus, pertimbangan persyaratan bahan tambal yang diperlukan, dan produk bahan tambal yang tersedia di pasaran yang nantinya akan mengarah kepada produk bahan tambal yang sesuai.⁸ Pertimbangan-pertimbangan klinis tersebut diantaranya seperti apakah produk bahan tambal tersebut memiliki kualitas yang baik dan sesuai dengan persyaratan-persyaratan yang diperlukan? Apakah produk bahan tambal dapat dengan baik dan mudah untuk diaplikasikan? dan juga apakah bahan tersebut aman dan biokompatibel bagi sang dokter gigi dan pasien secara bersamaan.⁹⁻¹²

Selain dari pertimbangan-pertimbangan klinis tentunya juga terdapat pertimbangan finansial dan pertimbangan lain yang dipikirkan seorang dokter gigi dalam memilih dan membeli produk bahan tambal diantaranya seperti; apakah kualitas yang dimiliki oleh produk tersebut sudah sesuai dengan harga yang ditawarkan.¹³ Lalu apakah produk tersebut dapat tersedia di pasaran secara kontinu atau tidak, serta apakah merek dari bahan tambal tersebut adalah merek yang terkenal dan terpercaya.¹⁴⁻¹⁶

Dalam proses jual-beli produk bahan tambal, terdapat banyak pihak pemangku kepentingan yang terlibat diantaranya seperti konsumen, produsen, distributor dan badan standardisasi. Konsumen merupakan individu yang menggunakan berbagai hasil produksi, yang mana untuk produk bahan tambal ini adalah dokter gigi. Produsen merupakan perusahaan penghasil produk bahan tambal.¹⁷ Distributor merupakan individu atau kelompok yang berperan dalam menyalurkan barang dan jasa, dapat berupa importir, eksportir dan toko-toko penjual produk kedokteran gigi.¹⁸ Badan standardisasi dan badan registrasi merupakan organisasi yang berperan dalam menetapkan standar dan mengatur regulasi mengenai peredaran dari produk bahan tambal.¹⁸

Sampai saat ini masih belum ada penelitian di Indonesia, khususnya kota Bandung yang membahas mengenai pertimbangan dalam memilih dan membeli produk bahan tambal secara khusus. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berbagai pertimbangan dokter gigi dalam memilih produk bahan tambal.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif menggunakan metode survei melalui kuesioner daring. Bagian pertama dari kuesioner berisikan narasi penjelasan serta *informed consent*. Bagian kedua dari kuesioner berisikan informasi sosiodemografi dokter gigi. Bagian ketiga dari kuesioner berisikan 10 poin pertimbangan dengan menggunakan skala Likert dengan skala 1 (skor terendah)- 5 (skor tertinggi) untuk mengukur sikap dan pendapat responden secara kuantitatif mengenai pertimbangan dokter gigi dalam memilih produk bahan tambal kedokteran gigi. Populasi penelitian ini adalah dokter gigi yang merupakan anggota Persatuan Dokter Gigi Indonesia di wilayah Kota Bandung yang pada saat kuesioner ini dibagikan berjumlah 1485 dokter gigi.

Kuesioner ini disebar ke 1485 dokter gigi, tetapi hanya terdapat 315 dokter gigi yang merespons kuesioner ini dan dijadikan sampel dalam penelitian ini. Untuk perhitungan sampel pada penelitian ini menggunakan software microsoft excel. Kriteria inklusi penelitian ini adalah partisipan yang memiliki nomor whatsapp aktif. Sedangkan kriteria eksklusi penelitian ini adalah partisipan yang mengisi kuesioner melewati batas waktu yang telah ditentukan. Pengolahan data yang didapatkan dilakukan dengan menggunakan microsoft excel dan hasil analisis data kemudian akan dinyatakan sebagai angka (frekuensi) dan persentase dalam bentuk tabel.

Penelitian ini dilakukan selama 1 bulan dan dilaksanakan pada bulan Februari 2022. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik nonprobability sampling, yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Sedangkan teknik penentuan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik *incidental sampling*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu subjek yang masuk kategori populasi yang secara kebetulan/insidental merespons peneliti dapat digunakan sebagai sampel.¹⁹

Uji validitas instrumen pada penelitian ini dilakukan dengan rumus korelasi product moment dari Pearson dengan bantuan Microsoft Excel. Standar pengukuran yang digunakan untuk menentukan validitas suatu item dikatakan valid apabila didapatkan r hitung $>$ r tabel (0,361).¹⁹ Hasil uji validitas instrumen penelitian menggunakan uji bivariate pearson, yang mana menunjukkan bahwa instrumen penelitian kali ini adalah valid, karena didapatkan hasil r hitung yang lebih besar dari r tabel (0,361) pada ke-10 butir pertanyaan kuesioner.

Pengujian reliabilitas dilakukan terhadap item valid dan dilakukan sebanyak 2 kali menggunakan kuesioner yang sama dengan rentang waktu berbeda selama 1 minggu pada 30 responden. Selanjutnya perhitungan uji reliabilitas juga menunjukkan ke- 10 butir soal sangat reliabel dengan nilai uji *test-retest* 0,885.

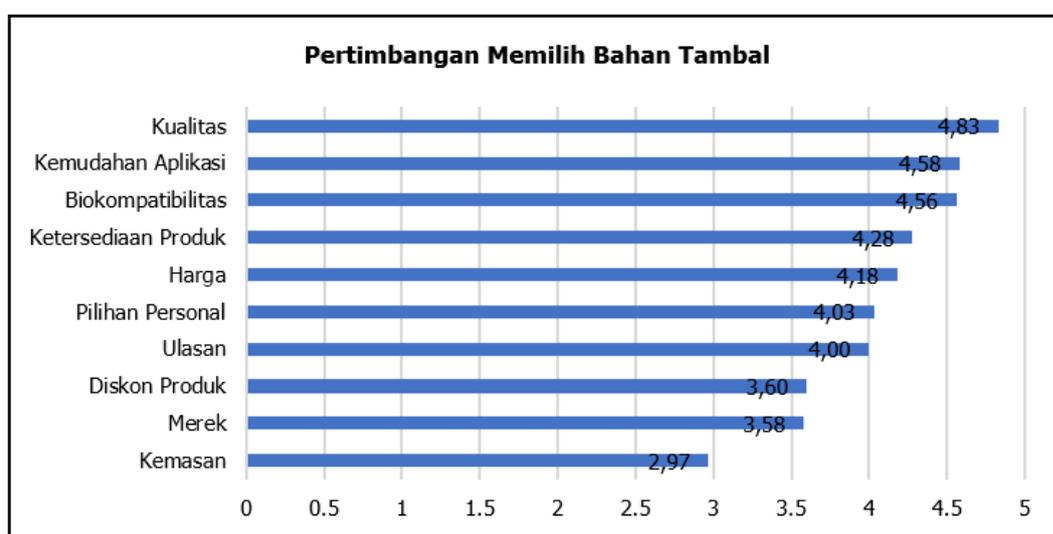
Beberapa informasi tambahan yang dikumpulkan dari kuesioner meliputi usia dan jenis kelamin dari dokter gigi, serta berbagai pertimbangan dari dokter gigi saat memilih suatu produk bahan tambal diantaranya: kualitas bahan tambal, kemudahan pengaplikasian bahan tambal, biokompatibilitas produk bahan tambal, harga produk bahan tambal, diskon produk bahan tambal, kemasan produk bahan tambal, pilihan personal/preferensi dokter gigi, merek bahan tambal, ulasan sejawat dokter gigi terhadap produk bahan tambal, dan ketersediaan produk bahan tambal di pasaran.²⁰⁻²⁴

HASIL

Tabel 1. Data demografi dan karakteristik responden

Karakteristik	Frekuensi (%)
Jenis Kelamin	
Laki-laki	72 (22,9%)
Perempuan	243 (77,1%)
Usia Dokter Gigi	
Usia > 50 tahun	101 (32,1%)
Usia < 50 tahun	214 (67,9%)

Data demografi dan karakteristik responden dapat dilihat pada Tabel 1. Kuesioner daring ini disebar ke 1485 dokter gigi, dan terdapat 315 dokter gigi yang merespons kuesioner ini. Untuk kelompok jenis kelamin, mayoritas dokter gigi yang merespons berjenis kelamin perempuan dengan persentase 77,1%. Sedangkan untuk kelompok usia, mayoritas responden yang merespons kuesioner ini berasal dari kelompok usia dibawah 50 tahun sebesar 67,9%.



Gambar 1. Berbagai pertimbangan memilih bahan tambal, skor pada gambar batang memiliki indikasi sebagai berikut; 1 = tidak penting, 2 = kurang penting, 3 = cukup penting, 4 = penting dan 5 = sangat penting

Skor keseluruhan dari jawaban responden pada kuesioner pertimbangan dalam membeli produk bahan tambal gigi dapat dilihat pada Gambar 1. Pertimbangan kualitas mendapatkan skor tertinggi dengan skor keseluruhan rerata 4,83 dari 5 yang selanjutnya diikuti secara berurutan pertimbangan kemudahan aplikasi (skor = 4,58), biokompatibilitas (skor = 4,56), ketersediaan produk (skor = 4,28), harga produk (skor = 4,18), pilihan personal (skor = 4,03), ulasan sejawat dokter gigi (skor = 4,00), produk yang sedang diskon (skor = 3,60), merek (skor = 3,58) dan kemasan sebagai pertimbangan dengan skor rerata terendah yaitu 2,97 dari 5.

PEMBAHASAN

Penelitian ini memiliki tujuan utama untuk mengevaluasi gambaran dari berbagai pertimbangan dokter gigi dalam memilih produk bahan tambal. Tujuan ini telah tercapai, karena dari 1485 dokter gigi yang ada di Kota Bandung, terdapat 315 dokter gigi yang menjadi sampel dalam penelitian kali ini dan dengan begitu penelitian ini dapat merepresentasikan berbagai pertimbangan dokter gigi dalam memilih produk bahan tambal. Pemilihan produk merupakan suatu proses memilih sejumlah barang dan jasa, yang dilakukan berdasarkan informasi yang didapat tentang produk pada saat munculnya kebutuhan dan atau keinginan.²⁵ Pemilihan produk merupakan kegiatan yang berfungsi untuk mendapatkan suatu produk dengan kualitas yang diharapkan di waktu yang tepat, disertai kuantitas yang diperlukan dari sumber terpercaya dengan harga yang sesuai.²⁰

Data dari gambar 1 menunjukkan bahwa kualitas produk bahan tambal, merupakan pertimbangan dengan skor tertinggi (skor Likert 4,83 dari 5). Saat membahas mengenai kualitas dari suatu produk bahan tambal, banyak sekali aspek yang perlu diperhatikan diantaranya seperti; daya tahan terhadap gaya oklusal dan friksi, sensitivitas terhadap cairan rongga mulut, koefisien ekspansi bahan tambal, daya ikat antar permukaan bahan tambal dengan gigi, estetika yang baik serta keawetan atau daya tahan bahan tambal tersebut di dalam mulut pasien.

Skor yang sangat tinggi dari pertimbangan kualitas produk menunjukkan bahwa kualitas produk merupakan pertimbangan yang terutama dan sangat penting terhadap keputusan pembelian dari dokter gigi. Penelitian ini berkorelasi positif dengan penelitian sebelumnya dari Weenas *et al.*,²¹ dan Kodu *et al.*,²⁶ yang menunjukkan bahwa kualitas dari suatu produk memiliki korelasi positif terhadap pertimbangan pembelian. Hasil ini menunjukkan bahwa dokter gigi dalam membeli produk bahan tambal pastinya akan mempertimbangkan kualitas yang dapat diperoleh dari biaya yang harus dikeluarkan.

Selain kualitas dari produk bahan tambal, biokompatibilitas juga merupakan suatu sifat yang diperlukan dari suatu produk bahan tambal. Biokompatibilitas didefinisikan sebagai kemampuan sebuah material untuk mendapatkan respon biologis yang sesuai pada aplikasi jaringan tertentu pada tubuh.³ Christensen dan Gordon *et al.*,⁷ dalam *Journal of American Dental Association* menyatakan bahwa masih ada produk kedokteran gigi yang palsu atau produk asli tetapi tidak memenuhi standar yang berada di pasaran.⁷ Hal ini tentu dapat membahayakan pasien bila sang dokter gigi secara sadar atau tidak sadar menggunakan produk tersebut. Oleh karena itu dokter gigi perlu lebih teliti dalam memilih produk dan membeli dari distributor terpercaya di pasaran.

Selanjutnya bila kita membahas mengenai suatu produk tertentu tentunya kita juga perlu membahas kemudahan penggunaan dari produk tersebut, seiring dengan perkembangan zaman produk bahan tambal terus mengalami perkembangan dan kemajuan. Para produsen berlomba-lomba untuk membuat produk bahan tambal yang lebih mudah untuk digunakan untuk dokter gigi.²⁷ Gambar 1 menunjukkan bahwa dokter gigi berpendapat bahwa pertimbangan biokompatibilitas dan kemudahan aplikasi produk bahan tambal juga sangatlah penting terhadap pemilihan dari produk bahan tambal.

Menurut Anwar dkk¹³, harga adalah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Harga sebuah produk atau jasa dan diskon produk merupakan salah satu faktor penentu dalam permintaan pasar. Harga merupakan hal yang penting yang diperhatikan oleh konsumen dalam membeli produk atau jasa. Jika konsumen merasa cocok dengan harga yang ditawarkan, maka mereka akan cenderung melakukan pembelian ulang untuk produk yang sama. Gambar 1 menunjukkan, bahwa harga merupakan pertimbangan yang juga memiliki pengaruh yang penting terhadap keputusan pembelian produk bahan tambal. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Zaware *et al.*,²⁸ yang menunjukkan bahwa harga material kedokteran gigi merupakan suatu pertimbangan yang diperhitungkan oleh dokter gigi. Menurut Anwar dkk.,¹³ indikator yang digunakan untuk mengukur harga diantaranya seperti harga yang sesuai dengan manfaat, persepsi harga dan manfaat, harga barang yang terjangkau, persaingan harga, serta kesesuaian harga dengan kualitasnya.

Menurut Satyo dkk.,¹⁵ diskon merupakan pengurangan langsung dari harga barang pada pembelian dari selama suatu periode waktu yang dinyatakan distributor produk bahan tambal terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, karena jumlah distributor yang semakin banyak dan persaingan yang semakin ketat, tidak jarang para distributor menggunakan strategi penjualan berupa pemberian potongan harga/ diskon kepada dokter gigi untuk menarik minat mereka. Potongan harga/ diskon merupakan salah satu jenis dari promosi penjualan. Potongan harga adalah pengurangan harga produk dari harga normal dalam periode tertentu. Gambar 1 memperlihatkan bahwa potongan harga/diskon terhadap produk bahan tambal juga merupakan pertimbangan yang cukup penting terhadap pembelian produk bahan tambal (skor Likert 3,6 dari 5), hal ini sejalan dengan penelitian dari Satyo yang juga mengungkapkan bahwa diskon pada produk memiliki pengaruh yang cukup besar pada hasil penjualan produk.

Preferensi atau pilihan personal menurut Yu *et al.*,²⁹ merupakan suatu pilihan akan suatu barang yang lebih diinginkan dibandingkan barang lainnya. Pilihan personal ini dapat bervariasi dari seorang individu ke individu lainnya. Hal ini dapat memengaruhi keputusan pembelian dari suatu produk spesifik atau beberapa kategori produk.²⁹ Pilihan personal ini dapat meliputi diantaranya warna produk, fitur produk dan performa produk. Berdasarkan gambar 1 dapat dilihat bahwa pilihan personal merupakan salah satu pertimbangan yang penting pemilihan produk bahan tambal. Hal ini sejalan dengan penelitian dari Stephen dan Meong yang juga mengungkapkan bahwa pilihan personal memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap pemilihan dari suatu produk.³⁰

Ketersediaan produk di pasaran, tentu saja menjadikan konsumen lebih mudah dalam memperoleh produk yang diharapkan. Dokter gigi akan merasa dimudahkan jika produk bahan tambal yang diinginkan mudah diperoleh ataupun tersedia,^{14,18} oleh karena itu, produk harus didistribusikan oleh perusahaan dengan baik sehingga produk mudah diperoleh dan memicu dokter gigi memilih produk tersebut,³¹ artinya, ketersediaan produk merupakan cara yang cepat dan tepat untuk mewujudkan apa yang menjadi keinginan dan harapan konsumen dengan cara yang mudah diterima. Hasil ini sejalan dengan penelitian sebelumnya dari Apriando dkk.,¹⁴ ketersediaan produk juga menjadi pertimbangan yang sangat penting bagi konsumen dalam membeli suatu produk.

Ulasan produk merupakan suatu komentar dari seseorang untuk mendeskripsikan dan membandingkan kelebihan dan kekurangan dari suatu produk.²⁴ Gambar 1 memperlihatkan bahwa pertimbangan ini memiliki pengaruh yang cukup penting terhadap pemilihan produk bahan tambal, sejalan dengan penelitian dari Servanda, *et al.*,³² yang juga menemukan bahwa ulasan produk merupakan pertimbangan yang cukup penting dalam memengaruhi minat beli konsumen.

Ordun¹⁶ dalam penelitiannya menjelaskan bahwa merek lebih dari sekedar produk, tetapi merupakan label yang diberikan pada suatu kategori dan menunjukkan hubungan istimewa dan ikatan yang dimiliki dengan konsumen. Merek menandakan tingkat kualitas tertentu sehingga pembeli yang puas dapat dengan mudah memilih produk kembali. Loyalitas merek memberikan tingkat permintaan yang aman dan dapat diperkirakan bagi perusahaan, dan menciptakan penghalang yang mempersulit perusahaan lain untuk memasuki pasar.²⁶

Meskipun pesaing dapat meniru proses manufaktur dan desain produk, mereka tidak dapat dengan mudah menyesuaikan kesan yang tertinggal lama di pikiran orang dan organisasi selama bertahun-tahun melalui pengalaman dari menggunakan produk tersebut. Gambar 1 memperlihatkan bahwa merek merupakan pertimbangan yang cukup penting bagi dokter gigi dalam memilih suatu produk bahan tambal. Hal ini sejalan dengan penelitian dari Zaware *et al.*,²⁸ yang menunjukkan merek material kedokteran gigi merupakan pertimbangan yang penting terhadap pemilihan material oleh dokter gigi. Kemasan suatu produk tidak hanya digunakan sebagai pelindung terhadap produk, tetapi kemasan juga dapat digunakan sebagai media promosi dalam memikat konsumen untuk memilih suatu produk.³³

Gambar 1 memperlihatkan bahwa kemasan merupakan pertimbangan yang tidak terlalu penting bagi dokter gigi dalam memilih suatu produk bahan tambal. Hal ini bertentangan dengan penelitian dari Khuong yang menyatakan bahwa kemasan dari suatu produk dapat memberikan pengaruh yang cukup tinggi terhadap hasil penjualan.³⁴ Keterbatasan dalam penelitian ini adalah periode penelitian yang dilakukan pada era pandemi COVID-19, yang menyebabkan pengumpulan data kuesioner sulit dilakukan secara luring dan terbatas pada kuesioner daring saja. Hal ini menyebabkan jumlah sampel yang didapatkan menjadi kurang maksimal.

SIMPULAN

Pertimbangan kualitas, kemudahan aplikasi dan biokompatibilitas bahan tambal merupakan 3 pertimbangan utama bagi dokter gigi saat memilih suatu produk bahan tambal. Sedangkan pertimbangan kemasan produk merupakan pertimbangan yang kurang diperhatikan oleh dokter gigi saat memilih suatu produk bahan tambal.

Kontribusi Penulis: Kontribusi peneliti "Konseptualisasi, U.K.; T.V.; metodologi, U.K.; H.A.J.; perangkat lunak, T.V.; H.A.J.; validasi, T.V.; H.A.J.; analisis formal, H.A.J.; investigasi, T.V.; sumber daya, U.K.; kurasi data T.V.; penulisan penyusunan draft awal, H.A.J.; T.V.; penulisan-tinjauan dan penyuntingan, H.A.J, T.V.; visualisasi, U.K.; supervisi, T.V.; administrasi proyek, H.A.J.;

Pendanaan: Penelitian ini dibiayai secara mandiri oleh penulis.

Persetujuan Etik: Penelitian ini dilaksanakan sesuai dengan deklarasi Helsinki, dan telah disetujui Komisi Etik Universitas Padjadjaran No 63/UN6.KEP/EC/2022 pada tanggal 19 Januari 2022 untuk penelitian yang melibatkan manusia.

Pernyataan Dewan Peninjau Kelembagaan: "Penelitian ini dilaksanakan sesuai dengan deklarasi Helsinki, dan telah disetujui oleh Persatuan Dokter Gigi Cabang Kota Bandung (1378/SK/PDGI/III/2022 dan disahkan pada tanggal 5 Maret 2022)." untuk penelitian survei yang melibatkan dokter gigi di Kota Bandung.

Pernyataan Persetujuan Data: Semua penulis menyetujui artikelnya diterbitkan di Padjadjaran Journal of Dental Researchers and Students (PJDRS) Universitas Padjadjaran, dan memberikan akses data melalui email korespondensi penulis.

Konflik Kepentingan: Tidak ada konflik kepentingan.

DAFTAR PUSTAKA

- Sari M, Ghaisani ME. Knowledge, Attitude, Practice (Kap) Dokter Gigi Pada Pemilihan Dan Pemakaian Resin Komposit Di Surakarta Dan Sukoharjo. *JIKG (J Ilmu Ked Gigi)*. 2020; 3(1): 20–8. DOI: [10.23917/jikg.v3i1.10000](https://doi.org/10.23917/jikg.v3i1.10000)
- Ritter AV, Walter R, Boushell LW. Sturdevant's art and science of operative dentistry. *Sturdevant's Art and Science of Operative Dentistry*. 2018. 699 pp.
- Anusavice KJ, Shen C, Rawls HR. Phillip's Science of Dental Materials. 12th Ed. Missouri: Elsevier; 2013. 721–724, 94–108 p.
- Sakaguchi RL, Ferracane JL, Powers JM. Craig's restorative dental materials. 41th Ed. Craig's Restorative Dental Materials. 2018. 1–340 p.
- Council ADA, Scientific ON. Direct and indirect restorative materials. *J the Americ Dent Assoc*. 2013; 134(4): 463–72. DOI: [10.14219/jada.archive.2003.0196](https://doi.org/10.14219/jada.archive.2003.0196)
- Garg N, Garg A. Textbook of Operative Dentistry. 3rd Ed. Textbook of Operative Dentistry. New Delhi: Jaypee Brothers Medical Publishers; 2013. 500–7 p.
- Christensen GJ. Are you using "gray-market" or counterfeit dental products? *J Americ Dent Assoc*. 2011; 141(6): 712–5. DOI: [10.14219/jada.archive.2010.0262](https://doi.org/10.14219/jada.archive.2010.0262)
- McCabe JF, Angus Walls. Applied Dental Materials. 9th Ed. Blackwell Pub. 2018. 113, 312 p.
- Fuhrmann D, Murchison D, Whipple S, Vandewalle K. Properties of new glass-ionomer restorative systems marketed for stress-bearing areas. *Oper Dent*. 2020; 45(1): 104–10. DOI: [10.2341/18-176-l](https://doi.org/10.2341/18-176-l)
- Wuollet E, Tseveenjav B, Furuholm J, Waltimo-Sirén J, Valen H, Mulic A, et al. Restorative material choices for extensive carious lesions and hypomineralisation defects in children: A questionnaire survey among finnish dentists. *Eur J Paediatr Dent*. 2020; 21(1): 29–34. DOI: [10.23804/ejpd.2020.21.01.06](https://doi.org/10.23804/ejpd.2020.21.01.06)
- Burke FJT, Mackenzie L, Sands P. Dental materials - What goes where? Class I and II cavities. *Dent Update*. 2013; 40(4): 260–74. DOI: [10.12968/denu.2013.40.4.260](https://doi.org/10.12968/denu.2013.40.4.260)
- Haider Y, Dimashkieh M, Rayyan M. Survey of Dental Materials Used by Dentists for Indirect Restorations in Saudi Arabia. *Int J Prosthodont*. 2017; 30(1): 83–5. DOI: [10.11607/ijp.5019](https://doi.org/10.11607/ijp.5019)
- Anwar I, Satrio B. Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian. *J Ilmu dan Riset Manajemen*. 2015; 4(12): 1–15.
- Apriando JP, Soesanto H, Indriani F. Pengaruh Kualitas Produk dan Ketersediaan Produk Terhadap Keputusan Pembelian dengan Citra Merek Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Konsumen Minuman Energi M-150 di Kota Semarang). *J Sains Pemasaran Indonesia (Ind J Marketing Sci)*. 2019; 18(2): 166–83. DOI: [10.14710/ispi.v18i2.166-183](https://doi.org/10.14710/ispi.v18i2.166-183)
- Satyo MF. Pengaruh Diskon Harga, Merek Produk Dan Layanan Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian Garmen. *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*. 2013; 2(8): 1–19.
- Ordun G. Millennial (Gen Y) Consumer Behavior Their Shopping Preferences and Perceptual Maps Associated With Brand Loyalty. *Canadian Social Science [Internet]*. 2015; 11(4): 1–16. DOI: [10.3968/6697](https://doi.org/10.3968/6697)
- Kemendikbud RI. KBBI Daring [Internet]. 2016 [cited 2021 Oct 6]. Available from: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/>
- Vincent CJ, Blandford A. How do health service professionals consider human factors when purchasing interactive medical devices? A qualitative interview study. *Appl Ergon [Internet]*. 2017; 59: 114–22. DOI: [10.1016/j.apergo.2016.08.025](https://doi.org/10.1016/j.apergo.2016.08.025)
- Sugiyono. Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R & D. 19th Ed. Bandung: ALFABETA, cv; 2013.
- Baily P, Farmer D, Jessop C, Jones D. Purchasing Principles and Management. 9th Ed, Pearson Education. 2015. 1–5 p.
- Jackson RS Weenas - kualitas produk, harga, promosi dan kualitas pelayanan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian spring bed comforta. 2013; 1(4): 607–18. DOI: [10.35794/emba.1.4.2013.2741](https://doi.org/10.35794/emba.1.4.2013.2741)
- Susetyarsi T. Kemasan Produk Ditinjau Dari Bahan Kemasan, Bentuk Kemasan Dan Pelabelan Pada Kemasan serta Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Minuman Di Kota Semarang. *Jurnal STIE Semarang*. 2012; 4(3): 19–27.
- Gurau C. A life-stage analysis of consumer loyalty profile: Comparing Generation X and Millennial consumers. *Journal of Consumer Marketing*. 2012; 29(2): 103–13. DOI: [10.1108/07363761211206357](https://doi.org/10.1108/07363761211206357)
- Sudjatmika F. Pengaruh Harga, Ulasan Produk, Kemudahan dan Keamanan Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online Di Tokopedia. *AGORA*. 2017; 5(1): 1-7
- Faroh WN. Analisa pengaruh produk harga, promosi dan pelayanan terhadap keputusan pembelian "Studi pemasaran melalui jejaring social facebook Perawatan Wajah". 2017; 4(2): 1-22
- Kodu S. Harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan serta pengaruhnya terhadap keputusan pembelian mobil toyota avanza. *EMBA*. 2013; 1(3): 1251–9.
- Mine N, Yazicioğlu Ç, Yildirim K, Kiliç NP. A Study on Determining the Criteria that Parents Consider When Buying Children's Room Furniture. *The XXIX TH International Conference Research for Furniture Industry*. 2019; 6(4): 679–88.
- Zaware N, Pawar A, Kale S, Surve M. Exploration Of Market Potential Towards Dental Material Brands: An Assesment with Preferences Of Dentist in India. *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*. 2020; 24(7): 4015-24 DOI: [10.2139/ssrn.3819251](https://doi.org/10.2139/ssrn.3819251)
- Yu L, Westland S, Li Z, Pan Q, Shin MJ, Won S. The role of individual colour preferences in consumer purchase decisions. *Color Res Appl*. 2018; 43(2): 258–67. DOI: [10.1002/col.22180](https://doi.org/10.1002/col.22180)
- Westland S. The relationship between consumer colour preferences and product-colour choices The relationship between color preference and the cognitive mechanism of furniture purchase decision View project Light and Human Factors View project . *J Int Colour Asso*. 2015; 14, 47-56
- Steinhart Y, Mazursky D, Kamins MA. The process by which product availability triggers purchase. *Mark Lett*. 2013; 24(3): 217–28. DOI: [10.1007/s11002-013-9227-4](https://doi.org/10.1007/s11002-013-9227-4)

32. Servanda IRS, Reno Kemala Sari P, Ananda NA. Peran Ulasan Produk Dan Fot Produk Yang Ditampilkan Penjual Pada Marketplace Shopee Terhadap Minat Beli Pria Dan Wanita. *J Manaj Bisnis*. 2019; 2(2): 69–79. DOI: [10.37673/jmb.v2i2.526](https://doi.org/10.37673/jmb.v2i2.526)
33. Apriyanti ME. Pentingnya Kemasan terhadap Penjualan Produk Perusahaan. *Sosio e-kons*. 2018; 10(1): 20. DOI: [10.30998/sosioekons.v10i1.2223](https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i1.2223)
34. Khuong MN, Tran NTH. The Impacts of Product Packaging Elements on Brand Image and Purchase Intention — An Empirical Study of Phuc Long's Packaged Tea Products. *Int J Trade, Economics and Finance*. 2018; 9(1): 8–13. DOI: [10.18178/ijtef.2018.9.1.580](https://doi.org/10.18178/ijtef.2018.9.1.580)