



KAJIAN PEMETAAN PROFIL PESERTA PBPU BERDASARKAN KEMAMPUAN, KEMAUAN DAN KEPATUHAN MEMBAYAR IURAN TAHUN 2018

KEDEPUTIAN BIDANG RISET DAN PENGEMBANGAN

LATAR BELAKANG

Peningkatan cakupan peserta Pekerja Bukan Penerima Upah (PBPU) belum diikuti dengan kepatuhan pengumpulan iurannya. Ada kemungkinan ketidakpatuhan tersebut berhubungan dengan beragamnya variasi karakteristik peserta PBPU yang belum diimbangi dengan keragaman strategi pengumpulan iurannya.

Upaya peningkatan kolektibilitas iuran di kelompok peserta PBPU perlu mempertimbangkan profil dan segmentasi peserta karena adanya potensi variasi karakteristik yang tinggi dalam kelompok tersebut. Dengan variasi yang tinggi tersebut, peserta PBPU memerlukan intervensi dan rekomendasi kebijakan yang berbeda pula.

TUJUAN

Kajian ini bertujuan untuk mengetahui profil peserta PBPU berdasarkan kepatuhannya dalam membayar iuran dari aspek demografi, psikologi, pemasaran dan ekonomi untuk dirancang strategi khusus agar bersedia membayar iuran.

METODOLOGI

Rancangan kajian adalah kombinasi dari survei *cross sectional*, analisa data sekunder dan wawancara mendalam dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Responden survei sebanyak 4.000 peserta PBPU yang terdiri dari 2 (dua) kelompok yaitu: (1) patuh membayar; dan (2) menunggak iuran. Kajian dilaksanakan pada bulan Oktober s.d Desember 2018 di 9 (sembilan) provinsi dan 34 kabupaten/kota di 20 kantor cabang dengan jumlah peserta PBPU menunggak iuran terbesar.

HASIL

Pendekatan Demografi

- Peserta PBPU yang berusia produktif dan memiliki anak berusia di bawah 18 tahun cenderung menunggak iuran dibandingkan peserta PBPU yang tidak memiliki anak berusia di bawah 18 tahun.
- Peserta PBPU yang menikah lebih berpeluang menunggak iuran dibandingkan peserta yang tidak menikah.
- Hasil uji statistik menunjukkan nilai signifikan ($P\text{-value} < 0.05$) adanya perbedaan persentase status menunggak iuran yang signifikan berdasarkan **kelompok umur** (peserta PBPU dengan usia 26-40 paling banyak menunggak iuran); **kelompok status perkawinan** (peserta PBPU dengan status cerai hidup merupakan kelompok yang paling banyak menunggak iuran); **kelompok tingkat pendidikan** (peserta PBPU yang tamat Pendidikan S2/S3 merupakan kelompok yang paling banyak menunggak iuran); **kelompok agama** (peserta PBPU yang beragama Islam merupakan yang paling banyak menunggak iuran); **kelompok suku/etnis** (peserta PBPU yang berasal dari suku/etnis Banjar, Ambon, Arab, Banten, NTB, Madura dan Minangkabau merupakan yang paling banyak menunggak iuran); **kelompok rata-rata pendapatan pribadi** (peserta PBPU dengan rata-rata pendapatan pribadi Rp.300.001,00 s.d Rp500.000,00 per bulan merupakan yang paling banyak menunggak); **kelompok waktu/periode perolehan pendapatan pribadi** (peserta PBPU dengan waktu/periode pendapatan pribadi harian merupakan yang paling banyak menunggak); **kelompok rata-rata pendapatan rumah tangga** (peserta PBPU dengan rata-rata pendapatan rumah tangga Rp1.500.001,00 s.d Rp2.000.000,00 per bulan merupakan yang paling banyak menunggak); **kelompok status kepemilikan rumah** (peserta PBPU yang tinggal pada rumah warisan merupakan yang paling banyak menunggak iuran); **kelompok kepemilikan tabungan/simpanan** (peserta PBPU yang tidak memiliki tabungan/simpanan merupakan yang paling banyak menunggak iuran); **kelompok status merokok** (peserta PBPU yang berstatus sebagai perokok merupakan yang paling banyak menunggak iuran); **kelompok kelas perawatan** (peserta PBPU kelas 3 merupakan yang paling banyak menunggak iuran); **kelompok kondisi peserta PBPU saat mendaftar** (peserta PBPU yang mendaftar saat ada anggota keluarga yang sakit merupakan yang paling banyak menunggak iuran).

Pendekatan Marketing

- Non-self service payment* – minimart merupakan tempat pembayaran iuran terbanyak saat ini.
- Peserta PBPU sensitif terhadap insentif, berupa diskon atau hadiah langsung.
- Mekanisme *reminder* sebelum waktu jatuh tempo tanggal pembayaran iuran sangat penting.
- Pendekatan sosial dan humanis sebenarnya lebih mengena dibandingkan pendekatan yang bersifat menakut-nakuti. Perasaan bahwa orang lain akan tertolong jika kita membayar BPJS bisa menjadi pesan yang baik bagi responden yang menunggak iuran pembayaran.
- Keluarga memiliki peran yang penting dalam pembayaran iuran, maka BPJS Kesehatan

perlu fokus ke pendekatan keluarga:

- Anggota keluarga adalah kelompok terbaik yang bisa dipergunakan untuk menjadi *endorser*.
- Perhatian terhadap keluarga bisa menjadi pendorong peserta untuk membayar iuran.
- Alternatif nama untuk endorser: artis (Sule), Kyai/Toma (AA Gym), orang pemerintahan (Jokowi/Menteri/Gubernur).

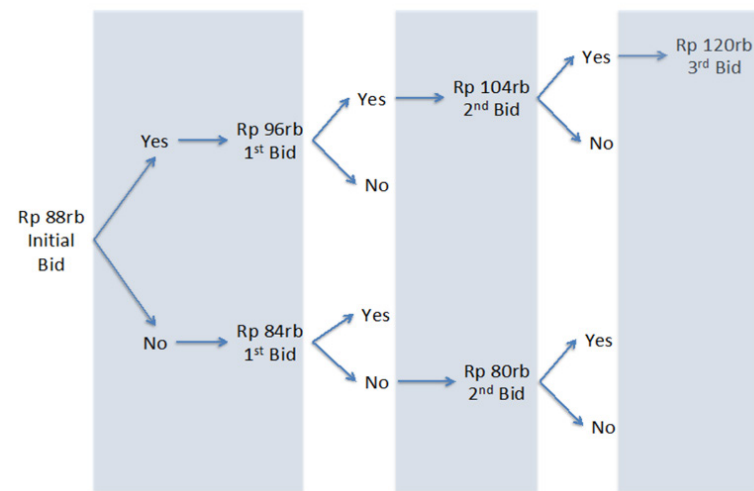
Pendekatan Psikologi

- Faktor-faktor yang mempengaruhi orang untuk menunggak iuran, antara lain:
 - Health risk taking behavior*, semakin orang berani mengambil risiko terkait kesehatannya, semakin besar kemungkinan orang menunggak iuran.
 - Persepsi kesehatan di masa depan, ketika orang menganggap dirinya akan baik-baik saja (sehat di masa depan), semakin besar kemungkinan ia menunggak iuran.
- Faktor yang mempengaruhi orang menunggak iuran bayar iuran adalah:
 - Ketika berhasil melunasi tunggakan diasosiasikan dengan perasaan positif. Semakin kuat perasaan positif yang peserta bayangkan, semakin besar peserta mau melunasi tunggakan iuran
 - Emosi negatif yang orang persepsikan apabila tidak bisa melunasi tunggakan iuran. Semakin orang menganggap bahwa melunasi tunggakan iuran adalah baik (melegakan, senang, kalau gagal melunasi dia merasa bersalah), semakin orang mau melunasi.
- Faktor-faktor yang mempengaruhi orang untuk tidak menunggak iuran, antara lain:
 - Health Risk Attitude Scale*: sikap positif dalam menjaga kesehatan.
 - General Risk Taking Behaviour*: peserta PBPU yang lebih berani mengambil risiko cenderung membayar iuran/tidak menunggak iuran).
 - Semakin orang mempersepsikan manfaat kolektif dari membayar iuran JKN, semakin besar kemungkinan ia tidak menunggak iuran.
 - Semakin orang mempersepsikan dirinya taat beragama, semakin besar kemungkinan ia tidak menunggak iuran.

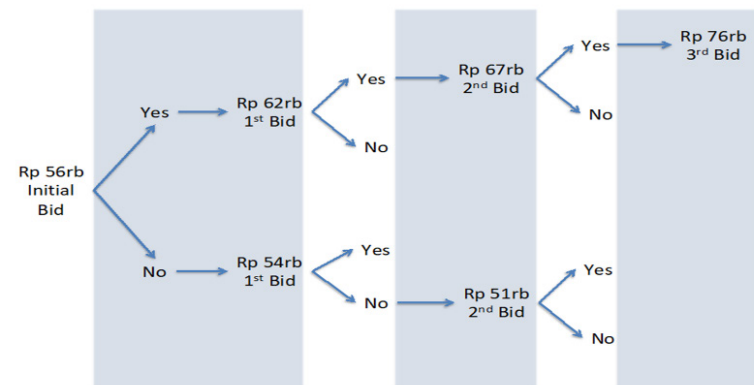
Pendekatan Ekonomi

- Willingness To Pay (WTP)*

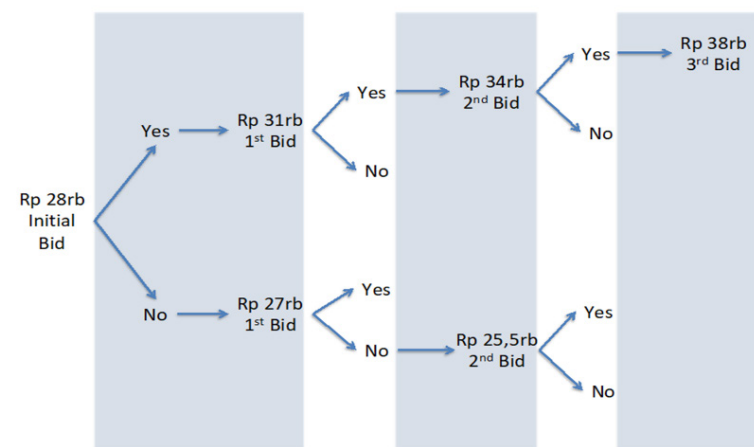
Estimasi *Willingness to Pay* (WTP) dilakukan menggunakan metode *triple bounded dichotomous choice contingent valuation method*. Dalam metode ini, tiga nilai iuran ditawarkan pada responden secara berurutan. Terdapat 3 (tiga) macam nilai penawaran awal yang ditawarkan pada responden, yaitu 10%, 20%, dan 30%. Penawaran iuran tersebut diberikan kepada tiga kelas peserta (lihat skema dibawah). Setelah peserta menjawab, diperoleh kombinasi pilihan “Ya” dan “Tidak” untuk setiap penawaran. Dari pilihan kombinasi jawaban peserta, terbentuk variable kategorikal yang kemudian diestimasi terhadap nilai penawaran (bid) dan karakteristik ‘menunggak’ atau ‘membayar rutin’. Estimasi regresi dilakukan dengan model *probit* dan *ordered probit*. Koefisien estimasi dari model regresi tersebut kemudian diiterasi untuk menghitung WTP di masing-masing kelas peserta.



Gambar 1. Skema penawaran WTP kelas 1



Gambar 2. Skema penawaran WTP kelas 2



Gambar 3: skema penawaran WTP kelas 3

Dari perhitungan WTP, diperoleh hasil sebagai berikut:

Kelas Peserta	Kelas 1	Kelas 2	Kelas 3
WTP (all)	102,135.6 [2277.185]***	63,718.61 [639.9926]***	28,924.42 [76.83861]***
WTP Kelompok Menunggak	102,648.1 [2457.595]***	63,930.17 [678.3042]***	28,931.15 [77.84243]***
WTP Kelompok Tidak Menunggak	100,485.1 [2172.085]***	62,935.95 [657.7124]***	28,729.04 [76.75407]***
Observasi (N)	630	829	2,178

Keterangan: Estimasi WTP dengan probit model hanya dengan intercept untuk WTP (all), dan dengan variabel kelompok menunggak (apabila Menunggak=1, =0 jika Tidak Menunggak). Nilai Standard Error di dalam kurung.

- Peserta PBPU yang menunggak iuran atau tidak menunggak iuran iuran tidak berbeda jauh WTPnya.
- WTP peserta PBPU kelas 3 mau naik 13% dari iuran saat ini.
- WTP peserta PBPU kelas 2 mau naik 25% dari iuran saat ini.
- WTP peserta PBPU kelas 1 mau naik 27% dari iuran saat ini.

b. Ability to Pay (ATP)

Nilai ATP dalam studi ini dilakukan secara sederhana dengan menghitung rata-rata nilai penawaran iuran yang bersedia dibayar peserta, berdasarkan pertanyaan terbuka (bukan *bidding*). Nilai ATP dikategorisasi berdasarkan kelas dan kelompok pengeluaran rumah tangga. *Caveat* dari pengukuran ATP ini karena belum memperhitungkan nilai relative (proporsi) terhadap total pengeluaran rumah tangga. Jadi, hanya didasarkan pada jawaban terbuka peserta.

- ATP peserta PBPU kelas 1 adalah Rp87.715 per orang per bulan. Rata-rata ATP tertinggi ada pada peserta PBPU kelas 1 pada kelompok pengeluaran rumah tangga 3-5 juta per bulan, yakni Rp95.171 per orang per bulan.
- ATP peserta PBPU kelas 2 adalah Rp59.777 per orang per bulan. Rata-rata ATP tertinggi ada pada peserta PBPU kelas 1 pada kelompok pengeluaran rumah tangga 2-3 juta per bulan, yakni Rp62.616 per orang per bulan.
- ATP peserta PBPU kelas 3 adalah Rp34.465 per orang per bulan. Rata-rata ATP tertinggi ada pada peserta PBPU kelas 3 pada kelompok pengeluaran rumah tangga 3-5 juta per bulan, yakni Rp40.000 per orang per bulan.
- ATP peserta PBPU kelas 1 lebih tinggi daripada kelas lain.
- ATP peserta PBPU kelas 2 tidak berbeda signifikan antara yang menunggak iuran dengan yang rutin membayar iuran.
- Peserta PBPU kelas 3 adalah golongan yang paling sensitif terhadap perubahan iuran

Pendekatan Sosial Budaya

- Tidak terdapat perbedaan yang jelas antara peserta PBPU yang menunggak iuran dengan yang rutin membayar dari sisi sosial budaya.
- Sebagian besar peserta PBPU berpendapat bahwa etiologi penyakit adalah pikiran. Ada indikasi pemahaman non medis lebih banyak di daerah tertentu.
- Penyakit ringan merupakan tanggung jawab masing-masing dan keluarga sedangkan penyakit berat merupakan tanggung jawab bagi Pemerintah.
- Peserta tidak keberatan uang untuk kesehatan dikelola pihak lain, dan uang tersebut digunakan untuk pengobatan orang lain yang sakit.
- Peserta tidak keberatan kalau uang untuk kesehatan dikelola pihak lain, dan uang tersebut digunakan untuk pengobatan orang lain yang sakit, misalnya pihak swasta atau pemerintah, dengan syarat Lembaga tersebut dapat dipercaya dan pelayanannya bagus.
- Sebagian besar dari peserta PBPU menerima dan mengharapkan BPJS Kesehatan membantu pembayaran, dan mengharapkan pelayanan yang lebih baik.

KESIMPULAN

- Pendekatan demografi: (a)Peserta PBPU yang berusia produktif dan memiliki anak berusia di bawah 18 tahun cenderung menunggak iuran dibandingkan peserta PBPU yang tidak memiliki anak berusia di bawah 18 tahun; (b)Peserta PBPU yang menikah lebih berpeluang menunggak iuran dibandingkan peserta yang tidak menikah; (c)Hasil uji statistik menunjukkan nilai signifikan ($P\text{-value} < 0.05$) adanya perbedaan persentase status menunggak iuran yang signifikan berdasarkan kelompok umur, status perkawinan, kelompok tingkat pendidikan, kelompok agama, kelompok suku/etnis, kelompok rata-rata pendapatan pribadi, kelompok waktu/periode perolehan pendapatan pribadi, kelompok rata-rata pendapatan rumah tangga, kelompok status kepemilikan rumah, kelompok kepemilikan tabungan/simpanan, kelompok status merokok, kelompok kelas perawatan, kelompok kondisi peserta PBPU saat mendaftar
- Pendekatan pemasaran: (a)Mini market merupakan tempat favorit peserta PBPU dalam membayar iuran; (b)Mekanisme *reminder* sangat penting khususnya saat mendekati tenggat waktu membayar iuran setiap bulannya; (c)Peserta PBPU menyukai insentif iuran (hadiah langsung dan diskon); (d)Materi iklan untuk meningkatkan kepatuhan membayar iuran agar lebih memprioritaskan pendekatan sosial dan humanis yang lebih menyentuh.
- Pendekatan psikologi: Faktor-faktor yang mempengaruhi peserta PBPU untuk rutin membayar iuran adalah sikap positif dalam menjaga kesehatan, berani mengambil risiko, persepsi positif manfaat JKN terhadap keluarga dan sifat religius.
- Pendekatan ekonomi: (a)Peserta PBPU kelas 1 bersedia membayar iuran 27% lebih besar dari iuran saat ini; (b)Peserta PBPU kelas 2 bersedia lebih besar 25%; (c)Peserta PBPU kelas 3 bersedia lebih besar 13%; (d)Ability to pay (ATP) peserta PBPU kelas 1 lebih tinggi dibandingkan peserta PBPU kelas lainnya; (e)ATP peserta PBPU kelas 2 tidak berbeda signifikan antara yang menunggak iuran dan rutin membayar; (f)Peserta PBPU kelas 3 paling sensitif terhadap perubahan besaran iuran.

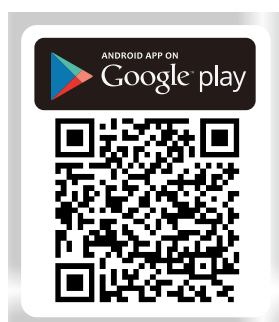
REKOMENDASI

- Upaya meningkatkan kepatuhan membayar iuran perlu dilakukan secara humanis tanpa kesan menakuti-nakuti seperti dengan risiko penyakit berat yang dapat diderita.
- Pemberian diskon atau hadiah langsung terkait iuran juga disarankan karena membentuk perasaan menyenangkan dan melegakan dari peserta JKN yang membayar iuran.
- Peserta menunggak iuran agar digugah emosinya yang berkaitan dengan penunggakan iuran JKN dan keluarga, misalnya dengan timbulnya perasaan bersalah atau malu jika ada anggota keluarganya yang belum dibayarkan iuran JKN.



*Kini Semua Ada
Dalam Genggaman!*

Download Aplikasi Mobile JKN



f BPJS Kesehatan

bpjskesehatan_ri

bpjskesehatan

@BPJSKesehatanRI

BPJS Kesehatan

bpjskesehatan



www.bpjs-kesehatan.go.id