

**MODUL**  
**KETRAMPILAN KOMUNIKASI**  
**INTERPROFESI 2**



**Tim Penyusun:**

**Dr. Warih Andan Puspitosari, Sp.KJ**

**Drg. Indri Kurniasih, M.Med.Ed**

**Indriastuti Cahyaningsih, S.Fam. Apt.**

**Romdzati, S.Kep, Ns. MNS**

**DR. Dr. Sri Sundari, M.Kes**

**Editor:**

**Dr. Oryzati Hilman, MSc.CMFM, PhD**

**Tim Pengembangan Modul Komunikasi Inter-Profesi**  
**Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan**  
**Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**  
**Desember 2016**

## **A. Pendahuluan**

*Interprofessional education* (IPE) atau pendidikan interprofesi adalah proses pendidikan di mana setiap mahasiswa mendapatkan kesempatan untuk bekerja sama dengan berbagai profesi lain, di mana dua atau lebih profesi saling belajar dari, dan dengan satu sama lain. Proses pendidikan interprofesi bertujuan untuk meningkatkan pelayanan kolaboratif dan derajat kesehatan masyarakat

Sikap saling menghargai dan menghormati antar profesi sangat diperlukan dalam kerja interprofesi. Semua profesi menyadari bahwa masing-masing memiliki peran yang sama penting dan saling melengkapi. Hal tersebut akan menciptakan suasana kerja yang kondusif dalam melakukan kerja kolaboratif, pembuatan keputusan dan saling berbagi tanggungjawab. Seberapa besar profesi lain menghormati dan menghargai kita adalah sebanding dengan seberapa besar profesi kita menghormati dan menghargai profesi lain. Perilaku profesional dalam IPE adalah sikap saling menghormati, sopan, fleksibel, terbuka dan kolaboratif dalam kerja tim.

Salah satu bagian penting dalam IPE adalah ketrampilan komunikasi interprofesi. Ketrampilan komunikasi interprofesi harus dimiliki oleh semua profesi dalam sebuah kerja kolaborasi, yang harus dilatihkan kepada semua mahasiswa dalam proses pendidikan baik dalam upaya peningkatan pengetahuan maupun ketrampilan. Salah satu kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut adalah memberikan pelatihan ketrampilan klinis komunikasi inter-profesi di laboratorium ketrampilan klinis (*skills lab*) yang akan dijelaskan lebih lanjut dalam modul ini.

## **B. Kompetensi**

Kompetensi yang diharapkan dapat tercapai dalam Modul Komunikasi IPE ini adalah:

1. Ketrampilan melaksanakan pertemuan efektif (*running effective meetings*)
2. Ketrampilan melakukan presentasi efektif
3. Ketrampilan melakukan negosiasi interprofesi
4. Ketrampilan memberikan dan menerima umpan balik (*feedback*)

## C. Kepentingan

Modul ini terdiri atas 3 modul yang perlu diajarkan kepada mahasiswa secara bertahap dan berurutan mulai dari semester 4 hingga semester 6. Modul 1 akan mendasari ketrampilan komunikasi interprofesi pada modul 2 dan 3 di semester-semester selanjutnya. Masing-masing modul akan diberikan di setiap awal atau akhir semester sebanyak 2 kali pertemuan dalam kelompok kecil di laboratorium ketrampilan klinis (*skills lab*) dengan didampingi instruktur.

Ketiga modul tersebut meliputi:

1. Modul 1- Ketrampilan melaksanakan pertemuan efektif dan melakukan presentasi efektif
2. Modul 2- Ketrampilan melaksanakan pertemuan efektif, melakukan presentasi efektif, melakukan negosiasi interprofesi, serta menerima dan memberikan umpan balik (*feedback*)
3. Modul 3- Ketrampilan penulisan rekam medis, rujukan dan konsultasi

## **MODUL 2**

**MELAKSANAKAN PERTEMUAN EFEKTIF,  
MELAKUKAN PRESENTASI EFEKTIF,  
MELAKUKAN NEGOSIASI INTERPROFESI,  
SERTA MENERIMA DAN MEMBERIKAN  
UMPAN BALIK**

## A. Karakteristik Mahasiswa

1. Mahasiswa semester 5 di Program Studi Pendidikan Dokter (PSPD), Program Studi Pendidikan Dokter Gigi (PSPDG), Program Studi Ilmu Keperawatan (PSIK) dan Program Studi Farmasi (PSF) FKIK UMY.
2. Mahasiswa telah melewati beberapa blok awal di empat semester sebelumnya:
  - a. **Program Studi Pendidikan Dokter:** melewati 16 blok pertama  
(Blok 1– Ketrampilan Belajar dan Profesionalisme; Blok 2– Sitologi dan Sistem Gerak; Blok 3– Sistem Syaraf dan Endokrin; Blok 4– Sistem Kardio-Respirasi dan Hematologi; Blok 5– Sistem Sensori dan Integumentum; Blok 6– Sistem Gastrointestinal dan Nutrisi; Blok 7– Sistem Urinaria dan Reproduksi; Blok 8– Dasar-Dasar Penyakit Kongenital dan Tumor; Blok 9– Dasar-Dasar Penyakit Infeksi dan Inflamasi; Blok 10–Sistem Muskuloskeletal; dan Blok 11– Sistem *Neurobehavioral*); Blok 12– Endokrin, Metabolisme dan Nutrisi; Blok 13– Urinaria; Blok 14– Metodologi Penelitian; Blok 15– Sensori; dan Blok 16– Alimentari)
  - b. **Program Studi Pendidikan Dokter Gigi:** melewati 15 blok pertama  
(Blok 1– Ketrampilan Belajar; Blok 2– Kedokteran Dasar; Blok 3– Kedokteran Gigi Dasar; Blok 4– Regulasi dan Metabolisme; Blok 5– Genetika, Biosel dan Biomolekuler; Blok 6– Imunitas dan Infeksi; Blok 7– Penyakit Endemik; Blok 8– Teknologi KG; dan Blok 9– Etika dan Hukum KG; Blok 10– Tumbuh Kembang KG; Blok 11– Sistem Stomagonasi; Blok 12– Manajemen KG; Blok 13– Dental Farmasi; Blok 14– Oral Biomedis; dan Blok 15– Rehabilitatif KG 1)
  - c. **Program Studi Ilmu Keperawatan:** melewati 14 blok pertama  
(Blok 1– Keperawatan Profesional; Blok 2– Teori dan Konsep Keperawatan; Blok 3– Proses Keperawatan; Blok 4– Tumbuh Kembang; Blok 5– Sensori dan Persepsi; Blok 6– Integumentum; Blok 7– Imun dan Hematologi; Blok 8– Kardiovaskular; Blok 9– Respirasi; Blok 10– Neurobehavior, Blok 11– Gastroendokrinologi; Blok 12– Muskuloskeletal; Blok 13– Perkemihan; dan Blok 14– Reproduksi).

**d. Program Studi Farmasi:** melewati 14 blok pertama

(Blok 1– Keterampilan Belajar; Blok 2– Farmasi Dasar I; Blok 3– Farmasi Dasar II; Blok 4– Farmasi Dasar III; Blok 5– Farmasi Dasar IV; Blok 6– Farmakologi; Blok 7– Etika dan Perundang-undangan Farmasi; Blok 8– *Phytomedicine*; Blok 9– Farmasetika Praktis I; Blok 10– Farmasetika Praktis II; Blok 11– Analisis Farmasi; Blok 12– Biologi Molekuler; Blok 13– Farmakoterapi Sistem Syaraf; dan Blok 14– Farmakoterapi Sistem Cerna dan Nafas).

3. Sudah memiliki pengetahuan dan keterampilan dasar terkait komunikasi interpersonal dan komunikasi interprofesi 1
4. Belum berinteraksi secara langsung dengan pasien
5. Sudah memiliki bekal sebagian ilmu-ilmu klinis

## **B. Tujuan Pembelajaran**

Setelah menyelesaikan modul ini, diharapkan mahasiswa semua profesi di FKIK UMY dapat melakukan secara mandiri:

1. Keterampilan menyelenggarakan pertemuan efektif (*running effective meetings*) interprofesi
2. Keterampilan melakukan presentasi efektif dalam pertemuan interprofesi
3. Keterampilan melakukan negosiasi interprofesi
4. Keterampilan memberikan dan menerima umpan balik (*feedback*)

## **C. Dasar Teori**

### **1. Komunikasi Interprofesi**

Komunikasi interprofesi adalah komunikasi yang dilakukan dalam sebuah kerja interprofesi untuk mendukung kesuksesan dalam pelaksanaan tugas penatalaksanaan pasien secara komprehensif. Prinsip komunikasi efektif sangat dibutuhkan dalam kegiatan interprofesi. Komunikasi efektif adalah proses komunikasi yang ditandai dengan tersampainya pesan secara lengkap oleh pengirim pesan dan diterima oleh penerima pesan selengkap yang diinginkan pengirim, serta pengirim pesan mendapat umpan balik (*feedback*) dari penerima pesan bahwa pesannya telah tersampaikan lengkap.

Komunikasi efektif interprofesi memiliki karakteristik antara lain: terbuka, kolaboratif, dan bertanggungjawab. Masing-masing profesi saling belajar satu sama lainnya. Beberapa kompetensi inti dalam komunikasi interprofesi adalah :

- a. berbagi informasi
- b. ketrampilan mendengarkan aktif
- c. menghormati pendapat profesi lain
- d. menunjukkan sifat fleksibel
- e. menggunakan bahasa yang mudah dipahami
- f. memberikan umpan balik kepada profesi lain dan menerima umpan balik dari profesi lain

### **2. Ketrampilan Komunikasi Interprofesi**

Sebagai sarana meningkatkan komunikasi dalam perawatan kesehatan, individu dapat mengembangkan berbagai ketrampilan yang berguna, antara lain ketegasan, mendengarkan aktif dan negosiasi (Victorial Quality Council Secretariat, 2010). Sedangkan menurut Hamilton (2011) kemampuan komunikasi interprofesi meliputi: ketrampilan wawancara, ketrampilan mendapatkan informasi, dan mempresentasikan temuan data dan diagnosis, serta negosiasi penatalaksanaan pasien

Topik ketrampilan komunikasi dalam IPE meliputi:

- a. wawancara – mencari informasi
- b. berbagi informasi (teknik presentasi dan diskusi)

- c. mendengarkan aktif
- d. memberi dan menerima umpan balik
- e. negosiasi (managemen konflik)
- f. komunikasi verbal dan tertulis

Dalam Modul 2 Ketrampilan Komunikasi IPE ini, materi yang akan dilatihkan adalah dua materi yang sebelumnya sudah dilatihkan dalam Modul 1, ditambah dengan dua materi baru lainnya, sehingga semuanya meliputi:

- a. Menyelenggarakan pertemuan efektif (Modul 1)
- b. Melakukan presentasi efektif (Modul 1)
- c. Melakukan negosiasi interprofesi
- d. Memberikan dan menerima umpan balik

### **3. Menyelenggarakan Pertemuan Efektif (*Running Effective Meetings*)**

Salah satu proses penting dalam pelaksanaan kolaborasi interprofesi adalah pertemuan efektif untuk mendiskusikan problem yang dihadapi pasien baik terkait dengan diagnosis, penatalaksanaan maupun hal-hal yang lainnya. Dengan demikian, ketrampilan dalam menyelenggarakan pertemuan efektif interprofesi sangat diperlukan. Melakukan pertemuan efektif menjadi tanggung jawab seluruh profesi yang tergabung dalam tim interprofesi.

#### **a. Tujuan Pertemuan**

Pertemuan interprofesi dalam kerja kolaborasi interprofesi adalah untuk tujuan:

- 1) *Decision making* (pengambilan keputusan) terhadap problem pasien
- 2) *Reporting* (pelaporan) temuan yang ada pada pasien, masalah yang dihadapi dan perkembangan yang telah dicapai dalam penanganan pasien
- 3) *Review* (penjelasan ulang) tentang berbagai hal yang ada pada pasien terkait dengan penatalaksanaan pasien
- 4) *Problem solving* (pemecahan masalah) yang dihadapi oleh pasien
- 5) *Discussion* (diskusi) tentang pasien untuk mendapat penanganan yang terbaik

#### **b. Pertemuan Efektif**

Pertemuan yang efektif akan memberikan hasil yang optimal terhadap pengelolaan pasien dalam kegiatan kolaborasi interprofesi. Pertemuan efektif memerlukan beberapa hal, diantaranya adalah:



- 1) Tujuan pertemuan harus jelas (perlu perencanaan/ *planning*)
- 2) Pemimpin yang efektif dalam pertemuan
- 3) Diskusi terfokus pada *decision making* (pengambilan keputusan) dari masalah yang disepakati akan dibahas dalam pertemuan

Pertemuan bisa berjalan tidak efektif jika menghadapi beberapa hambatan sehingga tidak bisa memberikan hasil yang optimal. Beberapa hambatan yang sering dijumpai itu adalah:

- 1) Diskusi yang panjang tanpa menghasilkan kesimpulan
- 2) Pengambilan keputusan tanpa didukung data yang akurat
- 3) Rendahnya partisipasi aktif anggota tim dalam mengikuti diskusi
- 4) Rendahnya kehadiran dari anggota tim
- 5) Kurangnya minat (keengganan) untuk bertanya pada anggota tim

#### **c. Perencanaan Pertemuan**

Pertemuan efektif harus didahului dengan adanya perencanaan yang meliputi:

- 1) Penetapan waktu pelaksanaan: sehingga dapat memastikan bahwa semua yang terlibat berpeluang besar utk hadir. Atau mungkin ada jadwal rutin utk pertemuan interprofesi kecuali pada kasus situasi yang mendesak.
- 2) Tentukan tujuan dari pertemuan: apakah fokus pada penegakan diagnosis atau penatalaksanaan atau yang lainnya.
- 3) Pastikan bahwa masing-masing profesi telah mengetahui dan telah menyiapkan data2 tentang pasien yang dibutuhkan dalam pertemuan
- 4) Menyepakati di awal tentang agenda dan tujuan pertemuan

#### **d. Pemimpin yang Efektif dan Peserta yang Aktif**

Pemimpin merupakan faktor penting dalam efektifitas pertemuan. Dibutuhkan pemimpin yang memiliki wibawa, berjiwa kepemimpinan dan dapat memfasilitasi peran serta aktif seluruh peserta diskusi. Peran pemimpin dalam pertemuan interprofesi adalah:

- 1) Memulai diskusi
- 2) Mengarahkan diskusi, menyesuaikan dengan agenda/tujuan pertemuan
- 3) Mendorong dan memastikan bahwa semua profesi berperan aktif dalam diskusi
- 4) Meringkas/ menyimpulkan (keputusan ditetapkan, dicatat dan dilaksanakan)
- 5) Menegosiasikan penyelesaian konflik jika diperlukan

- 6) Menepati waktu pertemuan sehingga pertemuan akan efektif
- 7) Mengutamakan penghormatan antar profesi dalam tim

Seluruh peserta harus menjadi peserta yang aktif dan saling menghormati. Dinamika kelompok merupakan faktor penting dalam pertemuan inter-profesi. Klarifikasi dan pemahaman tentang peran masing-masing profesi sangat diperlukan agar setiap anggota tim berperan optimal sesuai dengan batas-batas peran dan kompetensinya. Keterampilan komunikasi harus dikuasai oleh semua peserta sebagai bagian penting dalam pertemuan interprofesi.

Peran aktif setiap peserta adalah:

- 1) Mempersiapkan pertemuan. Masing-masing profesi mempelajari kasus pasien yang akan didiskusikan sesuai dengan bidang profesinya dan sesuai dengan fokus yang akan didiskusikan.
- 2) Saling menghormati antar profesi sehingga mengarah pada dinamika kelompok yang efektif
- 3) Mendengarkan aktif dalam pertemuan jika profesi lain menyampaikan masukan atau pertanyaan
- 4) Belajar dari para peserta lain yang ada dalam forum diskusi
- 5) Berbicara ketika saatnya harus menyampaikan pendapat dalam pertemuan
- 6) Mengajukan pertanyaan jika ada hal-hal yang perlu untuk diklarifikasi atau yang perlu mendapat penjelasan
- 7) Mempertimbangkan semua pilihan dan berbagi pendapat
- 8) Mematuhi keputusan yang telah diambil dalam pertemuan

Pengambilan keputusan ditentukan bersama-sama setelah pertemuan interprofesi.

Beberapa hal yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan adalah:

- 1) Informasi: masing-masing profesi harus sudah membaca dan mendengar semua informasi yang dibutuhkan terkait dengan pasien
- 2) Tujuan: masing-masing profesi sudah tahu dan jelas serta setuju dengan tujuan yang hendak dicapai dalam pertemuan
- 3) Pilihan: menyampaikan dan mendengarkan berbagai pilihan alternative yang disampaikan masing-masing profesi sesuai dengan kompetensinya dalam pengelolaan pasien sesuai dengan tujuan pertemuan saat itu.
- 4) Membuat keputusan dan membuat perencanaan selanjutnya untuk pengelolaan pasien pada masing-masing profesi.

## **4. Melakukan Presentasi Efektif**

Teknik presentasi adalah kebutuhan penting bagi setiap profesi dalam memberikan informasi bagi profesi lain. Presentasi efektif sangat mendukung pemahaman profesi lain dalam menerima informasi dari profesi lainnya sehingga dihasilkan pemahaman yang baik antar profesi. Persiapan sebelum melakukan presentasi menjadi bagian penting yang harus dilakukan. Salah satunya adalah menentukan tujuan dari presentasi tersebut.

Tujuan presentasi diantaranya dibedakan menjadi tujuan untuk :

- a. memberi informasi
- b. membujuk – negosiasi
- c. advokasi
- d. memobilisasi – menggerakkan

Beberapa hal yang harus disiapkan sebelum presentasi adalah mengetahui tentang:

- a. siapa yang akan menjadi pendengar dalam presentasi
- b. materi yang harus disampaikan dalam presentasi
- c. waktu pelaksanaan presentasi
- d. tempat presentasi
- e. situasi dan sarana prasarana dalam presentasi
- f. jumlah pendengar yang akan hadir

## **5. Negosiasi**

### **a. Pengertian Negosiasi**

Negosiasi adalah sebuah strategi penyelesaian konflik dengan tujuan untuk:

- 1) Mencapai sebuah kesepakatan yang memuaskan bagi kebutuhan dan tujuan seseorang
- 2) Memelihara hubungan yang tepat dengan orang lain

Langkah-langkah negosiasi yang efektif antara lain :

- 1) Definisikan secara bersama-sama penyebab perbedaan atau konflik
- 2) Berbagi alasan dan rasional pendapat Anda (posisi Anda)
- 3) Memahami perspektif orang lain
- 4) Temukan pilihan utk meraih kebersamaan

- 5) Capailah kesepakatan bijaksana
- 6) Latih-latihlah lagi

**b. Langkah-Langkah Negosiasi**

**Langkah 1: Mendefinisikan Masalah**

- 1) Gambarkan apa yang anda inginkan
- 2) Deskripsikan perasaan Anda
- 3) Dengarlah baik-baik keinginan dan perasaan orang lain/ lawan bicara Anda
- 4) Berpartisipasilah pada pendefinisian konflik sebagai masalah bersama
- 5) Secara bersama-sama mendefinisikan masalah sebagai masalah yang kecil dan spesifik

**Langkah 2: Berbagi Alasan**

- 1) Ekspresikan keinginan secara kooperatif dan gambarkanlah bayangan ke depan
- 2) Ungkapkan alasan anda, dengarkan alasan lawan bicara anda
- 3) Fokus pada apa yang anda ingin dan butuhkan, bukan fokus pada posisi anda
- 4) Klarifikasikan perbedaan antara minat anda dan minat lawan bicara sebelum mengintegrasikan pada kesepakatan
- 5) Berdayakan orang lain

**Langkah 3: Memahami Perspektif Orang Lain**

- 1) Bertanyalah untuk klarifikasi atau mengkoreksi yang membuat pemahaman anda akan perspektif orang lain adalah akurat (uji persepsi)
- 2) Tetapkan pengertian anda tentang keinginan dan kebutuhan orang lain (parafrase)

**Langkah 4: Penemuan Pilihan Untuk Pencarian Keputusan Bersama**

- 1) Bertemulah pada ide penengah
- 2) Kembalilah pada ide-ide sebelumnya
- 3) Berbagi alasan pemilihan ide
- 4) Biarkan lawan bicara mengemukakan ide-idenya
- 5) Berikan kesempatan lawan bicara untuk memutuskan
- 6) Buatlah paket kesepakatan (pilihan-pilihan ide)
- 7) Tawar menawar pilihan
- 8) Saling kaitkan ide-ide hingga menemukan ide bersama

### **Langkah 5: Pencapaian Kesepakatan yang Bijaksana**

- 1) Kesepakatan dibuat berdasar kebutuhan bersama dan adil
- 2) Kesepakatan harus didasarkan prinsip memuaskan kedua belah pihak
- 3) Kesepakatan dan proses pencapaian akan mempererat kemampuan bekerja sama di masa depan dan dapat mengantisipasi konflik ke depan

### **Langkah 6: Latihan Terus Menerus**

- 1) Bayarlah hutang “kekalahan”/”ketidakberhasilan anda
- 2) Bila perlu “pertaruhkan” dengan benda bernilai keberhasilan negosiasi untuk memicu kemauan bernegosiasi
- 3) Berjanji pada orang yang disegani/dekat bahwa anda akan berhasil melakukan negosiasi

## **6. Memberi dan Menerima Umpan Balik (*Feed Back*)**

Pertanyaan-pertanyaan di bawah ini menjadi panduan praktis dalam persiapan pemberian umpan balik pada orang lain, yang meliputi:

- a. Siapa yang diberi umpan balik?  
Tentukan waktu dan sumber yang tepat
- b. Kapan melakukan umpan balik?
  - 1) Melakukan pendekatan agar yang diberi umpan balik dapat menerima
  - 2) Perhatikan tentang waktu dan tempat
  - 3) Buatlah prediksi tentang resistensi dan caranya meminimalkannya
- c. Bagaimana cara pemberian umpan balik?
  - 1) Umpan balik diberikan dengan jelas dan tepat
  - 2) Cara pemberiannya jangan mengancam, tapi lebih merupakan ‘presentasi’
  - 3) Selalu diawali dengan yang diketahui oleh lawan bicara
  - 4) Selalu mempertahankan cara pemberian yang positif
  - 5) Berilah alasan “mengapa” dan perlihatkan manfaatnya untuk lawan bicara
  - 6) Doronglah lawan bicara untuk bertanya dan sekaligus memberikan umpan balik terhadap umpan balik yang diberikan padanya
  - 7) Tetapkan target untuk dapat meraih hal-hal yang diumpanbalikkan

## 7. Referensi Materi Negosiasi Berbagai Prodi

Lipsky BA *et al* 2012 Infectious Diseases Society of America Clinical Practice Guideline for the Diagnosis and Treatment of Diabetic Foot Infections. *CID Oxford Journals*, 2012:54 (15 June)

Madrid C, Sanz M (2009) What influence do anticoagulants have on oral implant therapy? a systemic review, *Clin Oral Impl Res*; 2009: 20(4): 96-7.

Nooh N. Dental management of patients receiving anticoagulant therapy, *Saudi Dental Journal*; 2009: 21(1): 7.

Registered Nurses' Association of Ontario (2013). *Assessment and Management of Foot Ulcers for People with Diabetes* (2nd ed.). Toronto, ON: Registered Nurses' Association of Ontario.

Soelistijo dkk (2015) *Konsensus Pengelolaan dan Pencegahan Diabetes Melitus Tipe 2 di Indonesia 2015*. PB PERKENI

Whaites, E (2007) *Essentials of Dental Radiography and Radiology*, 4<sup>th</sup> ed. Churchill Livingstone.

Wray D, Stenhouse D, Lee D, Clark AJ (2003). *Textbook of general and oral surgery*. Philadelphia: Elsevier

## D. Skenario

### 1. Negosiasi Dokter – Perawat

#### Skenario 1:

- Seorang laki-laki, berusia 54 tahun, menderita diabetes mellitus dengan terapi rutin metformin 2 x 500 mg dan glimepiride 1 x 2 mg. Pasien mengalami kecelakaan terjatuh dari motor dan mendapat tindakan di klinik pratama dan diperbolehkan pulang.
- Pada saat kontrol 3 hari kemudian tampak luka bernanah. Dokter jaga ingin memberikan larutan NaCl utk membersihkan luka kemudian diberikan salep antibiotik, namun tim keperawatan menyarankan untuk menggunakan metode *modern dressing*

#### Skenario 2:

- Seorang laki-laki, berusia 54 tahun, menderita diabetes dengan terapi rutin metformin 2 x 500 mg dan glimepiride 1 x 2 mg. Pasien mengalami ulkus DM pada dorsalis pedis dextra.

- Dokter merencanakan amputasi hingga bagian *ankle*, namun tim keperawatan menyarankan untuk mempertahankan dengan perawatan luka modern

### **Skenario 3:**

- Seorang perempuan, post operasi SC, dengan spinal anastesi, dokter menyarankan untuk *bedrest* 24 jam.
- Sedangkan tim keperawatan memprogramkan mobilisasi dini untuk pasien

## **2. Negosiasi Dokter – Apoteker**

### **Skenario 1:**

- Seorang laki-laki, berusia 54 tahun, menderita diabetes dengan terapi rutin metformin 2 x 500 mg dan glimepiride 1 x 2mg. Saat diperiksa didapatkan abses di periodontal. Kadar gula darah saat itu 350mg/dl. Abses tampak bernanah.
- Pasien dikonsulkan ke dokter gigi dan direncanakan tindakan. Dokter gigi mengkonsulkan kembali berkaitan dengan kadar gula darah yang masih tinggi. Dokter gigi berharap gula darah bisa segera diturunkan dalam waktu yang cepat agar bisa segera dilakukan tindakan.
- Dokter di klinik ingin memberikan injeksi insulin kerja cepat dikombinasi dengan sulfonilurea agar cepat tercapai penurunan kadar gula darah.
- Namun dari tim farmasi klinik menyarankan untuk tidak mengkombinasi sulfonilurea dengan insulin karena resiko hipoglikemi akan meningkat

## **3. Negosiasi Dokter – Dokter Gigi**

### **Skenario 1:**

- Seorang perempuan berusia 25 tahun, hamil trimester 1, datang ke dokter dengan keluhan sakit kepala yang hilang timbul, dari belakang telinga menyebar hingga kepala bagian belakang, unilateral.
- Setelah dilakukan pemeriksaan, tidak ditemukan kelainan. Dokter menduga bahwa keluhan berhubungan dengan masalah kesehatan gigi
- Berdasarkan pemeriksaan dokter gigi tidak ditemukan adanya kelainan di bagian oralnya, tapi dicurigai ada gigi 48 yang *embedded* (tertanam) karena pasien belum pernah melakukan pencabutan gigi sebelumnya. Untuk memastikan pasien perlu rongent. Tapi karena pasien hamil maka dokter gigi tidak mau melakukan

### **Skenario 2:**

- Seorang pasien laki-laki 50 tahun dengan riwayat sakit jantung dan rutin mengkonsumsi walfarin, dirujuk ke dokter gigi karena dokter mencurigai adanya fokal infeksi yang berasal dari gigi.
- Setelah pemeriksaan klinis ditemukan gigi 38 nekrose pulpa dan memerlukan tindakan pencabutan gigi sesegera mungkin.
- Namun berhubung pasien saat ini sedang mengkonsumsi walfarin dokter gigi merujuk kembali pasien tersebut ke dokter yang merawatnya agar pemberian obat walfarin diganti atau dihentikan dulu 1 hari sebelum tindakan pencabutan gigi sampai proses penyembuhan luka terjadi
- Namun menurut dokter hal itu sulit dilakukan.

### **Skenario 3 :**

- Seorang anak perempuan berusia 6 tahun diantar ibunya ke dokter gigi dengan keluhan sudah 2 hari tidak mau makan karena sakit gigi dan nyeri saat membuka mulut.
- Dari riwayat medis terungkap bahwa pasien sedang mendapatkan terapi rimfamisin dan INH selama 9 bulan. Pemeriksaan klinis menunjukkan pipinya bengkak dan demam.
- Hasil diagnosis gigi 75 abses periapikal. Agar tidak menjadi fokal infeksi maka gigi 75 harus segera dicabut. Namun dokter gigi harus memberikan tambahan obat antibiotika selama 5 hari untuk mengobati abses pada gigi, sebelum tindakan pencabutan.
- Setelah dikonsultasikan ke dokter yang sedang merawat pasien tersebut, dokter menyarankan untuk menunda pencabutan gigi tersebut sampai pengobatan flex paru anak tersebut selesai dilakukan.

## **4. Negosiasi Dokter Gigi – Apoteker**

### **Skenario 1:**

- Seorang pasien anak berusia 3 tahun, 14 kg datang ke dokter gigi dengan keluhan nyeri gigi. Dokter meresepkan parasetamol sirup (120 mg/5 ml) dengan dosis 3/4 sendok takar (5 ml).



- Saat penyiapan apoteker menyarankan untuk meningkatkan dosis karena dinilai *underdose*.

## 5. Negosiasi Perawat – Apoteker

### Skenario 1:

- Seorang laki-laki, 60 tahun penderita DM tipe 1 mendapatkan terapi insulin dari dokter. Pasien dirawat di ruang kelas 3 dengan ventilasi yang kurang dan tidak ber-AC.
- Apoteker menyarankan insulin yang telah dibuka dapat disimpan di almari es, sedangkan perawat berpendapat bahwa insulin tersebut dapat disimpan di suhu ruang.

## E. Bentuk Kegiatan

### 1. Tujuan Pembelajaran:

Mahasiswa dapat melakukan ketrampilan komunikasi interprofesi secara baik dan tepat, khususnya dalam hal:

- a. menyelenggarakan pertemuan efektif interprofesi
- b. melakukan presentasi efektif tentang materi negosiasi sesuai dengan profesinya masing-masing
- c. melakukan negosiasi interprofesi
- d. memberikan dan menerima umpan balik

### 2. Persiapan Mahasiswa:

- a. Menghadiri kuliah dan mempelajari materi kuliah
- b. Membaca modul dan referensi lain yang terkait
- c. Menyiapkan materi negosiasi interprofesi sesuai dengan profesinya masing-masing untuk dipresentasikan dalam pertemuan interprofesi dalam bentuk *power point template* (PPT) dan dinegosiasikan dengan profesi terkait.

### 3. Jumlah dan Durasi Pertemuan:

Ketrampilan Komunikasi IPE 2 dilakukan dalam 2 kali pertemuan, pertemuan 1 berdurasi 2 jam, pertemuan 2 berlangsung 3 jam.

#### **4. Tempat:**

Laboratorium Ketrampilan Medik (*Skills Lab*) dan Ruang Tutorial FKIK UMY.

#### **5. Tahapan Kegiatan dan Kerangka Waktu**

##### **a. Pembagian Mahasiswa dan Kelompok**

- 1) Mahasiswa semester 5 dari 4 profesi terbagi dalam kelompok kecil berjumlah 10-12 orang (menjadi 5-6 pasang)
- 2) Total terdapat 46 kelompok yang terbagi menjadi 2 sesi: sesi pagi dan sesi siang, masing-masing terdiri atas 23 kelompok.

##### **b. Agenda Kegiatan Skill Lab Hari 1 (2 jam)**

- 1) Penjelasan teknis pelaksanaan *skill lab* komunikasi IPE 2 kepada mahasiswa (10-15 menit)
- 2) Pemutaran media audiovisual komunikasi IPE 2 (ada 3 video berdurasi total 25 menit)
- 3) Pembagian pasangan negosiasi (5-6 pasang) dan pemilihan skenario negosiasi
- 4) Pembuatan materi *power point template* (PPT) untuk presentasi dan negosiasi oleh mahasiswa secara berpasangan; namun setiap mahasiswa harus membuat PPT secara individual berdasarkan bidang profesi masing-masing sesuai dengan skenario yang dipilih (jika tidak selesai dalam sesi *skill lab* bisa dilanjutkan dengan bekerja secara mandiri)
- 5) Materi PPT dibuat singkat dan padat, maksimal sejumlah 5 *slides* yang berisi panduan klinis berbasis bukti tentang penatalaksanaan pasien dalam skenario sebagai bahan untuk presentasi dalam rangka bernegosiasi dengan mahasiswa dari profesi lain yang menjadi pasangan negosiasi.

##### **c. Kegiatan Skill Lab Hari 2 (3 jam)**

- 1) Kegiatan diawali dengan *pre-test* (15 menit)
- 2) Mahasiswa melakukan *role play* secara bergantian dengan mahasiswa dari profesi lain yang menjadi pasangannya dengan menggunakan materi PPT yang sudah dibuat untuk presentasi dalam rangka bernegosiasi (setiap pasangan mahasiswa 2 profesi diberi waktu maksimal 20-25 menit)

dengan alokasi waktu: presentasi masing-masing 5 menit dalam forum pertemuan interprofesi yang dipimpin oleh teman profesi lainnya secara bergantian, saling bernegosiasi 5 menit, dan diberikan umpan balik dari *audience* 5 menit).

- 3) Setiap sesi presentasi dan diskusi dipimpin oleh seorang pimpinan meeting secara bergantian.
- 4) Mahasiswa lainnya yang tidak berkesempatan menjadi pemimpin pertemuan harus berperan aktif sebagai peserta diskusi negosiasi dan memberikan umpan balik.
- 5) Sepasang mahasiswa profesi yang melakukan negosiasi harus melakukan tahap-tahap negosiasi dengan profesi lain yang menjadi pasangan negosiasinya
- 6) Diskusi akhir bersama instruktur untuk refleksi dan *feedback* (30 menit)