

Studi kualitatif upaya pemasaran, imbal jasa dan pengalaman dokter yang mempunyai ikatan kerjasama guna peningkatan penggunaan fasilitas radiodiagnostik RS A

Wiwiek Herytha, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20341004&lokasi=lokal>

Abstrak

Sampai saat ini belum banyak masyarakat yang mengetahui keberadaan Rumah Sakit A dan memanfaatkan kemampuannya, serta memanfaatkan produk unggulan. Meskipun RS A adalah rumah sakit pemerintah dan berstatus non profit, namun dalam operasionalnya tetap memerlukan pembiayaan, dalam hal ini pemeliharaan sarana dan prasarana yang ada di unit radiodiagnostik RS A, khususnya dalam pemeliharaan alat MRI.

Unit radiodiagnostik RS A bekerja sama dengan bagian marketing RS A menerapkan imbal jasa bagi dokter rumah sakit lain/perusahaan/praktek yang mengirimkan pasien ke unit radiodiagnostik RS A. Ini dikarenakan sejak krisis moneter, pemakaian alat ini menurun, terlihat dari jumlah pasien yang datang ke unit radiodiagnostik, padahal dalam pemeliharaan alat ini membutuhkan dana yang tidak sedikit.

Tujuan penelitian adalah mendapatkan gambaran tentang imbal jasa dokter pengirim rumah sakit lain/perusahaan/praktek. Metode penelitian yang dipakai, yaitu dengan wawancara mendalam dengan metoda kualitatif.

Hasil penelitian ini menemukan, bahwa bagian marketing RS A yang bekerja sama dengan instalasi radiodiagnostik RS A dalam memasarkan produk MRI, maupun produk yang lain kurang optimal. Ini didapat dari wawancara mendalam terhadap dokter-dokter rumah sakit lain/perusahaan/praktek yang mengirimkan - pasien ke instalasi radiodiagnostik RS A.

Adanya pemberian imbal jasa kepada dokter-dokter rumah sakit lain/perusahaan/praktek, diharapkan akan dapat meningkatkan pasien radiodagnostik khususnya untuk pemertksaan MRI, sehingga dapat membantu rumah sakit dalam hal ini instalasi radiodiagnostik dalam menanggulangi biaya pemeliharaan alat tersebut.

.....Up until now there are not many people that know the existence of Hospital A and not many people that benefit from its service and its excellent products. Even though the Hospital A is a public hospital and a non-profit organization, however, in its operation it also needs expenditure, which in this case is for facilities and infrastructure maintenance that are available in the radio diagnostic unit of Hospital A, especially in maintenance of MRI equipment.

The radio diagnostic unit of Hospital A cooperates with marketing division of Hospital A gives rewards to doctors from other hospitals, companies and practices that send patients to radio diagnostic unit in Hospital A. Since monetary crisis the utilization of the instrument has decreased which can be seen from number of patients that visit the radio diagnostic unit, meanwhile maintenance of the instrument needs a large amount of money.

The purpose of this survey is to obtain description of compensation of doctors that the patients or other hospital, companies and practicing doctors. The survey method used is in-depth interview with qualitative method.

This survey result found out that in marketing division of Hospital A that cooperates with the radio diagnostic installation of Hospital A in selling the MRI product, even though other product is less optimum.

This is obtained from in depth interview of other hospital, companies or practicing doctors that send patients to radio diagnostic installation of Hospital A.

With the compensation for the doctors of other hospital, companies or practicing doctors, it is expected that it will increase the radio diagnostic patients especially for MRI examination. As a result, it will help the hospital in this case the radio diagnostic installation in covering the maintenance cost of the instrument.