

Studi kasus perencanaan bisnis produk unggulan RS. Mata AINI Kotamadya Jakarta Selatan tahun 2008

Dicky Dewanto Tjatur Rahardjo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20341808&lokasi=lokal>

Abstrak

Perubahan lingkungan suatu organisasi, baik lingkungan eksternal maupun internal akan memberikan pengaruh pada kinerja organisasi itu sendiri. Demikian pula halnya dengan RS. Mata AINI yang telah berdiri sejak awal tahun 1980, juga tidak lepas dari pengaruh perubahan lingkungan yang terjadi. Dimana pada awalnya RS. Mata AINI dikenal sebagai salah satu tujuan utama para pasien yang menderita penyakit mata di wilayah DKI Jakarta dan sekitarnya, maka saat ini dengan semakin banyaknya pilihan penyedia jasa pelayanan kesehatan yang memiliki fasilitas pengobatan mata yang modern dan canggih, RS. Mata AINI tidak lagi menjadi tujuan utama para pasien mata yang tinggal di wilayah DKI Jakarta dan sekitarnya. Tujuan penelitian untuk menyusun sebuah perencanaan bisnis bagi sebuah produk unggulan yang belum dimiliki oleh RS. Mata AINI, yang didasari oleh sebuah analisa situasi yang menghasilkan posisi strategis RS. Mata AINI untuk menghadapi kondisi persaingan yang ada melalui penggunaan matriks TOWS dan matriks IE. Dari matching dua matriks ini dihasilkan sebuah strategi Pengembangan Produk yang kemudian dilakukan penentuan kelayakan bagi produk yang telah ada dengan menggunakan matriks BCG sebagai dasar penentuan produk unggulan terpilih.

Setelah dapat menentukan produk unggulan yang layak melalui analisa pangsa pasar tertinggi yang berbanding dengan pertumbuhan pendapatan kotor yang tertinggi pula (kuadran bintang matriks BCG), maka tindakan operasi Katarak terpilih sebagai dasar pengembangan sebuah produk unggulan yang dikombinasikan dengan Glaukoma sebagai produk pendampingnya. Yang kesemuanya itu akan dikemas dalam sebuah perencanaan bisnis produk unggulan yang berupa sebuah layanan terpadu yang diberi nama "Pusat Emas Katarak dan Glaukoma RS. Mata AINI.

Perencanaan bisnis produk unggulan ini, akan memaparkan empat elemen yaitu Rencana Organisasi dan Sumber Daya, Rencana Pemasaran, Rencana Keuangan dan Sistem Informasi. Dimana Rencana Organisasi dan Sumber Daya menentukan posisi tim khusus produk unggulan dalam struktur organisasi RS. beserta alokasi sumber daya, khususnya SDM dengan kompetensi tertentu bagi pelayanan produk unggulan ini seperti: dokter spesialis mata, medical account executive dan customer assist. Sedangkan Rencana Pemasaran lebih kearah menentukan target pasar yang dituju, beserta sarana dan strategi pemasaran yang akan digunakan.

Pada tahap Rencana Keuangan, ditentukan langkah-langkah penentuan sumber dana dan investasi, proyeksi penerimaan dan biaya, dan aliran dana tunai yang akan menggambarkan tingkat keuntungan atau kerugian beserta tingkat pengembalian investasi. Sedangkan tahap Sistem Informasi akan menggambarkan langkah-langkah yang diperlukan bagi pengembangan sistem informasi yang terintegrasi beserta sumber daya yang diperlukan.

Penelitian ini menyarankan manajemen RS. Mata AINI untuk dapat mengaplikasikan perencanaan bisnis produk unggulan pelayanan terpadu Katarak dan Glaukoma ini karena paling sesuai kondisi eksternal dan internal organisasi. Terutama karena tidak memerlukan biaya yang terlalu besar dan hanya memerlukan

komiunen yang tinggi dad segenap jaiaran tenaga medis, non-medis dan manajemen RS. Mata AINI. <hr>Organization environment change, whether for external or internal will affect the organization's performance. Similiary with AINI Eye Hospital who has been established since 1980, also affected by ever changing business competitive condition. In the old days, AINI Eye Hospital was consider as one of main destination for Eyc's Health Service patient in DKI Jakarta area. Consequently with rapid growth of a new and modern private Eye Clinic in DKI Jakarta area, made AIN I Eye Hospital no longer the main destination holder.

The goal of this study is to compose a business plan for the eminent product which AINI Eye Hospital did not have one, that based on ctureni hospital strategic positioned by analyzing the situational condition using TOWS matrix and IE matrix. From matching these two matrixes will lead to Product Development strategy, that followed by determine the current product feasibility for getting eminent product criteria using BCG matrix.

After getting the BCG matrix result which described the highest market share and the highest gross revenue growth, the Cataract operation procedure was determine as a Product Development fotmdation and will combined with Glaukoma as a supporting product. And every aspect will wrap in one eminent product called "Cataract and Glaucoma Gold Center" AINI Eye Hospital. The business plan of this eminent product will consist several elements such as: Organizational and Resource Plan, Marketing Plan, Financial Plan and System Information. Organizational and Resource Plan will describe the special team which consist with several member who will have direct responsible to AINI Eye Hospital President Director. Also allocating the supporting resources, especially high and certain competency based Human Resources such as: Eye Specialist Doctors, Medical Account Executives and Customer Assists. While Marketing Plan will describe certain steps such as: determine the target market, the marketing tools and facilities, and market strategy that will be use.

In Financial Plan, will be determine the investment resource, cost and revenue projection, and cash flow which will describe profit or loss level and as well as return on investment rate. While ini System Information will describe the steps that need to bc taken for developing the integrated informational system, along with the resources which needed.

This study gives recommendation to AINI Eye Hospital management, to implement the Business Plan of "Cataract and Glaucoma Gold Center", as this eminent product is considered as the most compatible with external and intemal organization condition. Primarily because this product will not have to draw huge invest:-nent and just only need the upmost commitment from the management and all AINI Eye Hospita1's medical and non medical staff.