

Analisis konsep waralaba poliklinik jejaring berbasis rumah sakit: sebuah studi kasus di RS Bhakti Yudha = Analyses of polyclinic franchise concept based on hospital: a case study of Bhakti Yudha Hospital

Saragih, Sortaman, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=110347&lokasi=lokal>

Abstrak

Perkembangan pesat persaingan rumah sakit sebagai pelayanan kesehatan memacu setiap institusi kesehatan mencari strategi yang terbaik. Peraturan perundang undangan juga memungkinkan Rumah Sakit untuk dikelola secara bisnis tanpa melupakan fungsi sosial tentunya. Kebutuhan akan kesehatan yang merupakan kebutuhan primer menjadi area bidikan para pebisnis.

Rumah Sakit Bhakti Yudha yang sudah beroperasi selama 25 tahun juga mengalami hal sama, Pada 5 tahun terakhir dampak persaingan semakin terasa di lihat dari kunjungan pasien dan sepek terjang Rumah sakit pesaing yang baru bermunculan.

Sebagai solusi untuk mengantisipasi persaingan sekaligus untuk mencapai visi dan misi RSBY, adalah menciptakan poliklinik jejaring sebagai satelit diwilayah Kota Depok. Namun pembuatan poliklinik jejaring ini sangat, membutuhkan investasi yang besar baik dari segi keuangan maupun dari segi SDM, sehingga muncul ide untuk membuat poliklinik jejaring tersebut secara waralaba yang artinya menjual merek dan sistim operasional poliklinik kepada masyarakat peminat bisnis kesehatan. RSBY mengadakan pelatihan dan pembuatan SOP kerja, sementara pembeli poliklinik (terwaralaba) tersebut membeli merek dan sistim dimaksud.

Penelitian ini mencoba mencari bentuk konsep waralaba terpilih yang lebih memungkinkan untuk diaplikasikan oleh RS Bhakti Yudha. Dengan analisis deskriptif secara kualitatif penelitian ini mencari konsep melalui wawancara mendalam dari pihak : Pemilik RS Bhakti Yudha, Pengelola RS Bhakti Yudha, serta Calon Pembeli balk Mari Dokter, maupun dari kelompok non dokter.

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa RS Bhakti Yudha sangat tepat untuk meluncurkan produk poliklinik jejaringnya secara waraiaba. Produk yang bisa dipasarkan adalah Layanan Dokter Umum, Layanan Dokter Gigi serta Iayanan Bidan. Untuk mewujudkan ide tersebut RS Bhakti Yudha harus melakukan :

1. Mematenkan merek RSBY sebagai usaha waralaba.
2. Membuat Training Center SDM
3. Membuat Buku Manual Oprarting, Standarisasi Pelayanan, Promosi, Pembiayaan serta Bentuk perjanjian yang baku.

Dengan mewujudkan waralaba poliklinik jejaring ini diharapkan RS Bhakti Yudha dapat berhasil memenangkan persaingan hingga mencapai visi dan misinya.

<hr>

Big competition development on hospital as health services push every health institution to find out the best strategic. The Government regulation give a possibility to hospital organized as business oriented without forgetting social function. The need to health services as a primer need is becoming businessmen target. Bhakti Yudha Hospital has been operational for 25 year and has have the same experience, for the last 5 year, the competition impact can be seen from patient visit and new hospital building appeared as well.

As solution to anticipate the competitor and to achieve mission and vision of Bhakti Yudha Hospital, is to build the polyclinic networking as satellite in Depok city. However, to build the polyclinic network as satellite needs big recourses and investments, nor finance aspect either human resources. New idea created to develop polyclinic net work as franchise, means to sell the polyclinic brand and operational system to community who are willing to business in health. Bhakti Yudha hospital conduct training and make job operational standard, meanwhile the franchisor buy those brand and system.

This research tries to find the possibility of franchise concept promptly to Bhakti Yudha Hospital to be implemented. Based on descriptive analyses qualitatively, this research finds out the concept through deep interview from: Bhakti Yudha hospital owner, operational people in hospital, and buyer candidates like : general medical doctor, specialist doctor or non doctor.

The research result is that, Bhakti Yudha hospital could be appropriately implements the franchise polyclinic network product. Products that can be sold are general health services, dental health services and midwives health services. To gain the above ideas, Bhakti Yudha hospital should do:

1. Register Bhakti Yudha hospital brand legally as franchise company
2. Build the Human Resource Training Center
3. Compile the Operational Standard Manual, Health Services Standard, Promotion, and Budgeting and fix Memorandum of Understanding shape.

By achieving franchise polyclinic network, Bhakti Yudha hospital could win the competition and gain its mission and vision.