

## Analisis penetapan strategi bisnis unggulan Rumah Sakit Jati Sampurna tahun 2012- 2017 = Main business strategy analysis of RS Jati Sampurna Year 2012-2017

Gini Permana Sulastini, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20315261&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Rs Jati Sampurna adalah salah satu rumah sakit umum swasta di Bekasi yang pada awal berdirinya adalah RSIA dan baru ditetapkan menjadi RSU pada tahun 2010. Pada tahun 2011, RS mengalami penurunan jumlah kunjungan pada poli pelayanan. Hal ini juga disertai adanya rumah sakit yang menjadi competitor yang memiliki layanan unggulan yang sama yaitu ibu dan anak. Untuk mengatasi persaingan dengan rumah sakit competitor dan untuk meningkatkan jumlah angka kunjungan, maka rumah sakit merasa perlu untuk melakukan suatu analisis lebih mendalam untuk mengetahui pelayanan mana yang akan diprioritaskan untuk dapat menjadi unit bisnis di Rs Jatisampurna yang paling baik untuk di kembangkan untuk mendukung layanan ibu dan anak.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menetapkan strategic bisnis unggulan Rs Jati Sampurna tahun 2012-2017 dengan melakukan analisis lingkungan eksternal dan internal rumah sakit dengan menggunakan matriks TOWS untuk mengetahui positioning rumah sakit serta melakukan analisis pangsa pasar relative dan tingkat pertumbuhan produk layanan dengan menggunakan Matrik BCG sehingga diketahui positioning produk layanan di Rs. Jatisampurna.

Hasil dari positioning rumah sakit adalah Rs. Jati sampurna berada pada future kuadran dengan positioning produk layanan adalah pada kuadran tanda Tanya. Produk layanan yang paling baik untuk dikembangkan menjadi unggulan adalah penyakit dalam karena memiliki pangsa pasar yang paling tinggi dan tingkat pertumbuhan paling tinggi dalam tujuh produk layanan di rs Jati sampurna . Alternatif strategi yang direkomendasikan adalah penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk.

.....RS Jati Sampurna is a privately owned hospital in Bekasi, which at the beginning of its establishment was only a Women and Children's Hospital, and has since become a General Hospital in the year 2010. In 2011, the hospital decreased the number of patients in its outpatient service. During this same period of time, there are other hospitals within the same area which have the same main focus; providing healthcare to mothers and their children. To overcome the competition with other local hospitals, and to increase the number of outpatient visits it receives, RS Jati Sampurna feels the need to conduct in-depth analysis to determine which outpatient services will be the main business unit, and which services are best to develop in order to support the mother and child healthcare service.

The purpose of this research is to determine the main business strategy of RS Jati Sampurna for the years 2012-2017. This research will include conducting external and internal analysis of the hospital with the TOWS matrix to know the hospital's position and also its relative market share and growth rate service products' analysis with BCG matrix to know the hospital's product services' position.

The result of this analysis shows that the position of RS Jati Sampurna is at the future quadrant and the position of the hospital's service product is at the question mark quadrant. The best service product to be developed into the main business unit is the Internal Medicine Outpatient Service. It has the highest market share and highest growth rates of the seven products of RS Jati Sampurna's outpatient services. The

recommended alternative strategies are market penetration, market development, and product development.