

Pengembangan model layanan kesehatan perumahan "Sejahteraraya Anugrahjaya" oleh RS. Honoris

Markus M. Danusantoso, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=80523&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Dengan adanya era globalisasi dan deregulasi di Indonesia membuat banyak dibangun rumah sakit terutama oleh swasta sehingga persaingan antar rumah sakit menjadi makin ketat. Oleh karena itu rumah sakit perlu melakukan upaya terobosan agar selalu dapat tetap beroperasi dengan baik, misalnya melalui aktivitas pemasaran.

Rumah Sakit Honoris didirikan dalam kompleks perumahan mewah Kota Modern, Tangerang. Sesuai dengan situasi dan kondisi nyata RS. Honoris, kiranya dapat diupayakan untuk menjangkau lebih banyak pengguna jasa dari sektor penduduk perumahan tersebut yaitu melalui perencanaan program layanan kesehatan perumahan "Sejahteraraya Anugrahjaya".

Layanan kesehatan perumahan yang dimaksud mencakup layanan preventif promotif, kuratif dan rehabilitatif yang dilakukan langsung ke rumah penduduk sesuai keperluannya oleh para tenaga medis dan paramedis terlatih serta berpengalaman. Program tersebut menggunakan sistem pendanaan secara premi dimana sebelumnya telah dilakukan kerja sama dengan Bank Modern untuk mempermudah sistem administrasi.

Agar layanan kesehatan perumahan yang dirancang itu menjadi efektif perlu dilakukan survei konsumen terlebih dahulu dengan teknik kualitatif dimana data dikumpulkan secara diskusi kelompok terarah dan wawancara mendalam. Hasil survei tersebut memberikan gambaran akan kebutuhan, keinginan, dan harapan penduduk sehingga program yang disusun selanjutnya dapat lebih disempurnakan.

Ternyata pada dasarnya penduduk dapat menerima program tersebut dengan cukup baik Namun perlu diperhatikan manajemen RS. Honoris mengenai kualitas pelayanan keseluruhan yang tentunya sesuai dengan upaya pemuasan pelanggan secara optimal.

<hr><i>ABSTRACT</i>

As a consequence of globalization and deregulation policies in Indonesia, nowadays there are so many hospitals were built especially by private organizations, which will lead to the competition among them becomes greater and greater. Hospitals should do breakthrough efforts in order to keep staying ahead by way of marketing activities, next to others.

Honoris Hospital is situated in an elite housing estate area namely Kota Modern, located in Tangerang. In view of the current situation of Honoris Hospital, more efforts should be done to increase the number of customers (patients) from that housing estate by way of a home health care program namely "Sejahteraraya

Anugrahjaya".

Home health care program includes promotive and preventive efforts beside curative, and rehabilitative care. All these are provided directly to the customers' homes by trained and experienced medical doctors and paramedics. Modern Bank in close cooperation with Honoris Hospital will take care of the payment of all the premiums involved.

To ensure its effectiveness, the home health care plan should be matched with a customer survey using qualitative methods with focus group discussions and indepth interview techniques. The results obtained describe the customers' needs, wants, and expectations so abundantly that the program could be more appropriately executed.

In short the customers are in favour of this program. The management of Honoris Hospital should devote the necessary attention to ensure the total quality actions focusing on customer satisfaction.</i>