

Menjelajahi Dinamika Pengambilan Keputusan Bisnis Dalam Pengadaan Cairan Infus: Analisis yang Berpusat pada Pengguna dan Pengambil Keputusan di Rumah Sakit Indonesia = Exploring the Dynamics of Business Decision-Making in Intravenous Fluid Procurement: A User-Centric Analysis and Decision-Makers in Indonesian Hospitals

Adi Putro Utomo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920548887&lokasi=lokal>

Abstrak

Dalam penelitian ini, peneliti berusaha menggali lebih dalam mengenai pemilihan cairan infus di rumah sakit di Indonesia. Tujuan utamanya adalah untuk mengidentifikasi atribut-atribut penting yang memengaruhi keputusan dalam memilih produk cairan infus. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode fenomenologi, yang melibatkan wawancara dengan decision maker utama dan pengguna produk cairan infus di empat rumah sakit di wilayah Jakarta: Rumah Sakit Kanker Dharmais, RSUD Pasar Rebo, RS Kartika Husada, dan RSUD Mampang Prapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga atribut yang dominan dalam pemilihan produk cairan infus, yaitu harga, kualitas, dan Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN). Para decision maker di rumah sakit menganggap bahwa harga sebagai faktor kunci karena berhubungan dengan efisiensi rumah sakit. Di sisi lain, pengguna produk cairan infus menempatkan kualitas sebagai atribut paling penting karena berdampak pada produktivitas kerja, keselamatan pasien dan petugas kesehatan. Selain itu, TKDN juga memainkan peran kuat di rumah sakit pemerintah. Kriteria seleksi utama selain harga adalah nilai TKDN. Aturan pemerintah mendorong para decision maker di rumah sakit untuk mempertimbangkan TKDN dalam pemilihan cairan infus. Pengambil keputusan pembelian merek tertentu di rumah sakit berasal dari pihak farmasi dan pengadaan. Di rumah sakit swasta, direktur rumah sakit memiliki peran sentral dalam keputusan pembelian obat, dengan harga sebagai kriteria utama. Sedangkan di rumah sakit yang melayani pasien kanker, kualitas menjadi prioritas dalam pemilihan cairan infus. Dengan memahami temuan penelitian ini, diharapkan rumah sakit pemerintah dan rumah sakit swasta yang melayani BPJS dapat memprioritaskan faktor kualitas, selain harga, dan TKDN dalam memilih produk cairan infus. Disamping itu juga bisa memberikan gambaran/peluang terkait bisnis cairan infus dengan menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan kriteria seleksi rumah sakit. Hal ini diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan derajat kesehatan masyarakat Indonesia secara keseluruhan.

.....In this study, the researchers attempted to know deeper into the selection of infusion fluids at hospitals in Indonesia. The primary purpose is to identify the important attributes that influence the decision to choose an infused liquid product. The method used is a qualitative approach with phenomenological methods, which involves interviews with major decision makers and users of infusion liquid products in 4 hospitals in the Jakarta: Dharmais Cancer Center Hospital, RSUD Pasar Rebo, Kartika Husada Hospital Bekasi, and RSUD Mampang Prapatan South Jakarta. The research results indicate that there are three dominant attributes in the selection of infusion fluid products: price, quality, and domestic component level (TKDN). The decision makers at the hospital take the price as a key factor because it's related to hospital efficiency. On the other hand, users of infusion fluid products place quality as the most important attribute, as it impacts

work productivity, patient safety, and health workers. TKDN also plays a strong role in government hospitals. The main selection criteria, besides the price, is the value of the infusion fluid. Government regulations encourage decision makers in hospitals to consider the risk of infusion in the selection of the fluid for infusion. The pharmacy and procurement are the decision-makers for purchasing a particular brand in the hospital. In private hospitals, hospital directors have a central role in drug purchase decisions, with price being the main criteria. Whereas in hospitals that serve cancer patients, quality is a top priority in the selection of infusion fluids. By understanding the findings of this research, it is expected that government hospitals and private hospitals serving BPJS can prioritize quality besides price, and TKDN factors in choosing infusion liquid products. Besides, it can also provide an overview and opportunity related to the infusion fluid business by implementing marketing strategies that match the hospital selection criteria. It is expected to contribute to the improvement of the health of the Indonesian population.