

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Penelitian yang telah dilakukan memberikan informasi-informasi penting. Mengacu pada hasil analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor external (peluang dan ancaman) maka dapat diketahui posisi bisnis RST yang menunjukkan bahwa bisnis pelayanan kesehatan RST berada di kuadran I, yaitu Strategi Progresif oleh sebab itu, strategi bisnis pelayanan kesehatan RST adalah dengan menerapkan strategi kebijakan pertumbuhan agresif.

Merespon strategi Progresif yang dirumuskan dari hasil analisis SWOT maka terdapat beberapa strategi dasar yang harus diambil dalam upaya pengembangan RST Tk.II dr. Soedjono Magelang, yaitu :

1. Strategi pada faktor Internal
  - a. Strategi pertama, dengan mendayagunakan kekuatan secara optimal untuk meraih peluang.
    - 1) Mempercepat pembangunan poliklinik spesialis yang masih kurang.
    - 2) Mempercepat pembangunan ruang perawatan.
  - b. Strategi kedua adalah mendaya gunakan kekuatan secara optimal untuk mengatasi ancaman.
    - 1) Penambahan dokter spesialis.
    - 2) Peralatan medis dan penunjang medis.
    - 3) Merumuskan visi dan misi baru yang lebih realistis yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi RST Tk.II dr. Soedjono Magelang saat ini.

- c. Strategi ke tiga adalah mengatasi kelemahan untuk meraih peluang
    - 1) Melengkapi sarana pelayanan medis dan penunjang medis untuk mendukung pelayanan spesialistik.
    - 2) Meningkatkan pelaksanaan sistem informasi rumah sakit
    - 3) Meningkatkan kemampuan dan keterampilan SDM
  - d. Strategi keempat adalah untuk mengurangi kelemahan dengan mengatasi ancaman.
    - 1) Membangun gedung sesuai dengan perencanaan dan kemampuan keuangan.
    - 2) Dalam jangka pendek menambah dokter spesialis mitra untuk menutup kekurangan dokter spesialis.
    - 3) Dalam jangka panjang menambah dokter spesialis tetap untuk menutup kekurangan dokter spesialis.
2. Strategi pada faktor Internal
- a. Strategi pertama, dengan mendayagunakan kekuatan secara optimal untuk meraih peluang.
    - 1) Menjalinkan kerja sama dengan perusahaan atau institusi kesehatan/pemberi pelayanan tingkat pertama.
  - b. Strategi kedua adalah mendayagunakan kekuatan secara optimal untuk mengatasi ancaman.
    - 1) Meningkatkan program promosi (Marketing) dengan jaringan pelayanan tingkat pertama.
    - 2) Menjalinkan kerja sama dengan FKTP milik TNI.
  - c. Strategi ke tiga adalah mengatasi kelemahan untuk meraih peluang
    - 1) Memberikan kesempatan untuk melanjutkan pendidikan baik melalui program beasiswa maupun mandiri.

- d. Strategi keempat adalah untuk mengurangi kelemahan dengan mengatasi ancaman.
  - 1) Meningkatkan pendidikan dan keterampilan SDM.
  - 2) Bergerak cepat untuk memecahkan setiap regulasi BPJS yang akan berdampak terhadap operasional RST Tk.II dr. Soedjono Magelang.

## **B. SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian, analisis, pembahasan, dan kesimpulan yang didapatkan maka disarankan hal-hal sebagai berikut :

### **1. Visi**

Visi rumah sakit tahun 2019 “Menjadi Rumah sakit dengan pelayanan prima, bermutu, serta menjadi pilihan bagi Prajurit TNI dan Masyarakat”. Adapun misi-misi yang dijalankan adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan pelayanan kesehatan yang cepat, tepat, efisien, prima, dan aman.
- b. Mengutamakan kepuasan dan keselamatan pasien.
- c. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan agar lebih professional.
- d. Meningkatkan sarana dan prasarana medis dan non medis yang berkualitas.

Visi Misi RST Tk.II dr. Soedjono Magelang ini memiliki tujuan yaitu meningkatkan kepercayaan Prajurit TNI dan Masyarakat terhadap pelayanan kesehatan pada RST Tk.II dr. Soedjono Magelang dengan nilai-nilai pelayanan kepada pasien secara professional, jujur, dan bertanggung jawab dengan sepenuh hati.

## **2. Strategi**

Untuk mencapai rencana strategi yang telah dirumuskan maka terdapat beberapa kegiatan yang perlu dilaksanakan oleh manajemen RST Tk.II dr. Soedjono Magelang, yaitu sebagai berikut :

- a. Berdasarkan analisis diatas, maka rencana strategi yang akan dilaksanakan RST Tk.II dr. Soedjono Magelang sebagai prioritas utama adalah melengkapkan atau membangu sarana dan prasarana baik yang utama atau pendukung dan penambahan fasilitas pelayanan, oleh karena itu, maka dalam kurun waktu antara tahun 2019-2023 akan dilaksanakan berbagai macam kegiatan dan pembangunan yang kesemuanya diarahkan untuk menunjang penambahan fasilitas ruangan dan pelayanan untuk memberikan rasa nyaman kepada pasien dan keluarga pasien.
- b. Pembangunan sarana fisik diarahkan untuk mempercepat perkembangan pelayanan, khususnya bangsal perawatan, ruang rawat jalan, instalasi bedah, dan pengadaan peralatan penunjang diagnostik yang lebih lengkap.
- c. Melakukan kegiatan pemasaran melalui peningkatan jumlah dan kualitas SDM baik melalui pelatihan maupun pendidikan secara formal.
- d. Meningkatkan pelayanan medis yang selama ini yang masih kurang seperti radiologi, anastesi, rehabilitasi medis, paru, bedah saraf, dan laboratorium.

## **C. Keterbatasan Penelitian**

Adapun keterbatasan yang ditemui dalam penelitian ini adalah :

1. Bahwa strategi yang dirumuskan dalam penelitian ini masih sebatas dokumen strategi sehingga belum diimplementasikan di RST Tk.II

dr. Soedjono Magelang, jika nantinya diimplementasikan maka strategi dapat dievaluasi dengan ketercapaian target jumlah pelayanan dan juga dievaluasi dengan menggunakan target-target yang sudah dirumuskan dalam *Balance Score Card* RST Tk.II dr. Soedjono Magelang.

2. Pembuatan *Clinical Pathway* belum dapat dilakukan dalam penelitian ini. Diharapkan dengan adanya penelitian mendatang perlu diagendakan pembuatan *Clinical Pathway* untuk memperbaiki kualitas pelayanan medis.
3. Penyusunan harga pokok pelayanan (*Unit cost*) belum dapat dilakukan dalam penelitian ini maka pada agenda penelitian mendatang perlu diagendakan untuk menghitung harga pokok pelayanan (*Unit cost*) dengan menggunakan metode *Variable Costing*.
4. Penyusunan Rencana Biaya Anggaran (RBA) untuk masing-masing kegiatan belum dapat dilakukan dalam penelitian ini maka pada agenda penelitian mendatang diharapkan masing-masing kegiatan yang disusun dalam strategi bisnis sudah memiliki Rencana Biaya Anggaran (RBA).