

## **MARS Pascasarjana Universitas Esa Unggul Adakan Workshop Bisnis Plan Rumah Sakit**

**Monday, February 06, 2017**

<http://www.esaunggul.ac.id/news/mars-pascasarjana-universitas-esa-unggul-adakan-workshop-bisnis-plan-rumah-sakit/>

//

## **MARS Pascasarjana Universitas Esa Unggul Adakan Workshop Bisnis Plan Rumah Sakit**

Program studi MARS (S2) mengadakan Workshop Penyusunan Bisnis Plan RS pada tanggal 4 dan 5 Februari 2017 di ruang 207. Peserta yang hadir mencapai 80 orang, dengan pembicara Dr. Hanna Permana Subanegara, MARS sebagai pakar dalam Manajemen Konsultan Rumah Sakit.

Workshop yang di buka langsung oleh Kaprodi MARS Dr. Rokiah Kusumapradja ini, diadakan untuk mengikuti perkembangan industri pelayanan kesehatan di Indonesia yang semakin memperlihatkan peningkatan kualitas yang signifikan, ditandai dengan peningkatan investasi perubahan perundang-undangan, perubahan sistem pembiayaan, perubahan perilaku konsumen, dan era perdagangan bebas internasional, termasuk jasa pelayanan kesehatan. Keadaan ini berdampak positif terhadap meningkatnya kuantitas kinerja pelayanan bagi masyarakat.

Tantangan ke depan bagi Rumah Sakit akan semakin kompleks, apalagi di era Jaminan Kesehatan Nasional, dimana jasa pelayanan dokter tidak lagi dibayar secara *fee for service* (retrospektif), namun pembayaran melalui Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (prospektif) dengan sistem paket, Rumah Sakit dituntut harus mampu mengelola manajemennya dengan baik. Keadaan ini merupakan konsekuensi logis yang sekaligus merupakan tantangan bagi manajemen Rumah Sakit.

Ada hal yang menarik dalam industri rumah sakit di Indonesia, bahwa secara teknis pelayanan kesehatan merupakan produk jasa yang harus diberikan sesuai dengan standar teknologi kedokteran, yang dianut oleh hampir seluruh Rumah Sakit. Jika dilihat objek pelayanan ini adalah kepentingan dasar kehidupan manusia, maka tampak dengan jelas bahwa bisnis Rumah Sakit adalah bisnis yang bersifat sosial. Jika dilihat esensinya bisnis Rumah Sakit merupakan bisnis kepercayaan (Trusty business), dan didalamnya terdiri dari tiga hal penting yaitu product, service dan mindset (value, attitude).

Namun jika melihat terjadinya transaksi yang beragam dan kompleks disuatu rumah sakit, maka tidak dapat dihindari bahwa bisnis Rumah Sakit dapat dikatakan setara dengan bisnis lainnya, yang membedakan yaitu bahwa Rumah Sakit mempunyai lebih banyak Activity Drive Quantity (ADQ). Bisnis Rumah Sakit tidak akan pernah terlepas dari Business Plan dimana terdapat visi, misi, analisa target dan pasar, peta strategis dan peta persainganyang akan menjadi pedoman untuk melangkah, indikator program dan pengembangannya serta analisa kelayakan keuangan yang bertujuan untuk memberikan arah,

kebijakan dan pedoman langkah-langkah strategis yang harus diambil dalam rangka peningkatan kinerja RS. Dengan Business plan yang strategis maka dapat dilihat prospek usaha yg baik di masa yang akan datang, di samping sebagai alat kontrol atau kendali jalannya usaha maupun sebagai pedoman bagi jaringan investasi.

---

PDF generated by Universitas Esa Unggul