

Abstrak

Latar belakang : Berdasarkan penelitian, prevalensi penyakit mata di D.I. Yogyakarta masih cukup tinggi, seperti katarak (1,1%), glaucoma (0,56%), myopia (41%) dan diabetik retinopati diantara penderita diabetes mellitus (43,1%). Wilayah Gunung Kidul dan sekitarnya merupakan asal pasien nomor tiga terbesar yang berkunjung ke RS Dr. Yap Yogyakarta. Sebagian besar pasien membutuhkan waktu dan jarak tempuh yang cukup jauh menuju fasyankes dengan fasilitas yang mampu melakukan penanganan komprehensif kasus-kasus tersebut. Klinik Utama Mata Dr. Yap direncanakan didirikan di Gunung Kidul untuk memberikan akses yang lebih mudah pada pasien dari Kabupaten gunung Kidul dan sekitarnya.

Tujuan : Memberikan rekomendasi strategi pengembangan klinik utama mata dr. Yap di Gunung Kidul

Metode : Menggunakan metode kualitatif, dengan mengumpulkan data sekunder, observasi langsung, *Focus Group Discussion* dan wawancara pada stakeholder. Data dan analisa keuangan dilakukan untuk mendapatkan kesimpulan strategi pengembangan klinik.

Hasil : dalam aspek sosio ekonomi, penduduk dengan komposisi terbesar adalah penduduk dengan usia > 60 tahun, sehingga menjadi potensi pasar yang menjanjikan. Dalam aspek geospasial, lokasi klinik sangat strategis, berada di tengah wilayah Kabupaten Gunung Kidul dengan akses jalan yang sangat baik. Aspek pemasaran dan ekonomi menunjukkan bahwa terdapat potensi layanan dan teknologi yang dapat ditawarkan oleh klinik untuk menarik pasien out of pocket, dengan tetap memberikan layanan pada pasien BPJS. Analisa keuangan menunjukkan ROI 267,8%, Payback periode 4,05 tahun, IRR 20,35%, dan NPV positif. tidak ditemukan hambatan pada aspek regulasi, lingkungan, teknis dan teknologi dalam pendirian,

Kesimpulan : analisa pada delapan aspek penelitian menunjukkan Klinik Utama Mata Dr. Yap di Gunung Kidul direkomendasikan untuk didirikan.

Kata kunci : Strategi, Pengembangan, Klinik Mata, Gunung Kidul

Abstract

Background : *Based on research, the prevalence of eye diseases in the Special Region of Yogyakarta is still quite high, such as cataracts (1.1%), glaucoma (0.56%), myopia (41%) and diabetic retinopathy among diabetes mellitus patients (43.1%). The Gunung Kidul area and its surroundings are the third largest source of patients visiting Dr. Yap Hospital Yogyakarta. Most patients require considerable time and travel for long distances to reach health facilities with comprehensive facilities to handling these cases. Dr. Yap's Eye Clinic is planned to be established in Gunung Kidul to provide easier access to patients from Gunung Kidul Regency and its surroundings.*

Objective: *To provide recommendations on development strategy of Dr. Yap's Eye Clinic in Gunung Kidul.*

Method: *Reserch use qualitative methods, by collecting secondary data, direct observation, Focus Group Discussions and interviews with stakeholders. Data and financial analysis were conducted to draw conclusions regarding the feasibility of establishing a business.*

Results: *In terms of socio-economic aspects, the population with the largest composition is the population aged > 60 years, making it a promising market potential. In terms of geospatial aspects, the location of the clinic is very strategic, located in the center of Gunung Kidul Regency with excellent road access. Marketing and economic aspects show that there is potential for services and technology that can be offered by the clinic to attract out-of-pocket patients, while still providing services to BPJS patients. Financial analysis shows an ROI of 267.8%, a Payback period of 4.05 years, an IRR of 20.35%, and a positive NPV. No significant obstacles were found in the regulatory, environmental, technical and technological aspects in the establishment*

Conclusion: *Analysis of eight research aspects indicates that Dr. Yap's Main Eye Clinic in Gunung Kidul is feasible.*

Keywords: *Strategy, decelooptment, Eye Clinic, Gunung Kidul*