

ABSTRAK

Latar Belakang: Persaingan rumah sakit yang semakin meningkat serta ketergantungan Rumah Sakit Khusus Bedah SS Medika (SS Medika) terhadap pendirinya menjadi dasar atas pemilihan topik pada tesis ini. SS Medika didirikan oleh Prof. dr. Helmi Sp. THT telah mengembangkan unit THT yang dapat menghasilkan secara keuangan, namun layanan tersebut sangat bergantung pada pasien beliau. Fakta bahwa izin rumah sakit ini adalah RS Khusus Bedah membutuhkan pengembangan lebih lanjut tidak hanya layanan THT.

Tujuan: Membuat perencanaan strategis untuk Rumah Sakit Khusus Bedah SS Medika agar memiliki layanan yang unggul, mampu bersaing, serta memiliki *sustainable growth* tanpa perlu bergantung pada dokter tertentu.

Metode: Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan fokus pada analisa pasar (keunggulan masing-masing RS sekitar) serta analisa internal.

Hasil Penelitian: Seiring dengan berkembangnya rumah sakit perseroan terbatas (PT), rumah sakit pemerintah memacu manajemen RS SS Medika berharap rumah sakit SS Medika menjadi rumah sakit yang *sustainable growth* atau rumah sakit yang dapat dipertahankan. Manajemen berusaha mengembangkan produk-produk unggulan yang khas atau berbeda dengan produk unggulan di rumah sakit lain.

Hal-hal yang menghambat manajemen adalah kegiatan yang belum terintegasi antara kegiatan layanan yang satu dengan yang lainnya, komunikasi yang kurang baik antara dokter dengan pemilik, pemasaran yang minimal, visi dan misi yang kurang menggambarkan kondisi rumah sakit, dokumentasi yang kurang baik serta loyalitas dari dokter yang praktek.

Kesimpulan dan Saran : Perubahan visi dan misi sehingga lebih mudah untuk diingat oleh karyawan, dan dijadikan arah dalam melakukan kegiatan pelayanan; Melakukan perubahan manajemen di SS Medika dari pribadi menjadi terstruktur, sehingga pengelolaanya tidak tergantung dengan pemilik, tetapi manajemen yang terstruktur dan diberi tanggung jawab penuh untuk mengelola rumah sakit menjadi rumah sakit yang unggul; Manajemen segera membuat rencana strategis jangka panjang dan membuat rencana anggaran dan belanja untuk target jangka pendeknya; Membuat kontrak kerja dan kontrak kinerja dengan para pekerja baik dokter, perawat, tenaga kesehatan lain dan tenaga administrasi, sehingga para pekerja memiliki target kerja dan yang tidak kalah penting adalah adanya loyalitas.

Keywords : *strategic management, value chain*

ABSTRACT

Background: The competition hospitals increasing and the dependence of SS Medika Hospital for Special Surgery toward founders became the basis for the selection of topics on this research. SS Medika founded by Prof. dr. Helmi has developed ENT unit that can produce financially, but the service is very dependent on his patient.

Objective: Creating of strategic planning that has superior service, able to compete, and have sustainable growth without the need to rely on a certain physicians.

Method: This research using qualitative methods with a focus on market analysis (advantages of each hospital around) and internal analysis.

Result: Along with the development of a limited liability company hospital, goverment hospital spurring management SS Medika Hope the SS Medika hospital into a hospital or hospital sustainable growth that can be sustained. The management tried to develop the superior products unique or different from the products featured in another hospital. The things that inhibits management is an activity that has not been integrative between service activity with each other, poor communication between doctors and owners, marketing is minimal, vision and mission of less describe the condition of the hospital, the documentation is poor and loyalty of physicians who practice.

Conclusions and recommendations: Change in the vision and mission of making it easier to remember by employees, and used as a direction in performing service activities. Making changes in the management of SS Medika from the personal into structured so that its management does not depend on the owner but a structured management and was given full responsibility for managing the hospital into the hospital that superior. Management immediately made a long-term strategic plan and create a budget and spending plan for the short-term targets. Creating employment contracts and performance contracts with workers both doctors, nurses, other health professionals and administrative personnel, so that workers have employment targets and no less important is their loyalty.

Keywords: Strategic Planning, management, value chain