

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kondisi faktor internal Rumah Sakit Harapan Jayakarta
 - a. Faktor kekuatan Rumah Sakit Harapan Jayakarta :
Visi Misi Nilai-nilai dan Moto yang telah diimplementasikan dengan baik, struktur organisasi yang tersusun sesuai kebutuhan rumah sakit, ragam produk pelayanan kesehatan yang tersedia di rumah sakit, peningkatan angka kunjungan pasien, strategi tim *public relation* yang kuat, SIMRS yang terintegrasi, serta pendanaan dari pihak *ownership*.
 - b. Faktor kelemahan Rumah Sakit Harapan Jayakarta :
kurangnya tenaga medis, sarana dan prasarana yang masih belum memadai serta peralatan medis yang masih kurang lengkap.
2. Kondisi faktor eksternal Rumah Sakit Harapan Jayakarta
 - a. Faktor Peluang Rumah Sakit Harapan Jayakarta :
letak lokasi yang strategis, peningkatan jumlah penduduk di sekitar rumah sakit, banyaknya industry dan tenaga kerja di kawasan PT.JIEP, meningkatnya pemahaman masyarakat mengenai kesehatan, kerjasama dengan supplier, kebijakan pemerintah mengenai pelayanan kesehatan, kerjasama dengan klinik dan puskesmas.
 - b. Faktor Ancaman Rumah Sakit Harapan Jayakarta :
adanya pesaing baru di sekitar rumah sakit, fasilitas yang dimiliki oleh RS pesaing lebih lengkap,

produk unggulan yang ditawarkan oleh RS pesaing.

3. Perumusan strategi pada tahap input, tahap pencocokan dan tahap keputusan
 - a. Berdasarkan hasil pengolahan data pada matriks IFE, mengindikasikan bahwa Rumah Sakit Harapan Jayakarta secara internal telah memiliki posisi internal yang cukup kuat serta mampu memanfaatkan kekuatan dan meminimalkan kelemahan.
 - b. Berdasarkan hasil pengolahan data pada matriks EFE, mengindikasikan bahwa Rumah Sakit Harapan Jayakarta masih menghadapi ancaman dibandingkan peluang.
 - c. Berdasarkan hasil pengolahan data pada matriks CPM, bahwa RSHJ berada pada urutan kedua sementara RSUD Antam berada pada urutan pertama serta RSUD Yadika berada pada urutan ketiga Hal ini menunjukkan bahwa RSHJ masih belum mampu unggul dalam profil kompetitifnya dengan salah satu pesaing utamanya.
 - d. Berdasarkan hasil matriks SWOT, diperoleh strategi alternatif yaitu : strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan produk dan strategi pengembangan pasar.
 - e. Berdasarkan hasil matriks IE, Rumah Sakit Harapan Jayakarta berada pada sel IV dimana pada area sel tersebut terdapat beberapa strategi alternatif yang dapat diterapkan yaitu : strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar) dan strategi integratif (integrasi ke belakang, integrasi ke depan dan integrasi horizontal)
 - f. Berdasarkan hasil matriks *Grand Strategy*, posisi Rumah Sakit Harapan Jayakarta berada pada

kuadran I dimana pada kuadran I terdapat beberapa strategi alternatif yang dapat diterapkan yaitu : penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, integrasi ke belakang, integrasi ke depan, integrasi horizontal dan diversifikasi terkait.

- g. Berdasarkan hasil matriks QSPM, dapat diketahui bahwa strategi alternatif penetrasi pasar memiliki total skor daya tarik lebih tinggi dibandingkan dengan dua strategi alternatif lainnya yaitu strategi pengembangan produk dan strategi pengembangan pasar.
4. Pelaksanaan strategi pemasaran melalui strategi bauran pemasaran yaitu : product, place, price, promotion, process, people, physical evidence,

5.2 Saran

Saran-saran yang dapat diberikan untuk RS Harapan Jayakarta, yaitu :

- Berdasarkan hasil QSPM, maka saran yang dapat direkomendasikan bagi RS Harapan Jayakarta yaitu melakukan strategi penetrasi pasar diantaranya :
 - a.) Menghadapi perubahan pada pasar secara kompetitif dengan meningkatkan brand image dari RSHJ
 - b.) Meningkatkan mutu dan kualitas pelayanan pada RSHJ dengan memberikan kemudahan bagi pasiennya
 - c.) Melakukan promosi dengan menggunakan internet dan sosial media secara aktif dan update agar masyarakat dapat mengakses informasi rumah sakit secara online
 - d.) Menambah jumlah tenaga medis yang ahli dalam penanganan medis dan memberikan pelayanan terbaiknya

- RS Harapan Jayakarta dapat mengevaluasi dan mengembangkan strategi pemasaran yang ada, serta berfokus pada perbaikan bauran pemasaran di bidang pelayanan jasa dengan 7p.
- RS Harapan Jayakarta dapat mengembangkan rumah sakit agar lebih maju lagi dengan melakukan pendekatan terhadap para pasiennya sehingga rumah sakit dapat mengetahui keluhan dan harapan dari para pasiennya.
- Melakukan strategi pemasaran dengan sasaran yang tepat agar tujuan dari rumah sakit dapat tercapai.
- RS Harapan Jayakarta dapat terus meningkatkan kualitas pelayanannya, fasilitas serta alat kesehatan yang memadai demi menjangkau kenyamanan para pasiennya.
- Peningkatan kinerja dan kualitas dari rumah sakit dapat mengembangkan rumah sakit dari Rumah Sakit tipe C menjadi Rumah Sakit tipe B. Akreditasi ini dapat menjadi salah satu tolak ukur akan standar dari rumah sakit.