

Analisis pasar potensial pelayanan rawat inap kelas I dan VIP di RS.Dewi Sri Karawang

Malahayati, Endah

Deskripsi Lengkap: <https://lib.fkm.ui.ac.id/detail.jsp?id=11158&lokasi=lokal>

Abstrak

<div style="text-align: justify;">Investasi yang ditanamkan untuk fasilitas rawat inap kelas I dan VIP (segmen kelas atas) cukup besar, sehingga bila utilisasinya rendah ditambah dengan tidak tercapainya target pendapatan dari segmen ini maka rumah sakit tidak dapat melaksanakan kebijakan subsidi silang secara optimal kepada kelas rawatan yang lebih rendah, terlebih bila pendapatan dari kelas rawatan yang lebih rendah juga tidak tercapai. Rumah Sakit perlu memprioritaskan peningkatan utilisasi dan pendapatan dari kelas rawat inap ini sehingga dapat membantu menutupi pendapatan ruang rawat inap secara keseluruhan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi besarnya pasar potensial produk pelayanan rawat inap kelas I dan VIP di Rumah Sakit Dewi Sri Karawang yang merupakan salah satu rumah sakit swasta yang ada di Kabupaten Karawang. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode survey dan telaah data dan datanya dianalisa secara kualitatif. Untuk memperoleh informasi besarnya pasar potensial yang akan menyerap pengembangan dan peningkatan utilisasi produk pelayanan rawat inap segmen atas ini, peneliti melakukan analisa terhadap hal-hal yang mempengaruhi besarnya pasar potensial tersebut yaitu : 1. Analisa hasil penjualan seperti karakteristik demografik, geografik dan psikografik dari pasien yang telah menjalani rawat inap (penetrated market) serta menilai daerah potensial dari penetrated market tersebut. 2. Analisa faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan seperti keadaan umum masyarakat Kabupaten Karawang yang diperoleh melalui gambaran geodemografiknya, menganalisa minat dan daya beli masyarakat terhadap produk pelayanan rawat inap segmen atas. 3. Analisa akses terhadap lokasi rumah sakit dari wilayah/ kecamatan yang ada di Kabupaten Karawang untuk menentukan daerah potensialnya. Hasil penelitian ini menemukan bahwa pangsa pasar untuk produk pelayanan rawat inap segmen atas di Kabupaten Karawang masih cukup besar sehingga dengan strategi pemasaran yang tepat, program rumah sakit untuk meningkatkan utilisasi dan pendapatan dari segmen ini dapat direalisasikan. Dari penelitian ini pula diperoleh informasi bahwa pasar potensial untuk produk pelayanan rawat inap kelas I dan VIP ini adalah konsumen yang bertempat tinggal dalam radius 10 - 15 km dari lokasi rumah sakit, merupakan kelompok masyarakat dengan penghasilan tertinggi, berpendidikan tinggi serta bekerja pada sektor perdagangan dan industri. Hasil penelitian dan saran- saran yang diajukan diharapkan dapat memberi masukan bagi RS. Dewi Sri Karawang untuk meningkatkan utilisasi dan pendapatan dari rawat inap kelas I dan VIP.</div><hr /><div style="text-align: justify;">Big investment has been put into providing In Patient Departement facilities for first and VIP class aimed for upper class segment In the case of low utilization of this facility, and or the target income from this segment cannot be reached. The hospital need to put the priority on increasing utilization and income from this first and VIP class In Patient Departement to cover the income from In Patient Departement facility overall. The research aimed to have information on potential market of first and VIP class In Patent Departement facilities, conducted at Dewi Sri Hospital - a private hospital in Karawang Regency. This descriptive research use method of survey and data prediction, then the data is qualitatively analyzed. The analyses were on : 1. The influencing aspects of potential

market, such as characteristic on demographic, geographic and psycographic aspect from penetrated market, and then judgment on potential market area from this penetrated market. 2. Factors influencing the market based on general condition of people in Karawang Regency, which coming from geo-demographic view, analyzing interest and capability to buy this upper class segment In Patient Departement Services. 3. Acces to hospital compare to surrounding area I districts to determine potential market for the hospital. As the result, it was found that the market for upper class segment In Patient Departement market still widely open, and by using a proper marketing strategy, the hospital program to increase utilization and income from this segment will be able to reach. It was found also that potential customer which live within radius fifteen kilometers from the hospital has highest income in the regency, with high education and work in industry and trade sector. The research result and suggestions can be use as an input for Dewi Sri Hospital to increase utilization and income from first and VIP class In Patient Departement.</div>