

Pengembangan strategi untuk meningkatkan kinerja instalasi farmasi RSUD.Karawang

Muslikah, Elly

Deskripsi Lengkap: <https://lib.fkm.ui.ac.id/detail.jsp?id=11357&lokasi=lokal>

Abstrak

<div style="text-align: justify;">Instalasi Farmasi Rumah Sakit adalah bagian yang tidak terpisahkan dari sistem pelayanan kesehatan rumah sakit yang utuh dan berorientasi kepada pelayanan pasien, penyediaan obat yang bermutu, termasuk pelayanan farmasi klinik yang terjangkau bagi semua lapisan masyarakat. IFRS RSUD Karawang kini sedang mengalami penurunan kinerja, ditandai dengan menurunnya cakupan pelayanan resep, oleh karena itu perlu dilakukan analisis kembali untuk merumuskan strategi yang harus diterapkan oleh IFRS RSUD Karawang agar bisa meningkatkan kinerjanya. Perumusan strategi dilakukan dengan melakukan penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus terhadap kebijakan, strategi, program serta kegiatan yang telah dilakukan oleh IFRS RSUD Karawang, melalui tiga tahap : Tahap I (Input Stage), Consensus Decision Making Group (CDMG) berjumlah 10 orang yang terdiri dari staf Direksi, Kepala Ruangan, Kepala Instalasi Penunjang Medik, Staf Medis Fungsional (SMF), Kepala IFRS, Komite Medik serta Ketua Komite Farmasi dan Terapi melakukan analisis lingkungan internal untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki IFRS RSUD Karawang meliputi variabel organisasi, manajemen mutu, pemasaran, anggaran, sumber daya manusia, produk layanan, sarana dan prasarana yang terbagi menjadi fasilitas pendukung kegiatan berupa fisik bangunan, peralatan kantor, alat rumah tangga, alat listrik, peralatan farmasi, buku-buku perpustakaan dan barang farmasi yang pengadaannya melalui siklus logistik, serta variabel sistem/metoda/informasi. Analisis lingkungan eksternal untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman bagi FRS RSUD Karawang yang terdiri dari lingkungan jauh meliputi variabel ekonomi, demografi, sosial, politik/hukum/kebijakan umum dan kebijakan khusus berupa swadana, teknologi dan epidemiologi. Lingkungan industri meliputi variabel pemasok, lingkungan operasional meliputi variabel pesaing, penyandang dana dan pelanggan. Faktor-faktor kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang telah diidentifikasi ditentukan bobot dan rate dari masing-masing faktor tersebut sehingga diperoleh nilai total IFE (Internal Factor Evaluation) dan nilai total EFE (External Factor Evaluation). Tahap II (Matching Stage), untuk menentukan posisi agar memperoleh strategi CDMG menggunakan matriks Internal-Eksternal (IE Matrix) dengan memperhatikan nilai total IFE dan EFE, guna mempertajam analisis dilakukan matching dengan memasukkan pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan pasar dari IFRS RSUD Karawang pada matriks Boston Consulting Group (BCG Matrix). Berdasarkan matriks IE posisi IFRS RSUD Karawang berada pada kuadran I atau pada posisi Growth and Build dengan strategi yang direkomendasikan adalah strategi intensif (market penetration, market development, product development) dan/atau strategi integratif (forward integration, backward integration, horizontal integration). Dari BCG matriks IFRS RSUD Karawang berada pada kuadran III yaitu Cash Cows dengan alternatif strategi yang direkomendasikan status quo, enchancement, penetration dan related diversification, Tahap III (Decision Stage) dengan kesepakatan CDMG menentukan alternatif strategi yang direkomendasikan oleh kedua matriks untuk dilaksanakan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa IFRS RSUD Karawang masih memiliki potensi pasar yang besar dengan dukungan internal yang cukup kuat walaupun

pesaing cukup kompetitif dan pemasok mengadakan sedikit penekanan dengan mengurangi pasokan, hal ini terlihat dengan lambatnya pertumbuhan pasar IFRS RSUD Karawang. Sebagai saran untuk tindak lanjut maka strategi yang terpilih dikembangkan menjadi operasional dengan menjabarkannya menjadi program dan kegiatan yang bisa diterapkan (aplicable) dengan mengacu kepada konsep Balanced Scorecard yang berbasis 4 perspektif, yaitu perspektif pembelajaran dan pertumbuhan sumber daya manusia, perpektif proses pelayanan, perpektif pengguna dan donor serta perspektif keuangan.

Strategic Improvement to Increase the Performance of Pharmaceutical Department of Karawang Public Hospital

Pharmaceutical services are an integrative part of comprehensive health care in a hospital. As a patient oriented services the main goal of this department is providing high quality drugs for patient in every financial status. Pharmaceutical Department of Karawang Public Hospital (IFRS RSUD Karawang) shows a decrease performance at this time, by the evidence of low the rate of prescription services coverage?s. So a new strategy is needed to achieve the high performance of FRS RSUD Karawang. Strategic improvement study was done by descriptive and qualitative research which was approaching by case study method regarding the policy, strategic, program, and activities which had applied at IFRS RSUD Karawang through 3 (three) stages as mention below : First Stage (Input Stage) is developing a Consensus Decision Making Group (CDMG), with ten personnel consist of Managerial Staff, Chief of Ward, Heads of Department, Medical Staff; Chairman of Medical Staff Organization, Committee on Drugs & Therapy. They analyzed the internal factor of IFRS RSUD Karawang to identify strengths and weaknesses of this department using some variables namely: organizational, quality management, marketing, budgeting, human resources, services product, information system and supporting facilities including building, office appliances, home appliances, electrical appliances, pharmaceutical equipment, references book and pharmaceutical stuff. They also analyzed the external factor of this department to identify opportunities and threats to this department which consist of far environment, industrial environment, and operational environment. Far environment are economical, demographic, social, politic, law, general policies and specific policies as self manage financial system (swadana), and technological and epidemiological variables, the industrial environment about vendor and operational environment are competitor, investor, and customer variables. Then the CDMG scoring and weighting the identified strengths, weaknesses, opportunities and threats, to get total score of Internal Factor Evaluation (IFE) and External Factor Evaluation (EFE) The Second Stage (Matching Stage) is positioning the IFRS RSUD Karawang to find the most appropriate strategy should be taken, CDMG use Internal-External Matrix (IE Matrix) considering total score of IFE and EFE to determine the position of this department. To get more accurate analysis CDMG also use Matrix of Boston Consulting Group (BCG Matrix) considering the relative market share and market growth achievement by matching both matrix. Based on IE Matrix IFRS RSUD Karawang is in Growth and Build positions with the alternative strategies recommended are : intensive strategies (as market penetration, market development, product development), integrative strategies (forward integration backward integration, horizontal integration), based on BCG matrix 11-.RS RSUD Karawang is in Cash Cow position with the alternative strategies recommended are : status quo, enhancement, penetration and related diversification. The Third Stage (Decision Stage) on this stage CDMG decided to apply all alternative strategies are recommended by both matrixes. The research shows that IFRS RSUD Karawang still has a significant market potency and strong internal support in between a competitive atmosphere and pressure from vendor in late delivery order. As a result of all condition is slowly market growth of IFRS RSUD Karawang. The suggestion for the following step is developing the chosen strategy into specific

applied program or activities by using the Balanced Scorecard method. The Balance Scorecard method is based on 4 (four) perspectives namely: learning and growth of human resources, internal business process, customer and investor and financial perspective.</div>