

Analisis faktor-faktor yang berhubungan dengan (niat) penggunaan ulang pelayanan hiperbarik di RS.AL DR.Mintohardjo Jakarta

Purwanto, Ridwan

Deskripsi Lengkap: <https://lib.fkm.ui.ac.id/detail.jsp?id=11698&lokasi=lokal>

Abstrak

Rumah Sakit Tentara Nasional Indonesia Angkatan Laut Dr. Mintohardjo (RSAL Dr. Mintohardjo) Jakarta, adalah rumah sakit tingkat II yang mempunyai 24 poliklinik rawat jalan dan ruang perawatan dengan jumlah tempat tidur sebanyak 291. RSAL Dr. Mintohardjo Jakarta mempunyai Ruang Udara Bertekanan Tinggi (RUBT) untuk pengobatan hiperbarik. Oksigenasi hiperbarik merupakan pengobatan dimana pasien menghirup oksigen murni (100%) pada tekanan udara lebih besar daripada tekanan udara atmosfer normal, untuk itu rumah sakit memberikan pelayanan mulai dari pemeriksaan penyelam, pengobatan penyakit akibat penyelaman dan pengobatan penyakit-penyakit klinis. Ruangan yang dipakai untuk perawatan hiperbarik adalah dalam Ruang Udara Bertekanan Tinggi (RUBT) dipusatkan di gedung Hiperbank Center. Pada tahun 1998 mengalami pengembangan dengan didirikannya hiperbarik center yang berkapasitas 24 pasien dalam satu sesi pengobatan selama 90 menit. Tahun 1998 diadakan pengembangan fasilitas gedung dan peningkatan sarana, pada 3 tahun pertama terdapat adanya kecenderungan penurunan pasien yang diperiksa maupun sesi pengobatan yang dilakukan dalam RUST. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran faktor-faktor yang berhubungan dengan niat penggunaan ulang pelayanan hiperbarik di RSAL Dr. Mintohardjo Jakarta. Metode penelitian yang dipakai adalah studi observasional melalui survey dengan disain studi telaah data secara cross sectional. Sedangkan instrument pengambilan data dipakai kuesioner. Hasil penelitian ini menemukan bahwa semua variabel bebas yang menyangkut aspek konsumen dan provider tidak memiliki hubungan dengan kepuasan untuk menggunakan lagi hiperbarik kecuali alasan kedatangan pasien memiliki hubungan bermakna. Hal ini menunjukkan bahwa alasan utama kedatangan pasien lebih disebabkan karena alasan pribadi dan dikirim dokter. Dapat diasumsikan bahwa target audience utama pemasaran RSAL adalah kelompok masyarakat umum dan kiriman dokter. RSAL perlu mengkaji ulang tentang program pemasaran khususnya pendekatan dengan dokter sebagai perujuk potensial rumah sakit. Saran yang diberikan berdasarkan hasil penelitian adalah hubungan baik dengan para dokter yang merupakan perujuk potensial rumah sakit perlu dibina. Personil perawat dan administrasi merupakan komposisi tenaga yang terbanyak dan perannya sangat bersentuhan dengan pasien sehingga perlu pembinaan dan pelatihan secara berencana. Pada penataan positioning rumah sakit di mata konsumen dan pesaing, diperlukan kreatifitas dan inovasi program yang jeli. Penyebaran informasi menjadi penting dan sebagai titik awal dari pada kegiatan pemasaran rumah sakit. Kiranya hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan manajemen RSAL. Daftar Pustaka : 31 (1975 - 1999)

The Analysis of the Factors which Related to the (Intention) Re-use of Treatment at Dr. Mintohardjo Navy Hospital (RSAL), Jakarta The Indonesian Navy Hospital of Dr. Mintohardjo, Jakarta is a level II hospital that has 24 polyclinics for outpatient and treatment rooms with 291 beds. This hospital also has a High Pressured Air Room (RUBT) for hyperbaric treatment. The hyperbaric oxygenation is sort of treatment in which a patient inhales a pure oxygen (100%) on the air pressure that is larger rather than a normal atmosphere air pressure. For the examination of the divers, the

medication of the diseases caused by the diving as well as the clinical diseases medication. The room which is used for the hyperbaric treatment is the High Pressured Air Room (RUBT), centralized at the building of Hyperbaric Center. In 1998, it was having a development by building a Hyperbaric Center with 24 patient capacity in one medication session for 90 minutes. In 1998, it was conducted the development of building facility and the means improvement. In the first three years, there is a tendency of the patient decrease who examined or a medication session in RUBT. This research purpose is to know the depiction of the factors which related to the intention or re-use of hyperbaric treatment at RSAL Dr. Mintohardjo. The research method that is used is the observational study through the survey by the data analyzing study design in cross sectional. While, to collect the data using questioners. From this research, it found that all free variables that related to the aspects of consumers and provider, do not have a relation with the satisfaction to use more hyperbaric, except the reason of patient visit has a meaningful relation. It indicates that the main reason of patient visit is caused by a personal reason as well as sent by the doctor. It could be assumed that the main market target of RSAL is the public community and a patient who is sent by a doctor. RSAL needs to re-analyze about the market program, especially the approach to the doctor as the potential reference maker for a hospital. The advice that can be given based on the research result is the good relationship with the doctors who are as the potential reference maker for a hospital, should be maintained. The personnel of nurse and administration is the most worker composition, and their role touches greatly with the patients, for that reason, the guidance is needed and the training should be planned continuously. In positioning the image hospital towards the consumers and competitors, it needed the creativity and innovation of program carefully and smart. The information distribution becomes significant and a start point rather than the hospital marketing activity. It is expected that this research result could be a consideration means for RSAL management. Library List 31 (1975 - 1999)