

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Telah dilakukan penelitian mengenai Analisis Rencana Strategis RSUD Arosuka dan berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa analisis terhadap faktor-faktor eksternal yang meliputi geografis, demografi, sosial ekonomi, Kebijakan Pemerintah, Pendidikan, Pelanggan dan Peta Pesaing, serta analisis faktor-faktor internal yang meliputi Visi dan Misi, Organisasi, SDM, Keuangan, Sarana dan Prasarana, Produk Layanan dan Sistem Informasi didapatkan bahwa banyak sekali peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan dalam organisasi RSUD Arosuka tersebut.

Secara sederhana setelah dilakukan penelitian dan berdasarkan tujuan penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis terhadap faktor eksternal setelah dihitung dengan EFE Matriks berjumlah 2,886 mengindikasikan bahwa RSUD Arosuka merespon dengan baik terhadap peluang-peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman dari lingkungan luar rumah sakit. Sedangkan analisis terhadap faktor internal setelah dihitung dengan IFE Matriks berjumlah 2,500 mengindikasikan bahwa kondisi internal rumah sakit adalah rata-rata.

2. Berdasarkan hasil analisis situasi dengan menggunakan IE Matrik berada di kuadran V maka Strategi yang paling baik dikendalikan di RSUD Arosuka adalah dengan strategi-strategi *hold and Maintain*.
3. Rekomendasi alternatif Strategi yang sesuai dengan *positioning* RSUD Arosuka adalah strategi *Market Penetration* (Penetrasi Pasar) dan *Product Development* (Pengembangan Produk)
4. Strategi terpilih untuk Renstra RSUD Arosuka 2017-2021 adalah :
 - a. Meningkatkan kualitas dan kuantitas pelayanan RS
 - b. Menyusun SPO pelayanan dan mensosialisasikan kepada seluruh petugas
 - c. Meningkatkan profesionalisme SDM sesuai standar kompetensi
 - d. Menyusun perencanaan pelayanan unggulan RSUD
 - e. Menyusun program pengembangan promosi RS yang berbasis teknologi informasi
 - f. Meningkatkan pangsa pasar RS dengan melaksanakan pengelolaan manajemen yang efektif dan efisien

B. Saran

Setelah dilakukan analisis singkat maka terdapat beberapa saran bagi pihak terkait, diantaranya :

1. Untuk Direktur,

Agar proses manajemen mulai dari perencanaan sampai evaluasi dapat berjalan lancar, dalam rangka meningkatkan mutu dan kualitas pelayanan

maka direktur hendaknya membuat perencanaan sesuai dengan kebutuhan pelayanan yang diajukan usulannya oleh seluruh unit pelayanan.

Untuk proses evaluasi dan pengawasan kinerja pelayanan agar kiranya dapat membentuk Satuan Pengawas Internal (SPI) rumah sakit beserta tugas pokok dan fungsinya serta membentuk unit khusus promosi dan pemasaran rumah sakit untuk melaksanakan menyebarkan informasi dan memperluas pasar.

2. Untuk Kepala Bagian Tata Usaha bersama Kasubag Umum dan Kepegawaian serta Kasubag Perencanaan, dalam rangka meningkatkan manajemen pelayanan maka perlu membuat SPO sosialisasi, melaksanakan sosialisasi dengan melibatkan BPJS, mendistribusikan SPO ke instalasi/ruangan terkait, menyusun peraturan internal rumah sakit, membuat usulan pembangunan gedung dan alat medis melalui berbagai sumber (APBN/APBD), melakukan pembangunan gedung rawat inap, Bedah sentral, Rontgen, Laboratorium Patologi Anatomi dan *maintanance* IPAL, melakukan pengadaan alat kedokteran dan kesehatan serta meubeler RS dan kebutuhan operasional lain, dan melakukan pengadaan sarana SIM RS, pengadaan website dan jaringan LAN dan membuat usulan kebutuhan karyawan ke Badan Kepegawaian Daerah dan Bupati Serta Rekrutmen tenaga kontrak.
3. Untuk Kepala Bidang Pelayanan bersama Kasie Pelayanan dan Kasie Keperawatan agar melakukan penyempurnaan seluruh SPO, Penyusunan

Clinical Pathway, melakukan survey kepuasan pelanggan, melakukan supervisi dan monitoring evaluasi secara berkala.

4. Untuk Kepala Bidang Pelayanan bersama Kasie Keperawatan dan Kasie Mutu dan SDM agar melaksanakan Diklat Pelayanan Prima, Diklat formal dan informal, melakukan pemagangan pegawai pengelola program terkait, melakukan bimbingan teknis ke ruangan-ruangan, melakukan ronde keperawatan secara berkala, supervisi, monitoring dan evaluasi secara berkala. Dan untuk meningkatkan peran pemasaran agar melakukan penyusunan Tupoksi dan SPO terkait promosi dan pemasaran rumah sakit, melakukan pengadaan spanduk, leaflet, poster dan melaksanakan road show ke Puskesmas dan penyuluhan via telepon, radio dan tv lokal.

