

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat diberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut: Bahwa analisa internal dan eksternal RS.Dr Reksodiwiryono berada di posisi pada sel V dengan kategori *Hold and Maintain*. Posisi ini mengindikasikan RS.Dr Reksodiwiryono dalam posisi *Hold and maintain*. Strategi yang bisa diterapkan antara lain strategi yang intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integratif (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal) bisa menjadi pilihan yang paling tepat. Strategi ini merupakan strategi menjaga dan mempertahankan kualitas rumah sakit dengan cara meningkatkan mutu pelayanan rumah sakit.

Kekuatan (*Strength*) dalam peningkatan mutu pelayanan keperawatan di RS dr Reksodiwiryono sudah banyak dikenal oleh masyarakat, khususnya masyarakat Kota Padang. Hal ini dikarenakan RST Reksodiwiryono merupakan rumah sakit militer di Kota Padang, faktor *brand image* ini yang mempermudah RS dr Reksodiwiryono untuk memasarkan produk-produknya dan pada saat ini RS melayani pasien umum sehingga memberikan peluang yang cukup bagus dalam pengembangan RS

Kelemahan (*Weakness*) dalam peningkatan mutu pelayanan keperawatan di RS Tingkat III dr Reksodiwiryono Weakness dalam analisis SWOT adalah kelemahan yang ada dalam suatu organisasi atau perusahaan yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan strategi, yang menjadi

weakness (kekurangan) pada RST kurangnya kedisiplinan yang sesuai dengan standar Depkes misalnya dalam pelayanan yang seharusnya pasien menunggu 30 menit namun karena kendala pada tim medis yang disebabkan oleh jarak tempuh dokter spesialis yang jauh dari RS. dr Reksodiwiryono sehingga waktu tunggu pasien sering kali bergeser dari waktu yang telah ditentukan.

Peluang (*opportunity*) dalam peningkatan mutu pelayanan keperawatan di RS dr Reksodiwiryono sendiri adalah adanya kerja sama dengan BPJS sehingga masyarakat lebih memilih untuk berobat di RST Reksodiwiryono dikarenakan biaya berobat yang bisa ditanggung oleh pihak BPJS tersebut. Sehingga menciptakan peluang untuk RS.dr Reksodiwiryono memiliki banyak pasien yang berobat disana. Selain itu peluang untuk RS.dr Reksodiwiryono sendiri adalah merupakan rumah sakit menjadi salah satu prioritas sarana kesehatan masyarakat yang diutamakan oleh pemerintah setempat

Tantangan (*Treat*) dalam peningkatan mutu pelayanan keperawatan di RS Tingkat III dr Reksodiwiryono Tantangan (*Treat*) dalam peningkatan mutu pelayanan keperawatan selain RS dr Reksodiwiryono juga berdiri sebuah Rumah Sakit swasta yang juga beroperasi yang memiliki bangunan yang jauh lebih bagus dan baru serta peralatan yang lebih canggih, dan RS swasta lebih terlihat bersih dan nyaman. Hal demikian dikhawatirkan akan banyak masyarakat yang memilih berobat di Rumah Sakit Swasta tersebut

Strategi internal yang relevan untuk dilaksanakan dalam peningkatan mutu pelayanan keperawatan di RS Tingkat III dr Reksodiwiryono. Analisa internal dan eksternal berada di posisi pada sel VI dengan kategori Faktor eksternal

(peluang), antara lain : kebijakan direktur mendukung instalasi keperawatan, komunikasi yang baik dengan dokter, kerja sama yang baik pasien sudah puas terhadap pelayanan dirumah sakit, kekuatan pesaing lemah, dan potensi kerja sama dengan tenaga kesehatan yang lainnya.

Peran konsumen dalam hal ini pasien sangat berpengaruh terhadap kemajuan RS.dr. Reksodiwiryono Rasionalnya apabila tidak ada pasien maka tidak akan ada rumah sakit perlu meningkatkan loyalitas nasabah dengan cara memupuk dan memelihara rasa kekeluargaan dan kepercayaan dengan memberikan pelayanan yang prima dan fasilitas yang memuaskan peningkatan kualitas produk

Faktor eksternal (peluang), antara lain : kebijakan direktur mendukung instalasi keperawatan, komunikasi yang baik dengan dokter, kerja sama yang baik pasien sudah puas terhadap pelayanan dirumah sakit, kekuatan pesaing lemah, dan potensi kerja sama dengan tenaga kesehatan yang lainnya. Peran konsumen dalam hal ini pasien sangat berpengaruh terhadap kemajuan RS.dr. Reksodiwiryono Rasionalnya apabila tidak ada pasien maka tidak akan ada rumah sakit perlu meningkatkan loyalitas nasabah dengan cara memupuk dan memelihara rasa kekeluargaan dan kepercayaan dengan memberikan pelayanan yang prima dan fasilitas yang memuaskan peningkatan kualitas produk.

## 6.2. Saran

### a. Bagi Rumah Sakit

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai suatu pandangan berkaitan dengan kualitas layanan keperawatan yang ada selama ini sehingga dapat dijadikan sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan.

### b. Bagi bidang Keperawatan

Meningkatkan mutu pelayanan keperawatan, tentunya perlu dilakukan pembinaan-pembinaan dan pelatihan kepada perawat sehingga kualitas dan kemampuan dapat lebih ditingkatkan.

### c. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi penelitian keperawatan disarankan agar hasil penelitian ini sebagai landasan awal penelitian selanjutnya untuk melakukan pendekatan dengan penelitian metode kualitatif analisis SWOT dalam upaya peningkatan mutu pelayanan keperawatan di RS. dr Reksodiwiryo padang. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi data dasar bagi penelitian selanjutnya.

