

ABSTRAK

RSUD memiliki rencana pengembangan poli eksekutif pada tahun 2019, namun hingga saat ini RSUD belum melakukan kajian terhadap perencanaan tersebut. Pada dasarnya sebuah ide bisnis dimulai dengan mengkaji beberapa aspek yang sesuai dengan kaidah studi kelayakan bisnis. Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji faktor-faktor kebutuhan terkait perencanaan pengembangan poli eksekutif. Jenis penelitian ini adalah penelitian terapan. Rancangan penelitian ini adalah *cross sectional*. Sampel pertama penelitian ini adalah pasien rawat jalan di 15 poli yang terdiri dari 63 pasien umum dan 32 pasien BPJS Mandiri kelas 1 yang diambil dengan metode *proportional stratified random sampling* sedangkan sampel kedua adalah ketua SMF pada 15 bidang spesialisasi. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juni 2019.

Potensi pasar rawat jalan eksekutif yakni sebesar 0,8%. ATP masyarakat untuk pelayanan poli eksekutif berkisar di angka Rp. 74.590 hingga Rp. 425.581. Hasil WTP responden terhadap poli eksekutif adalah sebanyak 59 (62%) orang mau memilih poli eksekutif untuk memeriksakan kesehatannya. Terdapat 7 bidang spesialisasi yang paling berpotensi untuk membuka poli eksekutif. Nilai IKK berdasarkan variabel Pemberdayaan Organisasi pada kelompok medis tahun 2018 adalah 71,07% termasuk dalam kategori “puas”, akan tetapi pada subvariabel pembagian jasa dengan pelayanan sistem remunerasi harus diperhatikan secara khusus terkait pengembangan poli eksekutif. 10 dari 15 dokter spesialis setuju dengan rencana pengembangan poli eksekutif. Kompetitor RSUD yang paling kuat dalam pengembangan rawat jalan eksekutif adalah RS Aisyiyah, selain itu RSUD juga memiliki kompetitor internal yakni dokter spesialis RSUD yang juga bekerja di RS Swasta.

Kata kunci : Poli Eksekutif, Studi kelayakan bisnis, ATP-WTP, IKK

ABSTRACT

Bojonegoro General Regional Hospital (BGRH) have a plan to develop executive clinic in 2019. However, unBGRH have not conducted a study of the planning until now. Basically, a business idea started with reviewing several aspects that are in accordance with the rules of business feasibility study. The purpose of this research to review the needs factors related to planning the development of executive clinic. This type of research is applied research. The design of this reasearch is cross sectional. The first sample of this reasearch is outpatients in 15 clinic. They were consist of of 63 general patients and 32 Mandiri BPJS in class 1 patients. The samples were taken by proportional stratified random sampling method. The second sample was the chairman of the FMS in 15 fields of specialization. This research was conducted in June 2019.

The executive outpatient market potential is 0.8%. ATP of society for executive outpatient was Rp. 74,590 until Rp. 425,581. The results of respondents WTP were 59 (62%) of people who wanted to choose the executive outpatient. There are 7 fields of specialization which have the most potential to open executive clinic. The value of ESI on Organizational Empowerment variable for the medical group in 2018 is 71.07%, this value was include in "satisfied" category, but in the subvariable division of services with remuneration system services must be considered specifically related to the development of executive outpatient. 10 out of 15 specialists agree for BGRH plan to develop executive clinic. BGHR's competitor to develope executive outpatient care is RS Aisiyah, besides that the BGRH also has internal competitors. The internal competitor BGRH is specialist doctors who also work in Private Hospitals

Keyword : Executive clinic, Feasibility study, ATP-WTP, ESI