https://digilib.esaunggul.ac.id

SUMMARY

PERENCANAAN BISNIS
KLINIK ESUMI HEMODIALISA BPJS

Created by SUSI ANGGRAINI

Subject : PERENCANAAN , KLINIK ESUMI , BPJS

Subject Alt : KLINIK, ESUMI , BPJS

Keyword : : PERENCANAAN BISNIS
KLINIK ESUMI HEMODIALISA BPJS

Description :

Klinik ESUMI Hemodialisa BPJS memberikan pelayanan cuci darah terbaik bagi pasien gagal ginjal kronis yang memerlukan tindakan hemodialisa. "Layanan Mudah Hemodialisa BPJS" adalah tagline Klinik Esumi Hemodialisa BPJS. Kebutuhan akan tindakan hemodialisa dalam era BPJS ini membuka peluang untuk bisnis ini dijalankan. Peraturan pemerintah yang mewajibkan seluruh rakyat Indonesia menjadi peserta BPJS, kebutuhan akan tindakan hemodialisa untuk penderita gagal ginjal kronik, masih terbatasnya alat hemodialisa dan klinik hemodialisa membuka peluang bagi klinik ESUMI Hemodialisa BPJS untuk dijalankan.

Hambatan dari pasien dalam mendapatkan pelayanan kesehatan seperti mengantri yang lama karena menggunakan jaminan kesehatan BPJS dan pelayanan yang menurun dari rumah sakit. Melalui hambatan ini klinik ESUMI Hemodialisa BPJS menggunakan strategi operational excellent dengan memberikan pelayanan kesehatan yang bermutu sesuai dengan standart pelayanan kesehatan, mempermudah pendaftaran tanpa harus mengantri melalui sistem booking dan cost yang rendah, hal ini mempermudah dan membuat pasien dapat terlayani dengan baik. Masa tunggu pasien, pelayanan cepat dan pemberian informasi kepada pasien gagal ginjal merupakan nilai produk yang dapat ditawarkan kepada pasien.

Kami memberikan layanan cuci darah dengan menyediakan 12 mesin dialisis untuk kawasan wilayah Kota Tangerang, dan menargetkan pencapaian atas tujuan dan sasaran jangka pendek dan panjang dimana keuntungan dan profit akan dapat dinikmati oleh shareholder maupun stakeholder. SDM yang disiapkan untuk pelaksanaan klinik ini sesuai standart minimal karyawan dimana pelayanan dapat terlaksana dengan baik dan bermutu dengan jumlah karyawan yang efisien. Penyerapan tenaga kerja dari lingkungan sekitar lokasi yang dituju akan memberikan lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar. Marketing melakukan strategi relationship marketing, menyediakan fasilitas CRM berbasis teknologi untuk menjalin kerjasama dnegan fasilitas kesehatan

xviii

dan pasien. Pengembangan dari klinik juga menjadi target kedepan yaitu membuka cabang dan frenchise.

Strategi keuangan yang diterapkan pada perencanaan bisnis klinik hemodalisa BPJS yang dipilih, bertujuan untuk menjelaskan secara material dari sudut keuangan. Dengan asumsi dan tujuan yang di pilih yaitu klinik hemodialisa pada skenario Normal dimana besarnya pendapatan dari hasil penjualan unit layanan hemodialisa selama satu tahun sebesar 14.636 tindakan. Banyak nya jumlah tindakan dapat mempengaruhi besaran laba yang di dapat yaitu EAT sebesar Rp. 956 milyar pada skenario normal sebesar Rp.14.291 milyar dan juga IRR sebesar 94 %. Serta pencapaian selama satu tahun untuk payback periode.

Perencanaan dan pemilihan strategi dilakukan diseluruh aspek. Klinik ESUMI Hemodialisa BPJS dapat menjadi salah satu bisnis yang memiliki prospek yang baik.

Date Create : 20/01/2017

Type : Text

Format : pdf

Language	:	Indonesian
Identifier	:	UEU-Master-2014 01 081
Collection	:	2014 01 081
Call Number	:	658.14
Source	:	Magister Theses of Management
Relation COllection	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis
COverage	:	Civitas Akademika Universitas Esa Unggul
Right	:	2017@Perpustakaan Universitas Esa Unggul

Full file - Member Only

If You want to view FullText...Please Register as MEMBER

Contact Person :

Astrid Chrisafi (mutiaraadinda@yahoo.com)

Thank You,

Astrid (astrid.chrisafi@esaunggul.ac.id)

Supervisor