

RINGKASAN EKSEKUTIF

Fenomena yang terjadi di dunia kesehatan tepatnya di Indonesia masih menjadi sebuah polemik, negara kepulauan yang memiliki jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2016 sebesar 258.704.986 jiwa, yang terdiri atas 129.988.690 jiwa penduduk laki-laki dan 128.716.296 jiwa penduduk perempuan. Angka tersebut merupakan hasil perhitungan yang dilakukan oleh pusat data dan informasi kementerian kesehatan dengan bimbingan dari Badan Pusat Statistik (BPS) dengan menggunakan metode geometrik. Berdasarkan keputusan Menteri Koordinator Bidang Kesejahteraan Rakyat Nomor 54 Tahun 2013 tentang rencana pengembangan tenaga kesehatan tahun 2011-2025, target rasio tenaga kesehatan terhadap jumlah penduduk pada tahun 2019. Diantaranya rasio dokter umum 45 per 100.000 penduduk, rasio dokter gigi 13 per 100.000 penduduk, rasio perawat 180 per 100.000 penduduk, dan rasio bidan 120 per 100.000 penduduk. Hal tersebut tidak sebanding lurus dengan kenyataan pada tahun 2015 terdapat 35,14% rumah sakit (dari rumah sakit kabupaten/kota kelas C di Indonesia yang melaporkan data) yang telah memiliki empat dokter spesialis dasar dan tiga dokter spesialis penunjang. Untuk mengatasi fenomena tersebut terutama dalam hal penyebaran informasi kesehatan maka kami melihat sebuah peluang usaha untuk menciptakan sebuah media *online* untuk membantu masyarakat dalam mendapatkan informasi mengenai kesehatan

Dilihat dari sisi peluang bisnis, akan menghasilkan keuntungan dimana kami memberikan kemudahan bagi pelamar, perusahaan dan pasien yang ingin berinteraksi dengan dokter, web kami juga menyajikan iklan dan buletin kesehatan yang dibagikan oleh para mitra kami seperti majalah kesehatan *online*. Definisi dari bisnis kami adalah sebuah web *design* sebagai wadah perkumpulan komunitas profesi kesehatan yang dapat berbagi ilmu baik untuk kalangan profesi kesehatan maupun umum. Pada analisa lingkungan bisnis dengan menggunakan metode *porter's five forces* didapatkan pesaing antar industry yang bersaing memiliki tekanan yang tinggi dengan nilai 6,4, yang artinya bahwa pesaing yang ada pada industri ini cukup tinggi dengan adanya pesaing yang telah ada sebelumnya, sehingga yayasan RASBiN melakukan sebuah analisa untuk mengatasi hal tersebut dengan analisa *scenario plan* dan analisa *path* yang menghasilkan langkah langkah dalam mengatasi masalah tersebut. Selain itu pada bab ini menceritakan mengenai analisa PESTEL yang menghasilkan pada point mengenai analisa – analisa faktor sukses dalam usaha ini yang dinilai sebagai faktor eksternal.

Strategi yang dilakukan oleh yayasan untuk saat ini mengacu kepada analisa strategi secara menyeluruh yang disebut dengan Model Manajemen Strategi Komprehensif (David, 2017). Strategi *market penetration* sebagai sebuah strategi yang akan dijalankan terlebih dahulu dengan segmen target yayasan adalah kepulauan Indonesia dan pengguna internet, target yayasan RASBiN merupakan pengguna internet dari usia 35 sampai dengan 54 tahun dan industri kesehatan. Posisi yayasan saat ini berada pada *target segment* maka harapan yayasan adalah pertumbuhan pengguna dari segala usia dan segment. Untuk perkiraan pesimis atau forecasting pesimis, yayasan menargetkan 2 % dari jumlah target kami sebesar 43,161,858 target tersebut yayasan membagi menjadi 20 % dari sasaran target tersebut yang akan dijadikan fokus dari yayasan, maka didapat sebesar 8,632,372. Sehingga dapat disimpulkan dengan modal 10 miliar maka dengan target pesimis diperlukan 10 tahun BEP, normal diperlukan 6 tahun BEP, dan optimis diperlukan 5 tahun BEP.

Untuk sumber daya manusia, disini yayasan melakukan pendekatan *7s dari Mckenzie*, yang terdiri atas *Shared Value, Strategy, Stuctur, Staff, Skill, Sytem, Style*. Budaya kerja yang ada di yayasan RASBiN menganut budaya kerja unggul. Untuk laporan keuangan yayasan, yang terdiri atas LRA, laporan posisi keuangan, laporan aktivitas, laporan arus kas, laporan operasional, CLAK. Jika dapat disimpulkan untuk laporan arus kas yayasan mendapatkan pendapatan dari penjualan iklan, dan sumbangan dari donator yang diharapkan berlangsung setiap tahun, dengan jumlah sebesar 10 miliar untuk sumbangan dan pendapatan pertahun untuk forecasting pesimis sebesar 2 % didapatkan Rp. 9,62,333,223. Yang jika diteruskan selama 10 tahun maka yayasan baru akan BEP / titik impas. Untuk beban operasional perbulan yayasan sebesar Rp. 8,241,195,600 per tahun dengan kenaikan 2-5% pertahun. Pada analisa risiko terdapat beberapa risiko yang dianggap oleh yayasan cukup fatal salah satunya adalah teknologi yang terus berkembang dan keamanan data pengguna yang cukup riskan sehingga strategi yayasan adalah melakukan pemeliharaan dan perawatan penyimpanan data konsumen setiap bulan dan melakukan back up data dengan pihak ketiga. Dari keuangan yang dianggap fatal oleh yayasan adalah laba rugi terutama mengenai kekhawatiran yayasan untuk diberikan atau disuportnya dana dari donator maka langkah yayasan dengan mengadakan kesepakatan dengan donatur untuk dapat mensuport yayasan dalam pengembangan produk serta berusaha dalam mencari dan menabuh donator. Jika ditarik sebuah kesimpulan bahwa produk medical bank dapat bersaing dengan produk serupa lainnya dengan strategi promosi yang tepat dan kekuatan internal yang baik salah

satunya adalah adanya support dana yang baik oleh donator sebagai roda penggerak dan sdm yang professional, sehingga dengan hal tersebut jika digambarkan dengan forecasting pesimis pengembalian modal / BEP dapat dicapai pada tahun ke 10 , untuk forecasting normal di capai pada tahun ke 6 dan forecasting optimis pada tahun ke 5 dengan modal adalah usaha sebesar 10 miliar.

THE EXECUTIVE SUMMARY

Phenomenon that occurs in the world of health precisely in Indonesia is still a polemic, an archipelagic country that has a population of Indonesia in 2016 amounting to 258,704,986 people, consisting of 129,988,690 male inhabitants and 128,716,296 female inhabitants. This number is the result of calculations carried out by the data and information center of the ministry of health with guidance from the Central Statistics Agency (BPS) using geometric methods. Based on the decision of the Coordinating Minister for People's Welfare Number 54 of 2013 concerning the plan for developing health workers in 2011-2025, the target ratio of health workers to the population in 2019. Among them is the ratio of general doctors 45 per 100,000 population, ratio of dentists 13 per 100,000 population, ratio 180 nurses per 100,000 population, and the ratio of midwives is 120 per 100,000 population. This is not proportional to the fact that in 2015 there were 35.14% of hospitals (from class C district / city hospitals in Indonesia reporting data) that had four basic specialists and three supporting specialists. To overcome this particular phenomenon in terms of the dissemination of health information, we see a business opportunity to create an media *online* to help the public in obtaining information about health.

In terms of business opportunities, we will provide benefits for applicants, companies and patients who want interacting with doctors, our web also presents health advertisements and bulletins shared by our partners such as health magazines *online*. The definition of our business is a web *design* as a forum for community health professionals who can share knowledge for both the health and public professions. In the analysis of the business environment using the method, *porter's five forces* competition among competing industries has a high pressure of 6.4, which means that the competition in this industry is quite high with existing competitors, so the RASBiN foundation does a analysis to overcome this with to address the *scenario plan* analysis and analysis *path* which results in steps problem. In addition, this chapter tells about the analysis of PESTEL which results in the point of analysis - the analysis of success factors in this business which is considered as an external factor.

The strategy carried out by the foundation for now refers to an overall strategy analysis called the Comprehensive Strategy Management Model (David., 2017). strategy *Market penetration* as a strategy that will be implemented in advance by segemetasi foundation is the Indonesian archipelago and Internet users, the target of an Internet user RASBiN foundation of

usi 35 to 54 years and the health industry. The foundation's position is currently on the *target segment*, the foundation hopes that the growth of users of all ages and segments. Pessimistic or pessimistic forecasting estimates, the foundation targets 2% of our target of 43,161,858 targets to divide into 20% of the target target. used as the focus of the foundation, it was obtained at 8,632,372. So that it can be concluded that with a capital of 10 billion, with a pessimistic target of 10 years of BEP, a normal 6-year BEP is required, and optimists need a 5-year BEP.

For human resources, here the foundation takes approach *7s from Mckenzie*, which consists of *Shared Velue, Strategy, Stuctur, Staff, Skill, System, Style*. The work culture in the RASBiN foundation adheres to a superior work culture. For the financial statements of the foundation, which consists of the LRA, financial position reports, activity reports, cash flow reports, operational reports, CLAK. If it can be collated for the cash flow statement the foundation gets revenue from advertising sales, and donations from donors that are expected to take place every year, with an amount of 10 billion for donations and annual income for pessimistic forecasting of 2% will be Rp. 9,62,333,223. Which if continued for 10 years the new foundation will BEP / break even. For monthly operational expenses the foundation is Rp. 8,241,195,600 per year with an increase of 2-5% per year. In the risk analysis there are several risio that are considered by the foundation to be fatal, one of which is technology that continues to grow and the security of user data is quite risky so the foundation strategy is to maintain and maintain consumer data storage every month and back up data with third parties. From the financial that is considered fatal by the foundation, it is profit and loss, especially regarding the foundation's concern to be given or supported by donors, then the foundation steps by making an agreement with donors to be able to support the foundation in product developers and trying to find and bid donors. that bank medical products can compete with other similar products with the right promotion strategy and good internal strength, one of which is the existence of good funding support by donors as a professional driving force and human resource, so that in this case described by forecasting pessimistic return on capital / BEP can be achieved in the 10th year, for normal forecasting achieved in the 6th year and optimistic forecasting in the 5th year with capital is a business of 10 billion.