

LAPORAN CAPAIAN KINERJA
BIDANG PEMASARAN DAN INOVASI
TRIWULAN 1
TAHUN 2023

RUMAH SAKIT UNHAS
2023

CAPAIAN KINERJA BIDANG/UNIT

1. Tabel Capaian Kinerja Bidang Pemasaran dan Inovasi

NO	SASARAN STRATEGI	INDIKATOR SASARAN STRATEGI	PROGRAM KERJA	KEG	Target 2023		Target dan Waktu Pelaksanaan				Capaian Kinerja a TW1	KETERANGAN
					Jumlah dlm 1 Th	%	TW 1	TW 2	TW 3	TW 4		
Program Kerja Strategis												
1.1	Tersedianya SDM dalam bidang pendidikan, penelitian dan pemeliharaan kesehatan yang profesional, berakhlak mulia dan unggul yang memiliki komitmen yang tinggi	Tersedia SDM dalam bidang Pemeliharaan Kesehatan	Pengembangan jumlah dan kompetensi SDM dalam bidang pemeliharaan kesehatan	Pelatihan pengelolaan media sosial	1 keg	100 %			100 %			
				Pusdiklat Pranata Humas	1 keg	100 %			100 %			
				Mengusulkan Pelatihan dan bertifikasi BNSP Perancangan Kontrak	1 keg	100 %			100 %			
				Bisnis Development Training	1 keg	100 %			100 %			
				Handling Complaint Training	1 keg	100 %			100 %			
				Health Technology Assessment (HTA) Training	1 keg	100 %			100 %			

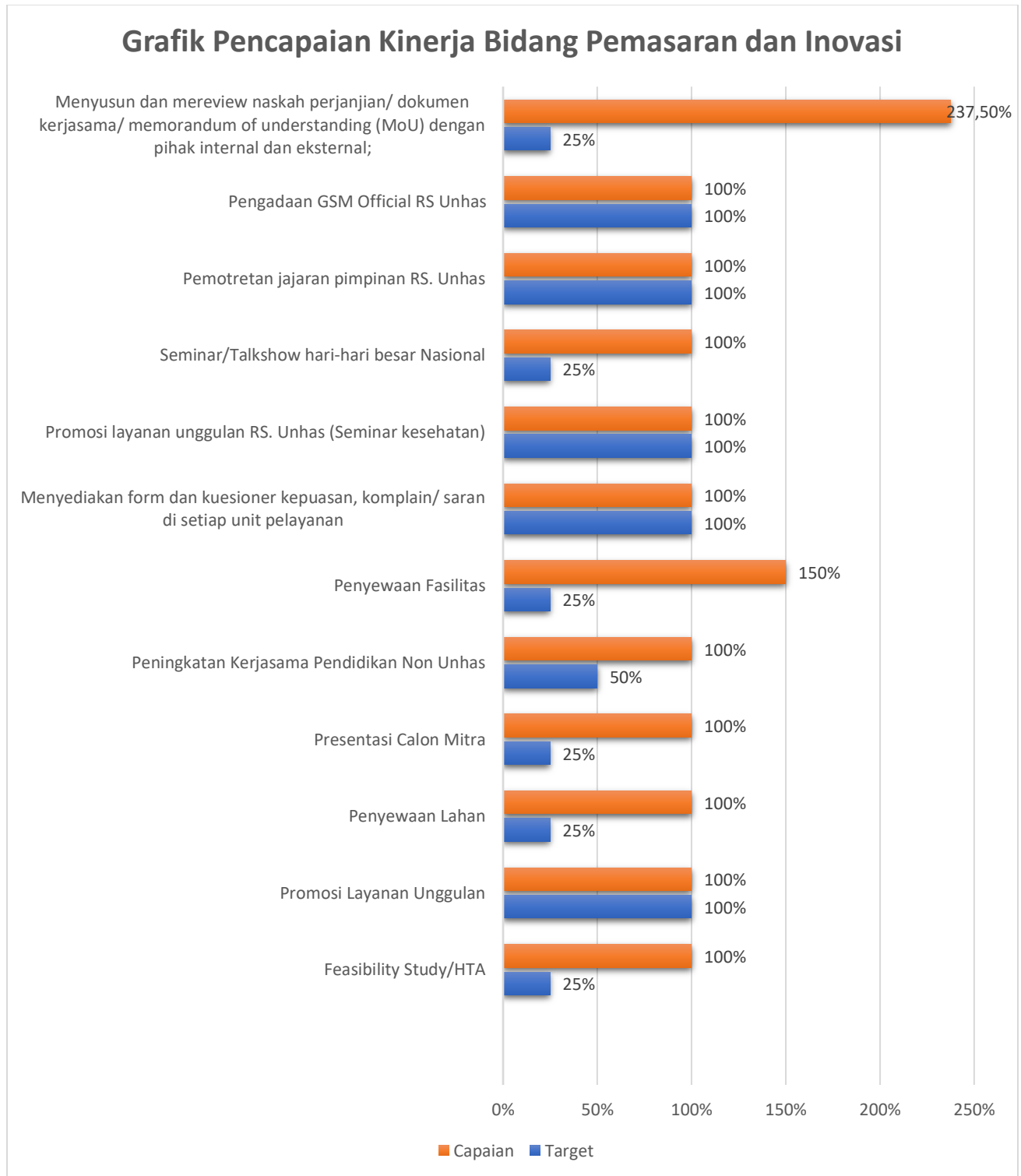
NO	SASARAN STRATEGI	INDIKATOR SASARAN STRATEGI	PROGRAM KERJA	KEG	Target 2023		Target dan Waktu Pelaksanaan				Capaian Kinerja a TW1	KETERANGAN
					Jumlah dlm 1 Th	%	TW 1	TW 2	TW 3	TW 4		
3.2	Terselenggaranya pelayanan inovasi di bidang pemeliharaan kesehatan	Tersedianya pelayanan inovasi di bidang pemeliharaan kesehatan	Mengembangkan pelayanan inovasi di bidang pemeliharaan kesehatan	Melakukan Kolaborasi dengan Brand2 terkenal dalam keg promosi	1 keg	100 %			100 %			
				Promosi Layanan Unggulan	1 keg	100 %	100 %				100%	Sudah dilaksanakan Februari 2023
				Program layanan FER (Paket Cek Kesuburan)	1 keg	100 %			100 %			
				Peningkatan layanan standar VIP dan Kelas 1 pasien umum dan asuransi	1 keg	100 %			100 %			
			Pengembangan layanan inovasi non medis dalam	Pengadaan Daycare	1 keg	100 %			100 %			

NO	SASARAN STRATEGI	INDIKATOR SASARAN STRATEGI	PROGRAM KERJA	KEG	Target 2023		Target dan Waktu Pelaksanaan				Capaian Kinerja TW1	KETERANGAN
					Jumlah dlm 1 Th	%	TW 1	TW 2	TW 3	TW 4		
			rangka meningkatkan revenue Rumah Sakit	Penyewaan Lahan	8 Keg	100 %	25%	25 %	25%	25%	100%	Kursi, Insignia
				Presentasi Calon Mitra	20 Keg	100 %	25%	25 %	25%	25%	160%	Terlaksana 8 kali presentasi selama TW 1 , dimana target capaian adalah 5 kegiatan
				Peningkatan Kerjasama Pendidikan Non Unhas	2 Keg	100 %	50%			50%	100%	STIKES Pelita Kendari
5.1	Meningkatnya penerapan prinsip <i>good governance</i> dan <i>clinical governance</i> dalam	Terlaksananya penerapan prinsip <i>good governance</i> dalam pengelolaan rumah sakit	Pelaksanaan <i>Corporate Social Responsibility</i>	Melaksanakan baksos	1 keg	100 %						

NO	SASARAN STRATEGI	INDIKATOR SASARAN STRATEGI	PROGRAM KERJA	KEG	Target 2023		Target dan Waktu Pelaksanaan				Capaian Kinerja TW1	KETERANGAN
					Jumlah dlm 1 Th	%	TW 1	TW 2	TW 3	TW 4		
	Terselenggaranya pelayanan inovasi di bidang pemeliharaan kesehatan	Tersedianya pelayanan inovasi di bidang pemeliharaan kesehatan	Pengembangan layanan inovasi non medis dalam rangka meningkatkan revenue Rumah Sakit	Penyewaan Fasilitas	8 Keg	100 %	25%	25 %	25%	25%	150%	HIPGABI, Departemen Anak 2 keg
				Promosi layanan unggulan RS. Unhas (Seminar kesehatan)	1 keg	100 %	100 %				100%	Sudah dilaksanakan Februari 2023
				Cetak Brosur/flyer/banner/spanduk/backdrop layanan RS. Unhas	12 keg	100 %	25%	25 %	25%	25%		
				Seminar/Talkshow hari-hari besar Nasional	4 keg	100 %	25%	25 %	25%	25%	100%	layanan FER
				Pemotretan jajaran pimpinan RS. Unhas	1 keg	100 %	100 %				100%	
				Rekredensial BPJS	1 keg	100 %				100 %		
				Pengadaan GSM Official RS Unhas	1 keg	100 %	100 %				100%	

[illegible]

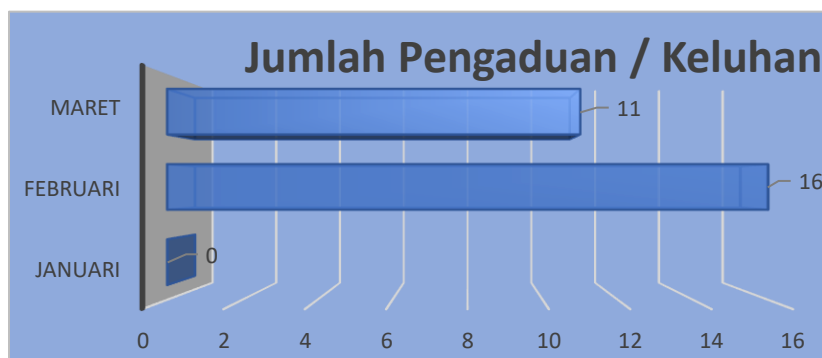
2. Grafik Capaian Kinerja Berdasarkan Program Kerja



Pada grafik di atas dapat dilihat bahwa dari 12 program kerja Bidang Pemasaran dan Inovasi, terdapat 12 program kerja yang mencapai 100%. Terdapat dua program kerja yang persentase

capaiannya melebihi 100% yaitu pada program kerja Menyusun dan mereview naskah perjanjian/ dokumen kerjasama/ memorandum of understanding (MoU) dengan pihak internal dan eksternal sebesar 237,5%. Dalam hal ini Bidang Pemasaran dan Inovasi menargetkan 30 kegiatan review untuk tahun 2023 dengan rata-rata target sebanyak 8 naskah per triwulan, namun ada periode Januari – Maret 2023 telah dilakukan 19 kegiatan review naskah perjanjian kerjasama. Untuk program kerja selanjutnya yang melebihi dari target yaitu penyewaan fasilitas dimana target per bulan adalah 2 kegiatan sedangkan capaian utilisasi penyewaan fasilitas sebanyak 3 kegiatan.

3. Rekapitulasi Pengaduan /Keluhan TW I 2023



Pada Triwulan I Tahun 2023 terdapat 27 pengaduan yang masuk dengan jumlah pengaduan yg paling banyak adalah terkait ketidaktersediaan obat di instalasi Farmasi.

PERTUMBUHAN DAN PRODUKTIVITAS

a. Jumlah Kunjungan Pasien Corporate

JANUARI 2023	
KORPORASI	Kunjungan
PT Vale	24
Mandiri Inhealth	13
Yakes Telkom	12
Jasaraharja	11
Inhealth	9
PLN	8
Siloam	8
BPJS Ketenagakerjaan	7
Admedika	4
Fullerthon	4
Yakes Pertamina	4
Inhealth Indemnity	2
HK	1
JUMLAH	107

FEBRUARI 2023	
Jaminan	Kunjungan
Pt Vale	33
Inhealth	23
Pln	16
Yakes Telkom	14
Admedika	10
BPJS Ketenagakerjaan	5
Bintuni	3
Pertamina	3
Fullerthon	2
Jasaraharja	1
Tadjuddin	1
Yakes Pertamina	1
JUMLAH	112

MARET 2023	
JAMINAN	JUMLAH
Admedika	22
PT Vale	22
PLN	17
Yakes Telkom	15
Jasaraharja	5
Mandiri Inhealth	5
Primaya	4
Inhealth	2
PT Sinar Mas	2
Yakes Pertamina	2
Bintuni	1
BPJS Ketenagakerjaan	1
Inhealth Indemnity	1
Owlexa	1
Jumlah	100

c. Penerimaan dan Penggunaan Dana Non Anggaran Pendapatan

No	Kegiatan	Uraian	Januari	Februari	Maret	Jumlah	Total
1	Sponsorship Pembelian Merchandise	PT. Kalbe		Rp5.000.000		Rp5.000.000	Rp75.525.000
		Mindray		Rp26.250.000		Rp26.250.000	
		Optik Tunggal		Rp13.125.000		Rp13.125.000	
		RNI		Rp26.250.000		Rp26.250.000	
		Pt. Murti		Rp4.900.000		Rp4.900.000	
2	Pemakaian Dana Sponsorship	Pembelian dan Pencetakan Tumbler dan Payung		Rp60.661.000		Rp60.661.000	Rp61.661.000
		Pembelian Konsumsi Rubrik Kesehatan TVRI			Rp1.000.000	Rp1.000.000	
	Sisa Dana						Rp13.864.000

BEST PRACTICE AND LESSON LEARNING

a. Best Practice

Setiap unit merupakan core business yg saling bersinergi, sehingga komunikasi dan koordinasi efektif sangat diperlukan.

b. Lesson Learning

1. Selain pelayanan yang lengkap keramahan, kemudahan informasi dan kecepatan menjadi salah satu daya Tarik kepuasan bagi pasien dan mitra kerjasama
2. Perlunya kolaborasi seluruh staf pada unit layanan menjadi marketer agar dapat menarik pelanggan