

### KEPUTUSAN DIREKTUR RUMAH SAKIT INTAN HUSADA

NOMOR: Kpts-4104/A000/XII/2021

### **TENTANG**

### PROGRAM KERJA UNIT PROMOSI KESEHATAN RUMAH SAKIT (PKRS) TAHUN 2022



### LEMBAR VALIDASI

### PROGRAM KERJA UNIT PKRS INTERNAL TAHUN 2022 NOMOR: Kpts- 4104/A000/XII/2021

		Nama Lengkap	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Penyusun	:	Firda Dzulfahmiyanti Gandara, SKM	Koordinator PKRS Internal	Forg.	30-12.200
Verifikator	:	Wahyu Suprayogo, SE.MM	Manajer Keuangan dan PKRS	Pr	30 12 202
Validator	:	drg. Muhammad Hasan, MARS	Direktur RS Intan Husada	h.	30-12-2021



### KEPUTUSAN DIREKTUR RUMAH SAKIT INTAN HUSADA NOMOR : Kpts- 4104/A000/XII/2021

### **TENTANG**

### PROGRAM KERJA TAHUNAN UNIT PKRS INTERNAL TAHUN 2022

### DIREKTUR RUMAH SAKIT INTAN HUSADA,

### Menimbang

- a. bahwa untuk mewujudkan organisasi rumah sakit yang efektif, efisien, dan akuntabel dalam rangka mencapai visi dan misi rumah sakit sesuai tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance) dan tata kelola klinis yang baik (Good Clinical Governance), perlu didukung oleh pengorganisasian yang baik dan dikerjakan oleh sumber daya manusia yang terampil dan berkompeten sesuai bidangnya;
- b. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana di maksud dalam huruf a di atas, maka perlu menetapkan Keputusan Direktur tentang Program Kerja Unit PKRS Internal Tahun 2022

### Mengingat

- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan;
- Undang Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan;
- Undang Undang Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2009 Tentang Rumah Sakit;
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2014 Tentang Tenaga Kesehatan;
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja;
- Peraturan Pemerintah Rebuplik Indonesia Nomor 47 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Bidang Perumahsakitan;
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 77 Tahun 2015 Tentang Pedoman Organisasi Rumah Sakit;



- Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 129/MENKES/PER/II/2008 Tentang Standar Pelayanan Minimal Rumah Sakit;
- Peraturan Direktur Utama PT. Rumah Sakit Intan Husada Nomor 052/PT-RSIH/X/2021-S0 Tentang Struktur Organisasi dan Tata Kerja RS Intan Husada;
- Peraturan Direktur RS Intan Husada Nomor 3530/A000/XI/2021 Tentang Kebijakan Standar Manajemen RS;
- Keputusan Direktur Utama PT. Rumah Sakit Intan Husada Nomor 34/PT-RSIH/XI/2021-S2 Tentang Pengangkatan drg. Muhammad Hasan, MARS Sebagai Direktur Rumah Sakit Intan Husada;

### **MEMUTUSKAN**

Menetapkan

KEPUTUSAN DIREKTUR TENTANG PROGRAM KERJA UNIT PKRS INTERNAL TAHUN 2022

Kesatu

Memberlakukan Keputusan Direktur Nomor Kpts-4104/A000/XII/2021 Tentang Program Kerja Unit PKRS Internal Tahun 2022.

Kedua

Keputusan Direktur tentang Program Kerja Unit PKRS Internal Tahun 2022 digunakan sebagai acuan dalam penyelenggaraan pelayanan PKRS Internal di Rumah Sakit Intan Husada.

Ketiga

Keputusan Direktur tentang Program Kerja Unit PKRS Internal Tahun 2022 sebagaimana tercantum dalam lampiran ini menjadi satu kesatuan dari Keputusan Direktur yang tidak dipisahkan.

Keempat

Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam ketetapan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Garut

Pada Tanggal: 30 Desember 2021

Direktur,

drg. Muhammad Hasan, MARS NIP. 21110183633



### LAMPIRAN

Keputusan Direktur Rumah Sakit Intan Husada

Nomor : Kpts-4104/A000/XII/2021

Tentang: Program Kerja Unit PKRS Internal

Tahun 2022

### PROGRAM KERJA UNIT PKRS INTERNAL TAHUN 2022

### BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Rumah sakit ialah sebuah lembaga yang berwenang untuk melaksanakan pelayanan kesehatan komprehensif. Pelayanan yang diberikan berupa rawat jalan, rawat inap serta kegawatdaruratan (Undang-Undang Nomor 44/2009). Saat ini rumah sakit tidak bisa lagi dipandang hanya sebagai institusi sosial belaka, tetapi sudah menjadi institusi yang bersifat sosio ekonomis/industri jasa (dari social oriented ke private good oriented).

Bergesernya fungsi rumah sakit dari institusi sosial menjadi institusi yang bersifat sosio ekonomis/industri jasa (dari social oriented ke private good oriented) serta semakin tingginya tuntutan masyarakat akan fasilitas kesehatan yang berkualitas dan terjangkau, mau tidak mau membuat institusi ini harus berupaya survive di tengah persaingan yang semakin ketat sekaligus memenuhi tuntutan-tuntutan tersebut melalui Marketing (Yuwono, 2005)

Rumah Sakit Intan Husada memiliki visi menjadi rumah sakit terbaik di Priangan Timur, sedangkan salah satu misi yang diemban adalah menyelenggarakan pelayanan kesehatan paripurna dan bersikap mengutamakan keselamatan pasien dan kepuasan pasien. Oleh karena itu dengan menerapkan strategi PKRS Internal, diharapkan dapat meningkatkan penilaian konsumen (perceived quality) terhadap Rumah Sakit. Apabila konsumen memberi persepsi positif terhadap kualitas layanan yang diperoleh, pada akhirnya pandangan konsumen (corporate image) terhadap rumah sakit jadi lebih baik. Situasi tersebut bisa menaikkan rasa puas konsumen (customer satisfaction), kemudian terbentuklah konsumen yang loyal (Customer Loyality). Penyampaian yang positif dari loyalitas konsumen tentu menyenangkan bagi manajemen, karena sangat terbantu dalam memberi penyampaian yang bersifat positif kepada lingkungan masyarakat.

Ada tiga produk untuk dipasarkan, yakni : kesadaran akan program kesehatan, isi pesan dari informasi program untuk disampaikan, dan pilihan yang terkait gaya hidup sehat. Strategi PKRS Internal dan PKRS sangatlah tepat diterapkan pada sebuah lembaga kesehatan, misalnya rumah sakit. Karena Rumah Sakit Intan Husada adalah lembaga yang bergerak di bidang pelayanan kesehatan bagi masyarakat, yang juga memiliki unsur komersil dan unsur sosial.

Sebuah tim yang solid mutlak diperlukan untuk dapat berkoordinasi dengan semua bagian dan unit dalam organisasi rumah sakit, untuk itu diperlukan suatu pedoman yang menjadi acuan dalam layanan di unit *PKRS*.



### B. Tujuan

### 1. Tujuan Umum

Meningkatkan mutu dan kualitas pelayanan serta meningkatkan pendapatan Unit PKRS di RS Intan Husada

### 2. Tujuan Khusus (sesuai dengan tujuan umum dan RKA)

- a) Meningkatkan standar layanan dengan pembuatan Regulasi Unit PKRS
- b) Meningkatkan mutu layanan Unit PKRS
- c) Meningkatkan kualitas Unit PKRS
- d) Meningkatkan Pendapatan Unit PKRS

### BAB II KEGIATAN POKOK DAN RINCIAN KEGIATAN

### A. Kegiatan Pokok dan Rincian Kegiatan

No	Kegiatan Pokok	Rincian Kegiatan	Pelaksana	Sasaran
1.	Increase Profit (Meningkatkan Pendapatan)	- Penambahan kerjasama dengan pihak ke 3 ( 15 penjamin ) dan 12 perusahaan	Koordinator PKRS Eksternal	100%
2.	Increase Number Of Customer (Meningkatkan Pelanggan Baru)	<ul> <li>Optimalisasi dengan menggunakan media promosi Garut Update dan iklan di Radio Reks</li> <li>Membuat dan mendistribusikan Media promo ( Brosur utama/layanan/stiker, leaflet, Roll Banner)</li> <li>Membuat design Sticker lift</li> <li>Membuat Design Akrilic Di Lift</li> <li>Melakukan promosi melalui media Tv</li> <li>Melaksanakan Promo Giveaway</li> </ul>	Koordinator PKRS Internal dan staf pkrs desain grafis, staf PKRS desain video	100%
3	Close Medical Services Gap Program (Meningkatkan Pelanggan Baru Dengan Mempertahankan Pelanggan Lama, Memenuhi Kebutuhan & Keinginan Terkait	<ul> <li>Survey Kepuasan Pelanggan Rawat inap (Pengisian Kuesioner 10 pasien sehari) &amp; Rawat jalan 15 pasien sehari</li> <li>Survey Kompetitor Tarif dan Pelayanan RS sekitar Garut, Tasikmalaya, dan Bandung sesuai dengan kebutuhan</li> <li>Pemberian hasil foto bayi berupa figura foto bagi pasien</li> </ul>	Koordinator PKRS Internal, staf PKRS Internal dan Pelayanan Medis	



	Layanan Yang Diberikan)	lahiran di RS. Intan Husada (Welcome to the world)  - Pemberian merchandise bagi pasien anak di rawat jalan berupa Hotwheels dan sticker anak (Happy Kids)  - Pemberian kue ulang tahun untuk pasien rawat inap yang berulang tahun saat di rawat di RS Intan Husada  - Pemberian makanan (kurma) bagi seluruh pasien rawat inap yang dirawat pada hari raya idul fitri di RS Intan Husada  - Promosi Kesehatan Rumah Sakit (PKRS) di poliklinik 1 dan 2 tiap hari kamis  - Promosi Kesehatan Rumah Sakit (PKRS) Geriatri		
	Doctor Participan Campaign ( Menarik Pelanggan Baru Dengan Memberikan Pengaruh Dari Partisipasi Dokter )	- Kerjasama Talkshow Spesialis di Radio Reks	Koordinator PKRS Internal dan PKRS desain video	
	Doctor Relationship Campaign ( Menarik Pelanggan Baru Dengan Memberikan Pengaruh Menjalin Hubungan Dengan Dokter )	<ul> <li>Pembuatan design ulang tahun dokter RS Intan Husada</li> <li>Pemberian Referral Fee rawat inap dan penunjang medis kepada dokter atau bidan eksternal</li> <li>Kunjungan ke seluruh dokter dan bidan area marketing eksternal (10 kunjungan dalam sehari kerja)</li> <li>Melakukan kunjungan ke dokter internal (Voice of Doctor)</li> </ul>	Koordinator PKRS Internal, PKRS desain grafis, dan staf PKRS area	
4	Apibility	- Membuat video edukasi	Koordinator	100%



	Demonstration Campaign ( Menarik Pelanggan Baru Dengan Meningkatkan Kesadaran Merk Demonstrasi Kemampuan )	kesehatan oleh dokter dengan waktu 1 - 2 menit yang ditampilkan di TV Promosi (minute of health)  - Membuat video diskusi kesehatan dengan dokter internal (podcast)  - Video Promosi (promosi event, fasilitas, promo atau diskon,prestasi, dan program baru rumah sakit)  - Pembuatan kalender duduk 2023	krs Ifis,
		Flyer hari besar nasional dan internasional     Pembuatan Flyer promosi (promosi event, fasilitas, promo dan program baru rumah sakit)	
5	Terakreditasi Oleh KARS Peringkat Dasar	<ul> <li>Pembuatan pedoman organisasi marketing dan pkrs</li> <li>Pembuatan panduan Komplain</li> <li>Pembuatan pedoman pelayanan marketing dan pkrs</li> <li>Pembuatan Perdir referral fee</li> <li>Pembuatan Perdir transportasi</li> <li>Pembuatan Perdir Bonus Marketing</li> <li>Pembuatan SPO kunjungan marketing eksternal</li> <li>Pembuatan SPO penyerahan Referral Fee</li> <li>Pembuatan SPO Referral Fee</li> <li>Pembuatan SPO Mengangkat Telepon</li> <li>Pembuatan SPO Kegiatan PKRS</li> <li>Pembuatan SPO Voice of doctor</li> <li>Pembuatan SPO Voice of customer</li> <li>Spo pembuatan desain video</li> <li>SPO pembuatan SPO PKS</li> </ul>	ernal linator



Perusahaan	

### B. Sasaran

Sasaran Program Kerja Unit PKRS secara spesifik, terukur dan jelas sesuai dengan tujuan dari RS Intan Husada Garut.

### C. Anggaran

Anggaran kegiatan yang dimasukan dalam program kerja tahunan merupakan perkiraan biaya yang langsung yang dibutuhkan untuk kegiatan tersebut.

### D. Penjadwalan

Jadwal kegiatan Program Kerja diatur sedemikian rupa dengan dikoordinasikan dengan pihak terkait, jadwal kegiatan dibuat per bulan dalam satu tahun

# E. Jadwal Kegiatan

## RUMAH SAKIT

# RENCANA PROGRAM, KEGIATAN, INDIKATOR, DAN TARGET KINERJA UNIT MARKETING RUMAH SAKIT INTAN HUSADA TAHUN 2022

Program dan Kegiatan Awal  4 E  1.1. Penambahan dengan pihak ke 3 ( 15 penjamin ) dan 12 perusahaan 12 perusahaan dengan perusahaan dengan 12 perusahaan dengan 15 perusahaan 15 perusahaan dengan 15 perusahaan 15 perusah	Data 1 2 Awal 7 7 15 15 12 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15	Data Awal 1 2 Awal 1 2 2 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5	Data 1 2 Awai 1 2 1 2 1 2 1 2 1 2 1 2 1 2 1 2 1 2 1	Data Indikator Kinerja Program (Outcome) Awai 1 2 3 4 5 6 7	Data Indikator Kinerja Program (Outcome)  Awai 1 2 3 4 5 6 7
0 0 7 E 5 0 0 0 0 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Awai 1 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	Awaii 1 2 2 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	Awai 1 2 2 3 3 4 3 3 4 3 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Awal 1 2 3 4 5 6 7  E 0 7 10 11 12  10 0%  11 0 0%  12 0 0 10 11 12  13 0 0 10 11 12  14 0 0 10 11 12  15 0 0 10 11 12  16 0 0 10 11 12  17 0 0 0 10 11 12  18 0 0 10 11 12  18 0 10 10 10 11 12  18 0 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 1	Awal 1 2 3 4 5 6 7  1 7 8 9 10 11 12  1 1 1 2 3 4 5 6 7  1 1 1 2 1 1 12  1 2 1 1 12  1 3 1 1 1 1 1 12  1 4 1 5 6 7  1 5 1 6 7  1 7 8 9 9 10 11  1 8 10 11  1 8 10 11  1 9 10 11  1 1
				Indikator Kinerja Program (Ourcome)  3 4 5 6 7  5 10 11 12	Indikator Kinerja Program (Ourcome)
13 00 m	dan Keglatan (Ourpur) 8 9 10 13 14 15	dan Kegiatan (Ousput) 8 9 10 13 4 (8	Kegiatan ( <i>Output</i> ) 19 10 11 13 12	10 11 13 12	
dan Kegiatan ( <i>Output</i> ) 6 9 10 11 12	dan Keglatan ( <i>Ourput</i> )  8 9 10 11 12  13 14 15 15 17	dan Kegiatan ( <i>Ourput</i> )  9 10 11 12  13 16 15 17	10 100	15 20	
dan Keglatan ( <i>Ourput</i> )  8 9 10 11 12  13 16 15 17 17	dan Kegiatan ( <i>Output</i> )  8 9 10 11 12 Akhir  13 14 16 15 17 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10	dan Kegiatan (Ouzput)	Data 11 12 Ahhir 12 17 18 100%	Data 11 12 Ahhir 14 17 18 100% 100%	Data Akhir 100% 100%

in and		골
11	-	1 5
Q		1
A.A.	200	2
	6	(D

,	Ξ,	III.4 Penambahan	Bertambahnya	≣,	100	INI	ADASUH NATAN	2	į.	3	100%	•	о ў .
		pelanggan baru dengan stategi pengembangan program rawat inap	pelanggan baru dengan mempertahankan pelanggan lama pasian rawat inap Utama dan VVIP		nap ahun s						100%	7.200,000	Relation
			Bertambahnya pelanggan baru dengan mempertahankan pelanggan lama pasien rawat inap	III.4.2							100%	3.000.000	Public
	= io	5 Terpenuhinya kebutuhan dan keinginan pasien melalui Promosi Kesehatan Rumah Sakit	Terlaksana PKRS sejumlah 4 kegatan dalam satu bulan	<u>=</u>							100%		Koondinator Marketing Internal
Time				≡.5.2	Promosi Kesehatan Rumah Sakit (PKRS) Geriatri								
Doctor Participan Campaign ( Menarik Pelanggan Baru Dengan Memberikan	3	Penambahan pelanggan baru melalui pengaruh dan	Meningkatkan pasien dokter spesialis RS Intan Husada	V.1.1	Kerjasama Talkshow Spesialis di Radio Reks								Digital
Trimen V													
ס × ס	<	Penambahan pelanggan baru melalui pengaruh dan menjalin hubungan	Bertambahnya pelanggan baru dengan member perhakan dan jainan hubungan melalui Great Idul fith Dokter dan owner	V1.1	Great idul fitri dokter RS Intan Husada							22.750.000 E	Marketing Eksternal dan Marketing Internal
Dokter )	V.2		Bertambahnya pelanggan baru dengan memberi ucapan Ulang Tahun Dokter	V.1.2	Pembuatan design ulang tahun dokter RS Intan Husada								Digital Marketing
	V.3	Peningkatan pasien rawat inap dan penunjang medis melalui	Bertambahnya pendapatan rawat inap dan penunjang medis dari rujukan ekstemal sebesar 8%	V.2.1	Pemberian Referral Fee rawat inap dan penunjang medis kepada dokter atau bidan eksternal								Marketing Eksterna
			Terjalin Kerjasama dengan tenaga kesehatan seluruh area marketing ekstemal (310 dokter dan bidan)	V.3.2	Kunjungan ke seluruh dokter dan bidan area marketing eksternal (10 kunjungan dalam sehari kena)	10%					83.4		Marketing Eksternal Area
	V.4	Penambahan pelanggan baru melalui pengaruh dan menjalin hubungan dengan	Gi Gi	V.4.	Melakukan kunjungan ke dokter internal (Volce of Doctor)								Public Relation,

-					
S	-				
>	电		(4)	80	
			A		
	2		M		
>		1			
2	-				

																			KARS Peringkat Datar	Terakreditasi Oleh					Kesadaran Merk Demonstrasi Kemampuan )	Demonstration Campaign (Menarik Pelanggan Baru Dengan Meningkaskan
																			1 GOKUPPENSISI NEGULI SNINRIS	VIII. Required days					Burnan Bakit	bed an spaan ban dengan manungk ask an K es adayan mas y anakat
												Tanacaunya SPO			Marketing Busierna	Torsed any a Panguan			makeeng	Tem ediany a padoman	pelanding Tyer Promosi branding Tyer Promosi	petangan ban petalu	belanggan banu melalul branding pembagian kalender	peranggar Saru melaly, branding video Promos	0 D 0	- 1
7	on .	i i	4	VII.1.1	1.1.30	1.1.2BA	1 1 1 1 1	0	VEAT	VII.15	VIII. 1.38	VIII.7	V#.1.6		G   1   1   1   1   1   1   1   1   1	VIETA	VII.1.3		VIII -	1.1.8V	V1.1.6	+	-	1	VI.12	V. T.
Personan are rate		00	all and	Pentousuas SPO Voice	Pembuatan SPO Voice	Penthutan SPO Kepatan PKRS	Mengangkat Telepon	gkan	Referral Peop	Foo Sportstan Spo		OdS versioned	Pontoustan Pontir Bonus Marksting	-	More and the second	Particulation Pentil	perayanan mukatan	Mongolation Sectional	contantasi n	utrinoped utrendues	promosi (promosi event, fasilitas, promo dan program basu numah	-	discuss 20	event fadilita event fadilita atau diskonpr dan program ba sakiti	-	American visco edikasi Keseratan oleh doktar Gengan wakta 1 - 2 monte visco detampitkan di TV Previncel (minute of neath)
0%	18.0	0.00		1800	-w.o	0%.	260	2.00		280	250	200	577	0 2		10.00	20%	0%		09.	20%	0%	00%	9	18.00	9%
1000%	100%	100%	100%		WADDA	100%	100%	100%	100%	TOW'S		100%	100%	100%	TOWN.		100%	76,001	100%		100%	100%	*NACOLE			100%
Modernitire Material	A COCOCIO ANDRE	Mark el	Kapanyain Malainta att	Bahara sa att	MALPHAN Integration	Koogin	Manket Manager	Mannel	Machine de Marie State	Market Market	Magricol Exception	Mank e	Model in Market	Manka Manka	Manual Ma	#KS hou	k-acosii K-acosii	Michael a	Michael C		Skalital Markati ng	Deglissi Manuelling	25.020.000 Manustra	Digital Manusting	Digital Mackelling	Digital Mark etting



### F. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Evaluasi pelaksanaan kegiatan dilakukan berdasarkan

- 1. Ketepatan waktu pelaksanaan
- 2. Pencapaian terhadap sasaran
- 3. Kesesuaian antara anggaran dan realisasi biaya
- 4. Kendala-kendala yang dihadapi

Pelaporan evaluasi kegiatan disusun dalam bentuk laporan kegiatan oleh Penanggung jawab kegiatan dan dikoordinasikan dengan unit terkait. Pelaporan paling lambat 1 (satu) minggu setelah selesai kegiatan. Laporan berisi tentang kegiatan berisi undangan, materi, daftar hadir, notulensi dan bukti kegiatan lain (dokumentasi foto)

### BAB III PENCATATAN, PELAPORAN DAN EVALUASI PROGRAM KERJA

### A. Pencatatan

Pencatatan dilakukan oleh Koordinator Unit PKRS RS Intan Husada yang meliputi pencatatan laporan kegiatan PKRS eksternal serta laporan cepat tanggap komplain dan laporan kepuasan pasien terhadap pelayanan di RS Intan Husada.

### B. Pelaporan (sesuaikan)

Pelaporan Program Kerja Unit PKRS diantaranya

- 1. Laporan Mingguan seluruh kegiatan unit PKRS
- 2. Laporan Bulanan seluruh kegiatan unit PKRS
- 3. Laporan Tahunan seluruh kegiatan unit PKRS

### C. Evaluasi (sesuaikan)

Evaluasi dilakukan dengan melakukan pelaporan setiap bulan ke Manajer Keuangan dan PKRS untuk dilakukan tindak lanjut dan evaluasi dalam peningkatan mutu pelayanan di Unit PKRS

Direktur.

drg. Muhammad Hasan, MARS

NIP. 21110183633