



**KEPUTUSAN DIREKTUR  
RUMAH SAKIT INTAN HUSADA**

**NOMOR : 068/SK/DIR/RSIH/II/2023**

**TENTANG**

**PROGRAM KERJA  
UNIT PROMOSI KESEHATAN RUMAH  
SAKIT (PKRS) TAHUN 2023**

**RS INTAN HUSADA**

Jl. Mayor Suherman No. 72 Tarogong Kidul – Garut 44151



## LEMBAR VALIDASI

PROGRAM KERJA UNIT PKRS  
TAHUN 2023  
NOMOR : 068/SK/DIR/RSIH/II/2023

		Nama Lengkap	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Penyusun	:	Firda Dzulfahmiyanti Gandara, SKM	Koordinator PKRS Internal		20-01-23
	:	Muhammad Hilmy Mubarak, S. Kom	Koordinator PKRS Eksternal		20/01-23
Verifikator	:	Wahyu Suprayogo, SE.MM	Manajer Keuangan dan PKRS		20/01/23
Validator	:	drg. Muhammad Hasan, MARS	Direktur RS Intan Husada		20-01-23



**KEPUTUSAN DIREKTUR RUMAH SAKIT INTAN HUSADA  
NOMOR : 068/SK/DIR/RSIH/II/2023**

**TENTANG**

**PROGRAM KERJA TAHUNAN UNIT PKRS  
TAHUN 2023**

**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 Tahun 2023

Mengingat :

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan;
2. Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan;
3. Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2009 Tentang Rumah Sakit;
4. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2014 Tentang Tenaga Kesehatan;
5. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja;
6. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 47 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Bidang Perumaha Sakitan;
7. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 77 Tahun 2015 Tentang Pedoman Organisasi Rumah Sakit;
8. Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 129/MENKES/PER/II/2008 Tentang Standar Pelayanan Minimal Rumah Sakit;
9. 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;
10. Peraturan Direktur Utama PT. Rumah Sakit Intan Husada Nomor 052/PT-RSIH/X/2021-S0 Tentang Struktur Organisasi dan Tata Kerja RS Intan Husada;

11. Peraturan Direktur Utama PT. RS Intan Husada Nomor 001/PT-RSIH/I/2023-S2 Tentang Rencana Belanja Anggaran Rumah Sakit Intan Husada Tahun Anggaran 2023;
12. Peraturan Direktur RS Intan Husada Nomor 3530/A000/XI/2021 Tentang Kebijakan Standar Manajemen RS;

### **MEMUTUSKAN**

- Menetapkan : **KEPUTUSAN DIREKTUR TENTANG PROGRAM KERJA UNIT PKRS TAHUN 2023**
- Kesatu : Memberlakukan Keputusan Direktur Nomor 068/SK/DIR/RSIH/I/2023 Tentang Program Kerja Unit PKRS Tahun 2023.
- Kedua : Keputusan Direktur tentang Program Kerja Unit PKRS Tahun 2023 digunakan sebagai acuan dalam penyelenggaraan pelayanan PKRS Internal di Rumah Sakit Intan Husada.
- Ketiga : Keputusan Direktur tentang Program Kerja Unit PKRS Tahun 2023 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 : 20 Januari 2023  
Direktur,



**drg. Muhammad Hasan, MARS**  
**NIP. 21110183633**





## LAMPIRAN

Keputusan Direktur Rumah Sakit Intan Husada

Nomor : 068/SK/DIR/RSIH/II/2023

Tentang : Program Kerja Unit PKRS  
Tahun 2023

### PROGRAM KERJA UNIT PKRS INTERNAL TAHUN 2023

#### 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 pilihan untuk masyarakat Garut dan sekitarnya melalui layanan medis yang berkualitas, proses yang mudah dan profesional, sedangkan salah satu misi yang diemban adalah memberikan pelayanan yang cepat dan praktis dengan sistem informasi dan teknologi yang terintegrasi. Oleh karena itu dengan menerapkan strategi PKRS, 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 Loyalty*). 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 sangatlah tepat diterapkan pada sebuah lembaga kesehatan, misalnya rumah sakit. Karena RS. 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)

- Meningkatkan standar layanan dengan pembuatan Regulasi Unit PKRS
- Meningkatkan mutu layanan Unit PKRS
- Meningkatkan kualitas Unit PKRS
- 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	PKRS Eksternal	100%
2.	Increase Number Of Customer ( Meningkatkan Pelanggan Baru )	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Terjalin Kerjasama dengan Garut Update</li> <li>- Pembuatan video dan post iklan bersama Garut Update</li> <li>- Membuat dan mendistribusikan Media promo ( Brosur utama/layanan/stiker, leaflet, Roll Banner)</li> <li>- Membuat Design Akrilik Di Lift Sesuai dengan Kebutuhan</li> <li>- Pengajuan PC PKRS Internal</li> <li>- Melakukan promosi melalui media Tv Sesuai dengan Kebutuhan</li> <li>- Pengadaan TV untuk media promosi di setiap lantai lift</li> <li>- Melaksanakan Promo Giveaway sesuai kebutuhan</li> </ul>	PKRS Internal	100%
3	Meningkatkan Pelanggan Baru Dengan Mempertahankan Pelanggan Lama, Memenuhi Kebutuhan &	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Survey Kepuasan Pelanggan Rawat inap dan rawat jalan</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 lahiran dan video</li> </ul>	PKRS Internal dan PKRS Eksternal	100%



	Keinginan Terkait Layanan Yang Diberikan	<p>lahiran di RS. Intan Husada (<i>Welcome to the world</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kerjasama dengan perusahaan bank untuk program cicilan biaya melahirkan dan tubulin</li> <li>- Pemberian merchandise bagi pasien anak di rawat jalan berupa Hotwheels dan sticker anak (<i>Happy Kids</i>)</li> <li>- Pemberian bunga mawar untuk pasien rawat inap di ruangan VVIP, VIP dan Utama</li> <li>- Promosi Kesehatan Rumah Sakit (PKRS) di ruang tunggu poliklinik tiap hari kamis</li> <li>- Pengajuan Layar proyektor motorized</li> <li>- Promosi Kesehatan Rumah Sakit (PKRS) di RW. 05 Ciateul</li> <li>- Mengadakan Bakti Sosial Katarak</li> </ul>		
4	Menarik Pelanggan Baru Dengan Memberikan Pengaruh Dari Partisipasi Dokter	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kerjasama Talkshow Spesialis di Radio Reks</li> <li>- Melakukan Talkshow di Radio Reks</li> </ul>	PKRS Internal	100%
5	Menarik Pelanggan Baru Dengan Memberikan Pengaruh Menjalin Hubungan Dengan Dokter	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Great idul fitri dokter RS Intan Husada</li> <li>- Pemberian Penggantian uang transportasi kepada perujuk 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>- Pengajuan alat transportasi motor penunjang marketing area</li> <li>- Melakukan kunjungan ke dokter internal (<i>Voice of Doctor</i>)</li> </ul>	PKRS Internal dan PKRS Eksternal	100%
6	Menarik Pelanggan Baru Dengan Meningkatkan Kesadaran Merk Demonstrasi Kemampuan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acara ulang tahun RS. Intan Husada</li> <li>- Pembuatan kalender duduk 2024 dan Jam dinding RS Intan Husada</li> <li>- Pembuatan jam dinding RS Intan Husada</li> <li>- Flyer hari besar nasional dan internasional sesuai kebutuhan</li> </ul>	PKRS Internal dan PKRS Eksternal	100%

7	Terakreditasi Oleh Kemenkes RI Peringkat Dasar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tersedianyai SPO pemberian bonus untuk perawat</li> <li>- Tersedianyai SPO menyambungkan Telepon</li> <li>- TersedianyaSPO menerima telepon Masuk</li> <li>- Tersedianya SPO Layanan informasi melalui Whatsapp</li> <li>- Tersedianya SPO Pembuatan Design Foto dan Video Internal</li> <li>- Tersedianya SPO Pembuatan Design Foto dan Video Eksternal</li> <li>- Tersedianya SPO Layanan informasi secara langsung</li> <li>- Tersedianya Spo pemberian diskon corporate</li> <li>- Tersedianya Formulir Pembuatan Design Foto dan Video Internal</li> <li>- Tersedianya Formulir Pembuatan Design Foto dan Video Eksternal</li> </ul>	PKRS Internal dan PKRS Eksternal	100%
---	--	--	----------------------------------	------

#### 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 dimasukkan dalam program kerja tahunan merupakan perkiraan biaya yang langsung 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

NO	PROGRAM/KEGIATAN POKOK	STRATEGI	CARA MELAKSANAKAN	TARGET	PELAKSANA	PJ
-1	INCREASE PROFIT (MENINGKATKAN PENDAPATAN)	-4				
-2						
1	KEJARAN dengan Paket ke-3					
	1) Meningkatkan pendapatan Rumah Sakit melalui kerja sama dengan partner (Korwil dan perusahaan)	C1	Pernambihan kerjasama dengan pihak ke 3	2 pertemuan, perusahaannya dan asuransi	Marketing Corporate	Koordinator marketing eksternal
2	INCREASE NUMBER OF CUSTOMER (MENINGKATKAN PELANGGAN BARU)					
a	Meningkatkan pelanggan baru Rumah Sakit melalui Website dan media sosial					
	1) Meningkatkan jumlah like view srs di (Gaul Update sebesar 10%, setiap post)	C3	Tertalin Kerjasama dengan Gaul Update	Tertalin kerjasama selama Tahun	Koordinator marketing Internal	Koordinator marketing internal
	b	C3	Pembuatan video dan post iklan bersama Gaul Update	10 video dan 30 post iklan	Digital Marketing Video	Koordinator marketing internal
	1) Peningkatan invoice pasien baru rawat jalan dan rawat inap RS Intan Husada sebesar 5%	L1	Penggunaan PC PK/RS Internal	Tertalin kerjasama dengan Rumah Sakit melalui media sosial	Digital Marketing Internal	Koordinator Marketing Internal
		C3	Melakukan promosi melalui media TV Sesuai dengan kebutuhan	Promosi di media TV	Koordinator Marketing Internal	Koordinator Marketing Internal
		C3	Penggunaan TV untuk media promosi di setiap lantai lift	Tertalin kerjasama dengan Rumah Sakit melalui media sosial	Koordinator Marketing Internal	Koordinator Marketing Internal
c	Meningkatkan pelanggan baru Rumah Sakit melalui lomba online	C3	Melaksanakan Promo Giveaway sesuai kebutuhan	Giveaway 2 bulan sekali	Digital Marketing Video	Koordinator marketing internal
	1) Penambahan followers media sosial sebesar 150 perbulan					

KONTROL	JUMLAH		BIAYA		Kode	K-Pri	ANGGARAN INVESTASI		ANGGARAN OPERASIONAL		EXCLUDE	
	S	SATUAN	SATUAN	TOTAL			PRIMER	SEKUNDER	PRIMER	SEKUNDER		PRO-MEMOR
	-9	-10	-11	-12	-13	-14	-15	-16	-17	-18	-19	-20
Laporan Mingguan	4	Bulan	500.000	2.000.000	4	4				2.000.000		
				0								
				0								
PKS	1	Bulan	27.500.000	27.500.000		1			27.500.000			
Laporan Mingguan	12	Bulan		0								
				0								
Laporan Mingguan	12	bulan	500.000	6.000.000	2	2			6.000.000			
Laporan Mingguan	12	bulan		0								
Laporan Mingguan	1	buah	15.000.000	15.000.000	4	4	15.000.000					
Laporan Mingguan	6	bulan	200.000	1.200.000	4	4				1.200.000		
Laporan Mingguan	5	buah	4.000.000	20.000.000				20.000.000				
				0								
Laporan Mingguan	6	kegiatan	500.000	3.000.000	4	4				3.000.000		

[illegible]



NO	PROGRAM/KEGIATAN POKOK	STRATEGI	CARA MELAKSANAKAN	TARGET	PELAKSANA	PU
3. Meningkatkan Pelayanan Baru Dengan Mempertahankan Pelayanan Lama, Memenuhi Kebutuhan & Keinginan Tindak Lanjutan Yang Diberikan						
a	Terperluasnya kebutuhan dan keinginan pasien melalui survey kepuasan pelanggan (VOC)					
	0	Tersedianya data survey kepuasan pelanggan RS Intan Husada sebanyak 25 pasien sehari		Pengisian Kuesioner 5 pasien rawat inap & Rawat jalan 15 pasien sehari	Pubio Rakor/Intan Husada	Koordinator marketing internal
b	Terperluasnya kebutuhan dan keinginan pasien melalui survey kompetensi dan nilai pelayanan RS	C2.1	Survey Kepuasan Pelanggan Rawat Inap dan rawat jalan			
	1	Tersedianya data nilai Rumah Sakit melalui Survey, Tindakan, dan Bandang	Survey Kompetensi, Tindakan dan Pelayanan RS melalui Garu, Tindakan, dan Bandang sesuai dengan kebutuhan	SFS wilayah Jawa Barat dan 2 wilayah Cileut	Marketing area & marketing corporate	Koordinator marketing eksternal
c	Pertambahan pelayanan baru dengan strategi pengembangan program rawat jalan	C2.2	Pemberian hasil foto bayi berupa gambar foto bagi pasien lahir dan video lahir di RS Intan Husada (Welcome to the world)	18 pasien	Marketing	Koordinator marketing internal
	1	Bertambahnya pelayanan baru dengan mempertahankan pelayanan lama pasien poliklinik obgyn	Kerjasama dengan perusahaan bank untuk program cicilan biaya melahirkan dan tabung	Terdapat kerjasama dengan 2 perusahaan bank	Marketing Corporate	Koordinator marketing eksternal
	2	Bertambahnya pelayanan baru dengan mempertahankan pelayanan lama pasien poliklinik anak	Pemberian merchandise bagi pasien anak di rawat jalan berupa Hobi/kele dan sticker anak (Happy Kid)	640 pasien anak	Humas	Koordinator marketing internal
d	Pertambahan pelayanan baru dengan strategi pengembangan program rawat inap	C2.3	Pemberian bunga mawar untuk pasien rawat inap di ruangan VIP, VIP dan Utama			
			Pemberian bunga mawar untuk pasien rawat inap di ruangan VIP, VIP dan Utama	Pasien Rawat Inap	Humas	Koordinator marketing internal
e	Terperluasnya kebutuhan dan keinginan pasien melalui Promosi Kesehatan Rumah Sakit (PKRS)	C2.3	Promosi Kesehatan Rumah Sakit (PKRS) di ruang tunggu poliklinik	Terdapat PKRS di seluruh 4 bagian dalam satu bulan	Digital Marketing Video	Koordinator marketing internal
	1	Edukasi Kesehatan di RS Intan Husada	Pengajian Layar projektor monitorized	2 buah ruang tunggu poliklinik	Koordinator marketing internal	Koordinator marketing internal
	2	Edukasi Kesehatan di wilayah RS Intan Husada	Promosi Kesehatan Rumah Sakit (PKRS) di RW 05 Cileut	Terdapat PKRS di seluruh 11 RW	Koordinator marketing eksternal	Koordinator marketing eksternal
f	Terperluasnya kebutuhan dan keinginan pasien melalui kegiatan bakti sosial	C3.4	Mengadakan Bakti Sosial Keleut	Kerangka dalam organisasi Intan Husada	Marketing Pelayanan Medis	Manajer Pelayanan Medis

KONTROL	JUMLAH		BIAYA		Kode	K-Pri	ANGGARAN INVESTASI			ANGGARAN OPERASIONAL			EXCLUDE
	S	SATUAN	SATUAN	TOTAL			PRIMER	SEKUNDER		PRIMER	SEKUNDER	PRO-MEMOR	
				0									
				0									
Laporan Mingguan	6504	orang		0									
				0									
Laporan data perbandingan	12	bulan		0									
				0									
Laporan Mingguan	18	pasien	500.000	9.000.000	4	4					9.000.000		
Laporan PKS	2	Bulan		0									
Laporan harian	840	buah	22.000	18.480.000							18.480.000		
				0									
Laporan harian	2880	buah	10.000	28.800.000	2	2					28.800.000		
				0									
Laporan Mingguan				0									
Laporan Mingguan	2	buah	2.500.000	5.000.000	4	4		5.000.000					
Laporan Pertanggung Jawaban	2	Kali	5.000.000	10.000.000	4	4					10.000.000		
Laporan Pertanggung Jawaban	1	kegiatan	50.000.000	50.000.000	4	4					50.000.000		



[illegible]



NO	PROGRAM/KEGIATAN POKOK		STRATEGI	CARA MELAKSANAKAN	TARGET	PELAKSANA	PAJ
4	Mematik Pelanggan Baru Dengan Memberikan Pengaruh Dari Partisipasi Dokter						
	a	Pertambahan pelanggan baru melalui pengaruh dan partisipasi dokter					
		ti		Meminta Tolakshow dengan Radio Palsi	Terjadi kerjasama dengan Radio Palsi selama 1 tahun	Koordinator marketing internal	Manajer Keuangan & PKRS
			C3.4	Melakukan Takshow di Radio Palsi	Takshow 1 bulan 3 kali	Digital Video	Koordinator marketing internal
5	Mematik Pelanggan Baru Dengan Memberikan Pengaruh Melalui Hubungan Dengan Dokter						
	a	Pertambahan pelanggan baru melalui pengaruh dan menjalin hubungan dengan dokter RS In Tan Husada					
		ti		Give tool fir dokter RS In Tan Husada	80 parcel	PKRS	Manajer Keuangan & PKRS
			Cm4				
	b	Peningkatan pasien rawat inap dan penunjang medis melalui pengaruh dan menjalin hubungan dengan dokter di					
		ti	F2	Pemberian Penghargaan uang transportasi kepada perawat rawat inap dan penunjang medis kepada dokter akad bidan eksternal	Bidan dan Dokter perawat	Marketing area	Koordinator Marketing Eksternal
		2i	F2	Kunjungan ke sebuah dokter dan bicar area marketing eksternal (TU kunjungan dalam sehari/terjil)	ti kunjungan sehari keja	Marketing area	Koordinator Marketing Eksternal
		3i	C1	Pengajuan alat transportasi motor penunjang marketing area	3 motor	Koordinator Marketing Eksternal	Koordinator Marketing Eksternal
	a	Pertambahan pelanggan baru melalui pengaruh dan menjalin hubungan dengan dokter RS In Tan Husada					
		ti	Cm4	Melakukan kunjungan ke dokter internal (Voice of Doctor)	2 dokter internal sehari	Humas	Koordinator marketing internal
6	Mematik Pelanggan Baru Dengan Meningkatkan Kesadaran Merek Demonstrasi Kemampuan						
	a	Pertambahan pelanggan baru dengan meningkatkan kesadaran masyarakat melalui merk branding Rumah Sakit					
		ti		Akreditasi rumah RS In Tan Husada	Terlaksana erangkaian acara ulang tahun pada bulan september	Marketing SCM	Manajer Umum dan SCM
		2i	C3.4	Pembuatan kalender dadak 2024 dan jam dinding RS In Tan Husada	800 kalender	PKRS	PKRS
			C3.4	Pembuatan jam dinding RS In Tan Husada	50 jam dinding	PKRS	PKRS
		3i	C3.4	Pyer hari besar nasional dan internasional sesuai kebutuhan	56 hari besar	Digital Marketing desain gratis	Koordinator marketing internal

[illegible]



[illegible]



NO		PROGRAM/KEGIATAN POKOK		STRATEGI	CARA MELAKSANAKAN		TARGET	PELAKSANA	PJ
7		Tersakreditasi Oleh Kementerian RI Peringkat Dasar							
a.		Regulasi dan dokumentasi sesuai akreditasi Kementerian							
	1)	Tersedianya Spd pemberian bonus untuk perawat					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	2)	Tersedianya SPd menyumbangkan 1 telepon					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	3)	Tersedianya SPd menerima telepon Masuk					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	4)	Tersedianya SPd Layanan informasi melalui Whats app					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	5)	Tersedianya SPd Pembuatan Design Foto dan Video Internal					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	6)	Tersedianya SPd Pembuatan Design Foto dan Video Eksternal					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	7)	Tersedianya SPd Layanan informasi secara langsung					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	8)	Tersedianya Spd pemberian diskon corporate					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	9)	Tersedianya Formulir Pembuatan Design Foto dan Video Internal					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	10)	Tersedianya Formulir Pembuatan Design Foto dan Video Eksternal					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
b.		Sosialisasi Implementasi Berbasis							
	1)	Sosialisasi Spd pemberian bonus untuk perawat					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	2)	Sosialisasi SPd menyumbangkan 1 telepon					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	3)	Sosialisasi SPd menerima telepon Masuk					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
	4)	Sosialisasi SPd Layanan informasi melalui Whats app					Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing

NO	PROGRAM/KEGIATAN/POKOK	STRATEGI	CARA MELAKSANAKAN	TARGET	PELAKSANA	PJ
4)	Sosialisasi SPJ Layanan informasi melalui Whatsapp			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
5)	Sosialisasi SPJ Pembinaan Design Foto dan Video Internal			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
6)	Sosialisasi SPJ Pembinaan Design Foto dan Video Eksternal			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
7)	Sosialisasi SPJ Layanan informasi secara langsung			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
8)	Sosialisasi Spj pembinaan diskon corporate			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
9)	Sosialisasi dan Implementasi Formulir Pembinaan Design Foto dan Video Internal			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
10)	Sosialisasi dan Implementasi Formulir Pembinaan Design Foto dan Video Eksternal			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
o.	Monitoring dan Evaluasi Implementasi Kegiatan dan Dokumen					
1)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi Spj pembinaan bonus untuk peserta			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
2)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi SPJ menyambungkan telepon			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
3)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi SPJ menerima telepon Masak			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
4)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi SPJ Layanan informasi melalui Whatsapp			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
5)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi SPJ Pembinaan Design Foto dan Video Internal			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
6)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi SPJ Pembinaan Design Foto dan Video Eksternal			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
7)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi SPJ Layanan informasi secara langsung			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
8)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi Spj pembinaan diskon corporate			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
9)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi Formulir Pembinaan Design Foto dan Video Internal			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing
10)	Monitoring dan Evaluasi Implementasi Formulir Pembinaan Design Foto dan Video Eksternal			Koordinator Marketing	Koordinator Marketing	Koordinator Marketing

#### **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 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**