Nova Novita, SE., M.S.Ak, CMA

HP 081382084348

Workshop Proposal

IBS Community Development Service

**Marketing, Business Process and Finance Innovation Workshop**

**Indonesia Banking School and** **RS Bhayangkara Sukabumi**

 **dan**

**The Organic Waste Management for Hospitality Business**

**Indonesia Banking School and CV Tresna Berkah Mulya Sukabumi**

1. Latar Belakang

Industri layanan kesehatan dalam beberapa dekade terakhir telah mengalami perubahan transformatif pesat yang didorong oleh kemajuan teknologi, perubahan demografi, dan peningkatan fokus pada perawatan yang berpusat pada pasien. Sebagai respons terhadap kekuatan dinamis ini, dunia usaha di sektor layanan kesehatan menyadari pentingnya menerapkan inovasi agar tetap kompetitif, meningkatkan kesembuhan pasien, dan meningkatkan efisiensi operasional. Oleh karena itu inovasi bisnis sangat berperan penting dalam menjawab tantangan tersebut.

Layanan Kesehatan merupakan sebuah industri dengan karakteristik yang kompleks, regulasi yang ketat, dan senantiasa di tuntut memberikan layanan dengan biaya yang terjangkau. Untuk bisa sukses dalam industri tersebut dibutuhkan praktik bisnis inovatif terintegrasi. Inovasi yang dimungkinkan dalam bisnis layanan kesehatan mencakup berbagai bidang, termasuk kemajuan teknologi, perbaikan proses bisnis, model bisnis baru, dan pendekatan kolaboratif.

Inovasi teknologi, seperti penerapan solusi kesehatan digital, kecerdasan buatan, dan telemedis, berpotensi merevolusi pemberian layanan pasien. Inovasi-inovasi ini tidak hanya memberdayakan para profesional kesehatan dengan data dan analisis *real-time,* namun juga memungkinkan pasien untuk berpartisipasi aktif dalam manajemen kesehatan mereka. Munculnya perangkat *wearable*, alat pemantauan jarak jauh, dan aplikasi kesehatan menunjukkan bagaimana teknologi dapat menjembatani kesenjangan antara layanan kesehatan tradisional dan kebutuhan masyarakat yang semakin melek digital. Selain itu di era inovasi layanan kesehatan ini, perawatan pencegahan, pengobatan yang dipersonalisasi, dan kesejahteraan holistik mendapatkan momentumnya.

Inovasi bisnis di bidang layanan kesehatan tidak hanya mencakup teknologi namun dapat mencakup penataan ulang model pemberian layanan kesehatan, mengoptimalkan manajemen rantai pasokan, dan membina kemitraan strategis di antara pemangku kepentingan industri. Kolaborasi antara penyedia layanan kesehatan, perusahaan farmasi, perusahaan asuransi, dan perusahaan teknologi dapat menciptakan sinergi yang menghasilkan terobosan dalam peningkatan efisiensi dan hasil kesembuhan pasien yang lebih baik.

Urgensi pemasaran digital dalam industri layanan kesehatan semakin mendesak. Dorongan konvergensi kemajuan teknologi, perubahan ekspektasi pasien, dan kebutuhan akan komunikasi yang efisien menuntut rumah sakit untuk makin terhubung dengan dunia. Secara tradisional, industri layanan kesehatan dicirikan oleh pendekatan pemasaran yang konservatif, seringkali mengandalkan metode konvensional untuk menyebarkan informasi. Namun, pesatnya evolusi teknologi dan keberadaan platform digital telah mengubah cara individu mencari, mengonsumsi, dan berbagi informasi terkait layanan kesehatan. Hasilnya, integrasi pemasaran digital tidak hanya menjadi relevan namun juga penting bagi penyedia layanan kesehatan, perusahaan farmasi, dan pemangku kepentingan lainnya dalam industri ini. Optimalisasi beberapa strategi pemasaran digital dapat membantu rumah sakit meningkatkan kehadiran mereka secara online dan mencapai audiens yang lebih luas.

Penerapan prinsip *Lean Management* dalam operasional rumah sakit dapat membantu meningkatkan efisiensi, kualitas pelayanan, dan kepuasan pasien. *Lean Management* adalah suatu filosofi manajemen yang bertujuan untuk mengurangi pemborosan, meningkatkan efisiensi, dan fokus pada penciptaan nilai bagi pelanggan. *Lean Management* membantu mengurangi pemborosan dalam rumah sakit dengan fokus pada identifikasi dan penghapusan aktivitas atau proses yang tidak memberikan nilai tambah kepada pasien atau tidak mendukung efisiensi operasional. *Lean Management* dapat meningkatkan efisiensi rumah sakit dengan mengidentifikasi dan mengoptimalkan alur kerja dan proses operasional. *Lean Management* dapat signifikan meningkatkan kualitas layanan rumah sakit dengan mengidentifikasi dan mengatasi berbagai pemborosan, kesalahan, serta hambatan dalam alur kerja dan proses pelayanan. Semua bentuk implementasi prinsip *Lean Management* tersebut pada akhirnya dapat meningkatkan kepuasan pasien dan pada akhirnya dapat meningkatkan revenue rumah sakit.

Perubahan peraturan dan kebutuhan layanan kesehatan yang dinamis, Rumah Sakit (RS) dituntut dapat meningkatkan mutu pelayanan dan keselamatan pasien pada satu sisi, namun di sisi yang lain harus mencapai kinerja keuangan yang maksimal agar dapat sustain. Kinerja keuangan dapat dicapai melalui upaya pengendalian biaya dalam implementasi sistem pembiayaan berbasis asuransi saat ini dan peningkatan pendapatan agar diperoleh aliran kas yang positif. Untuk itu, manajemen RS diharapkan dapat melakukan perhitungan dan analisis biaya yang akurat dengan dukungan sistem akuntansi biaya yang memadai, sehingga dapat ditentukan harga layanan yang wajar kepada masyarakat.

Suksesnya implementasi Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) memerlukan penerapan sistem akuntansi biaya secara efektif agar pengelolaan dan pengendalian biaya sesuai dengan regulasi namun diperoleh nilai tambah finansial bagi RS. Namun demikian masih banyak pengelola/manajemen RS yang kesulitan dalam implementasinya, disebabkan oleh pemahaman konsep biaya yang kurang tepat dan belum terbangunnya budaya pengelolaan biaya dan keuangan terkait pelayanan medis dengan baik dan juga kurangnya kemampuan SDM dalam teknis perhitungan biaya.

Untuk itu, STIE Indonesia Banking School mengajukan proposal pelatihan dan bimbingan teknis:

1. *Digital Marketing*,
2. *Lean Management* dan,
3. Pengendalian Biaya dan Keuangan Rumah Sakit.

Pelatihan ini menggunakan metode pelatihan yang berpusat pada peserta pelatihan, *problem based* dan *case based* sehingga dapat dengan mudah dipahami oleh pengelola rumah sakit baik yang memiliki latar belakang *marketing*, akuntansi, keuangan maupun yang tidak.

* 1. **Tujuan Pelatihan**

Tujuan umum pelatihan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan karyawan dan manajemen rumah sakit dalam:

1. Mengelola kanal *digital* *marketing* eksisting dan mengoptimalkannya.
2. Identifikasi peluang penerapan *lean management* di rumah sakit.
3. Mengelola biaya dan keuangan untuk menuju era baru Badan Layanan Umum (BLU) yang sehat secara finansial.
	1. **Target Peserta**

Peserta Workshop ini diharapkan berasal setiap unit yang berperan aktif dalam menjalankan fungsi pelayanan, pemasaran dan keuangan.

* 1. **Lokasi Kegiatan**

Kegiatan ini dilaksanakan dalam dua hari: hari pertama dilaksanakan pada di RS. Bhayangkara Sukabumi Jl. Aminta Azmali Jl. Mohtar Obing Trip No.59A, Sriwidari, Kec. Gunungpuyuh, Kota Sukabumi, Jawa Barat 43121.

Kegiatan pada hari kedua adalah *sharing waste management* pada pengelola Kawasan wisata Situgintung.

#  Materi Pelatihan

2.**1 *Digital Marketing***

Digital marketing atau pemasaran digital merupakan komunikasi produk atau layanan melalui media digital untuk terhubung dengan konsumen secara tepat waktu, personal, dan bermakna. Untuk mencapai hal ini diperlukan perpaduan unsur teknologi, dan humanistik. Oleh karena itu, pemasar harus menunjukkan kreativitas, kemampuan beradaptasi, dan daya tanggap untuk menarik perhatian konsumen. Menyadari kondisi saat ini, penting bagi setiap perusahaan untuk meningkatkan strategi pemasaran digital mereka guna mendukung promosi layanan dan interaksi konsumen, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan profit perusahaan.

Sejumlah upaya yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut:

1. Website yang Responsif dan Informatif,
2. Optimasi Mesin Pencari (SEO),
3. Pemasaran Media Sosial,
4. Konten Pendidikan dan Informasi,
5. Pemasaran Email,
6. Pelayanan Pelanggan Digital,
7. Ulasan dan Testimoni,
8. Kemitraan dengan Influencer dan Komunitas Lokal,

***Outline* Materi:**

1. Memahami *digital marketing*
2. Tren *digital* media di indonesia
3. Tren perilaku penggunaan media *digital*
4. Memahami perilaku konsumen *online*
5. Strategi dan taktik pemasaran *digital*
6. Optimasi pemasaran media sosial,

2.2 **Pengendalian Biaya dan Keuangan Rumah Sakit**

***Outline* Materi:**

1. Laporan keuangan rumah sakit (laporan posisi keuangan, laba rugi, perubahan modal dan arus kas).
2. Analisis perilaku biaya, perhitungan biaya per aktivitas layanan kesehatan, per pasien dan per klas rawat inap.
3. Pengendalian biaya rumah sakit melalui penyusunan standar biaya layanan, pencatatan realisasi biaya, analisa variance dan menyusun langkah perbaikan.
4. Analisis likuiditas, profitabilitas, pengelolaan aliran kas, dan efisiensi biaya.
5. Penyusunan standar biaya RS.
6. Perencanaan kegiatan dan anggaran laba rugi.
7. Perancanaan Arus Kas (*Cash Flow*).
8. Perencanaan Posisi Keuangan.

2.3 **Lean Management**

***Outline* Materi:**

1. Identifikasi Nilai bagi Pasien
2. Indentifikasi Pemborosan (Waste Reduction): Waktu Tunggu, Persediaan Berlebihan dan Gerakan Tidak Perlu.
3. Peningkatan Proses.
4. Pengenalan DMAIC Six Sigma dalam implementasi *lean management*
	1. **Waste Management**

***Outline* Materi:**

1. Urgensi pengelolaan sampah hingga ke unit mikro
2. Pengelolaan dan pemanfaatan sampah organi.
3. Mengubah sampah organik menjadi peluang bisnis dan kemandirian ekonomi.
4. Pemanfaatan maggot dan hewan ternak sebagai pengurai sampah.

# III Metode

* 1. Metode Pelatihan

Training disampaikan dalam bentuk ceramah, diskusi interaktif, games, simulasi dan presentasi kelompok.

* 1. Jadwal pelatihan

Jadwal pelatihan menyesuaikan dengan jadwal yang ditentukan oleh manajemen RS Bhayangkara Sukabumi. Namun estimasi yang diperlukan untuk penyampaian materi di atas adalah sebagai berikut:

|  |
| --- |
| Hari 1 |
| Waktu | Materi | PIC |
| 10.30-12.00 | Digital Marketing | Narasumber 1: Santi Rimadias M.Si |
| 12.00 – 13.00 | ISHOMA | Panitia |
| 13.00 - 14.30 | Pengendalian Biaya dan Keuangan | Narasumber 2: Dr. Taufiq Hidayat., M.BankFin., QRMP., CACP |
| 14.30 – 16.00 | Lean Management | Narasumber 3: Nova Novita., M.S.Ak, CMA |
| Hari 2 |  |  |
| 09.00 – 11.00 | Micro Waste Management | Narasumber 4: Nova Novita., M.S.Ak, CMA |
| 11.00 – 14.00 | Site visit  | Veus Graceeka Napiun  |

* 1. Daftar Narasumber dan Anggota Panitia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No. | Nama | Keterangan |
| 1 | Nova Novita SE., MS.Ak, CMA | Ketua dan Narasumber |
| 2 | Dr. Taufiq Hidayat., M.BankFin., QRMP., CACP | Anggota dan Narasumber |
| 3 | Santi Rimadias M.Si | Anggota dan Narasumber |
| 4 | Dr. Sparta., ME., Ak, CA | Anggota dan Narasumber |
| 5 | Dr. Wiwi Idawati, | Anggota dan Narasumber |
| 6 | Bani Saad, SE., MSi | Anggota dan Narasumber |
| 7 | Lediana Sufina, SE., MM | Anggota dan Narasumber |
| 8 | Zulfison, S.Ag., MA | Anggota dan Narasumber |
| 9 | Salsabila Rezkika Resti | 20221211033 |
| 10 | Khairunnisa Hasnanda  | 20221211030 |
| 11 | Abyan Areli Abdurrachman | 20221211001 |
| 12 | Muhammad Fikri Azmi | 20211111031 |
| 13 | Andrea Cleopatra | 20211311001 |
| 14 | Veus Graceeka Napiun  | 20211211011 |
| 15 | Kreangkrai Kretap (Earth) | Mahasiswa Khon Khaen University |
| 16 | Novrizal, S.Kom | 20232111128 MM |
| 17 | Dinar Permana | 20232111127 MM |
| 18 | Udin | Driver |

Laki: 10 dengan driver, 9: dosen: 2 kamar. Mhs: 3 kamar.

Wanita: 7, 2 kamar:

Anggaran Kegiatan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Pengeluaran | Jumlah |
| 1 | Transportasi (Bensin dan Toll) | Rp. 1.576,000 |
| 2 | Konsumsi (Sarapan, Makan siang, Makan malam, Air mineral, Snack) | Rp. 3.960.000 |
| 3 | Penginapan  | Rp. 1.600.000 |
| 4 | ATK dan Souvenir (Plakat, Spanduk, Sertifikat, Maggot Kits) | Rp. 864.000 |
| 6 | Tiket masuk Kawasan situgintung  | Rp. 2.000.000 |
|  | Total | **Rp. 10.000.000** |

Demikian proposal kegiatan kami, atas dukungan yang diberikan, kami ucapkan terima kasih.

Jakarta, 11 Desember 2023

Hormat Kami,

Nova Novita, SE., MS.Ak, CMA

Ketua Panitia