

STRATEGI PEMASARAN RAWAT JALAN EKSEKUTIF (POLIKLINIK NUSA INDAH) RSUD TUGUREJO
SEMARANG

FILA MULIA CITRA PERMATA ABADI – 25010113120041

(2017 - Skripsi)

Rumah Sakit Umum Daerah Tugurejo memiliki pelayanan rawat jalan eksekutif bernama Poliklinik Nusa Indah. Dimana salah satu misi RSUD Tugurejo adalah mengembangkan pelayanan unggulan. Berdasarkan hal tersebut maka diperlukan perencanaan strategi pemasaran untuk meningkatkan utilitas pelayanan rawat jalan eksekutif. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis strategi pemasaran pelayanan rawat jalan eksekutif RSUD Tugurejo Semarang. Jenis penelitian yang digunakan adalah *Exploratory Research* dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dengan metode wawancara mendalam (*indepht interview*)(*growth oriented strategy*). Adapun alternatif strategi berdasarkan matriks SWOT adalah melakukan promosi berkala kepada instansi atau perusahaan swasta, pembuatan dan pendistribusian leaflet pelayanan rawat jalan eksekutif, melakukan perencanaan pemasaran dengan melihat bauran pemasaran, mengoptimalkan sistem dokter on call, meningkatkan fasilitas dan mutu pelayanan, membuka akses pelayanan untuk peserta BPJS, dan melakukan evaluasi terhadap kegiatan pemasaran. Berdasarkan hasil dari Matriks QSPM strategi pemasaran utama yang dapat diterapkan adalah melakukan promosi berkala kepada instansi atau perusahaan swasta. Saran dalam penelitian ini adalah meningkatkan kerjasama dengan instansi swasta, membuat leaflet pelayanan rawat jalan eksekutif, mengoptimalkan sistem dokter on call, dan membuka akses untuk peserta BPJS

Kata Kunci: Rawat Jalan Eksekutif, Strategi Pemasaran