

Strategi Peningkatan Kunjungan Pasien Berbasis Analisis SWOT: Studi Kasus di Rumah Sakit Islam Hj. Siti Muniroh Kota Tasikmalaya

Ceffy Rachmat Sudrajat^{*1}, Sri Rochani Mulyani², Taufan Nugroho³, Kosasih⁴

^{1,2,3,4}Studi Magister Manajemen, Program Pascasarjana, Universitas Sangga Buana YPKP, Indonesia
Email: ¹dokterceffy@gmail.com

Abstrak

Penurunan pendapatan Rumah Sakit Islam Hj. Siti Muniroh Kota Tasikmalaya, meskipun terdapat peningkatan kunjungan pasien, menunjukkan perlunya evaluasi strategi untuk memastikan keberlanjutan finansial dan daya saing rumah sakit. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi strategi efektif untuk meningkatkan kunjungan pasien melalui analisis faktor internal dan eksternal. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif, yang mencakup wawancara mendalam, diskusi kelompok terarah (FGD), dan analisis dokumen dari Maret hingga Juli 2024. Kerangka kerja yang diterapkan adalah analisis SWOT dan Logic Model untuk merumuskan strategi berbasis data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran berbasis kemitraan, peningkatan fasilitas, serta adaptasi terhadap tren kesehatan lokal dapat secara signifikan meningkatkan jumlah kunjungan pasien. Implikasi dari temuan ini menekankan pentingnya pendekatan strategis yang holistik untuk meningkatkan mutu layanan dan mengoptimalkan sumber daya. Rekomendasi penelitian ini meliputi pengembangan lebih lanjut dalam manajemen operasional dan strategi pemasaran, dengan tujuan memastikan keberlanjutan finansial dan keunggulan kompetitif rumah sakit.

Kata Kunci: *Kunjungan Pasien, Logic Model, Manajemen Strategis, Strategi Rumah Sakit, SWOT*

Abstract

The decline in revenue at Hj. Siti Muniroh Islamic Hospital in Tasikmalaya, despite an increase in patient visits, indicates the need for strategy evaluation to ensure financial sustainability and competitiveness. This study aims to identify effective strategies for increasing patient visits by analyzing both internal and external factors. The research adopts a descriptive qualitative approach, including in-depth interviews, focus group discussions (FGD), and document analysis from March to July 2024. The framework used in this study is SWOT analysis and the Logic Model to formulate data-driven strategies. The results show that partnership-based marketing strategies, facility improvements, and adaptation to local health trends can significantly increase patient visits. The implications of these findings emphasize the importance of a holistic strategic approach to improve service quality and optimize resources. The study recommends further development in operational management and marketing strategies to ensure financial sustainability and long-term competitive advantage for the hospital.

Keywords: *Hospital Strategy, Logic Model, Patient Visits, Strategic Management, SWOT*

1. PENDAHULUAN

Rumah sakit merupakan institusi pelayanan kesehatan yang menyediakan layanan kesehatan perorangan secara komprehensif, termasuk rawat inap, rawat jalan, dan gawat darurat (UU No. 17, 2023). Selain berfungsi sebagai penyedia layanan medis, rumah sakit juga memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Tingkat kunjungan pasien menjadi salah satu indikator utama keberhasilan sebuah rumah sakit, yang mencerminkan tingkat kepercayaan masyarakat serta stabilitas finansial institusi tersebut (Sakti Aji, B. P et al., 2022). Dalam konteks ini, Rumah Sakit Islam Hj. Siti Muniroh Tasikmalaya menghadapi tantangan untuk menjaga pertumbuhan jumlah kunjungan pasien, yang menjadi krusial untuk memastikan keberlanjutan operasional dan finansialnya. Oleh karena itu, pemahaman menyeluruh tentang faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal seperti peluang dan ancaman, menjadi penting dalam menyusun strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja rumah sakit (Melani, S. et al. 2024).

Meskipun terdapat peningkatan jumlah kunjungan pasien rawat jalan dan rawat inap di RSI Hj. Siti Muniroh Tasikmalaya selama periode 2021-2023, pendapatan fungsional rumah sakit masih belum mampu mengimbangi beban pengeluaran operasional. Kondisi ini berujung pada defisit keuangan yang cukup signifikan pada tahun 2022, dengan total kerugian mencapai Rp2,18 miliar. Penelitian sebelumnya banyak membahas strategi pemasaran atau pengelolaan sumber daya rumah sakit di kota-kota besar, namun hanya sedikit yang mengkaji penerapan strategi ini pada rumah sakit di daerah seperti Tasikmalaya. Selain itu, beberapa penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran berbasis komunitas dan penguatan hubungan dengan perusahaan lokal dapat meningkatkan jumlah pasien, tetapi belum ada pendekatan komprehensif yang mengintegrasikan elemen internal dan eksternal secara holistik untuk rumah sakit serupa.

Untuk mengatasi tantangan keuangan yang dihadapi, RSI Hj. Siti Muniroh dapat mempertimbangkan beberapa alternatif solusi yang berfokus pada pengembangan kekuatan internal. Peningkatan kualitas layanan dan optimalisasi kapasitas tempat tidur merupakan langkah awal yang penting. Penambahan fasilitas unggulan, seperti ICU/CCU, laboratorium modern, serta layanan kesehatan spesialis, dapat memperkuat daya tarik rumah sakit di mata masyarakat. Selain itu, menjalin kolaborasi strategis dengan perusahaan dan organisasi lokal untuk menyediakan layanan kesehatan bagi karyawan mereka juga dapat menjadi pendekatan yang efektif. Pendekatan ini harus didukung oleh strategi pemasaran berbasis digital, yang akan meningkatkan aksesibilitas rumah sakit bagi masyarakat di wilayah Tasikmalaya dan sekitarnya. Dengan penerapan solusi-solusi ini, rumah sakit diharapkan dapat secara bertahap meningkatkan pendapatan dan mengatasi defisit keuangan yang ada.

Penelitian sebelumnya telah membahas berbagai strategi manajemen rumah sakit. Sebagai contoh, penelitian Kearns (1992) menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi strategi yang relevan bagi rumah sakit untuk bertahan di lingkungan kompetitif. Studi lain menyoroti pentingnya pendekatan Logic Model dalam perencanaan strategis untuk mengoptimalkan sumber daya. Namun, belum banyak penelitian yang secara spesifik membahas penerapan analisis SWOT dan Logic Model di rumah sakit daerah seperti RSI Hj. Siti Muniroh. Dalam konteks Tasikmalaya, dengan persaingan yang ketat dari 13 rumah sakit lain di sekitarnya, penelitian ini berupaya memberikan perspektif baru dengan memfokuskan pada integrasi strategi pemasaran berbasis komunitas dan optimalisasi sumber daya lokal. Pendekatan ini diharapkan dapat menjawab tantangan unik yang dihadapi rumah sakit di wilayah tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang dapat diterapkan oleh RSI Hj. Siti Muniroh Tasikmalaya untuk meningkatkan jumlah kunjungan pasien. Dengan menggunakan analisis SWOT dan Logic Model, penelitian ini akan mengevaluasi faktor internal, seperti kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal, seperti peluang dan ancaman, yang memengaruhi kinerja rumah sakit. Unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah RSI Hj. Siti Muniroh, yang berada di bawah naungan Yayasan Rumah Sakit Islam (YARSI). Dalam konteks ini, penelitian akan mengeksplorasi berbagai strategi yang relevan untuk meningkatkan daya tarik rumah sakit di tengah persaingan yang ketat dengan rumah sakit lain di wilayah Tasikmalaya.

Penelitian ini penting dilakukan mengingat kondisi keuangan RSI Hj. Siti Muniroh yang menunjukkan tren defisit meskipun terdapat peningkatan kunjungan pasien. Kontribusi penelitian ini terletak pada pengembangan strategi berbasis data yang tidak hanya relevan dengan kondisi lokal tetapi juga dapat diadaptasi oleh rumah sakit lain di daerah serupa. Selain itu, penelitian ini memberikan panduan praktis bagi pengambil kebijakan di RSI Hj. Siti Muniroh untuk meningkatkan kinerja mereka melalui pendekatan yang terintegrasi dan berbasis bukti. Dari sudut pandang teoritis, penelitian ini memperkaya literatur manajemen strategis di sektor kesehatan dengan mengintegrasikan analisis SWOT dan Logic Model dalam konteks rumah sakit daerah. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya relevan bagi RSI Hj. Siti Muniroh tetapi juga dapat menjadi acuan bagi rumah sakit lain yang menghadapi tantangan serupa.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menganalisis strategi peningkatan kunjungan pasien di Rumah Sakit Islam Hj. Siti Muniroh Kota Tasikmalaya.

Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan eksplorasi mendalam terhadap fenomena yang berkaitan dengan strategi internal dan eksternal rumah sakit. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret hingga Juli 2024, dengan lokasi penelitian berpusat di Rumah Sakit Islam Hj. Siti Muniroh Kota Tasikmalaya, yang memiliki tantangan khusus dalam menghadapi persaingan di sektor kesehatan di wilayah tersebut.

Sumber data penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan informan kunci yang meliputi manajemen rumah sakit, tenaga kesehatan, dan pasien, serta melalui diskusi kelompok terarah (Focus Group Discussions, FGD) dengan para pemangku kepentingan utama. Data sekunder diperoleh melalui studi dokumentasi terhadap laporan operasional rumah sakit, data kunjungan pasien, serta dokumen perencanaan strategis yang relevan. Informan kunci dipilih secara purposive untuk memastikan data yang diperoleh relevan dan representatif terhadap permasalahan yang diteliti, sesuai dengan rekomendasi Creswell (2014) dalam pendekatan kualitatif.

Prosedur penelitian dimulai dengan tahap perencanaan, yang mencakup identifikasi masalah dan pengembangan kerangka kerja berbasis analisis SWOT serta Logic Model. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara terstruktur dan semi-terstruktur, yang dirancang untuk menggali perspektif informan terkait kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh rumah sakit. Selanjutnya, diskusi kelompok terarah (FGD) diadakan untuk memverifikasi temuan dari wawancara serta mengidentifikasi strategi potensial yang dapat diimplementasikan. Studi dokumentasi dilakukan secara simultan untuk memastikan validitas data yang diperoleh dari wawancara dan FGD. Semua tahapan penelitian dilakukan dengan mematuhi prinsip-prinsip etika penelitian kualitatif, termasuk mendapatkan informed consent dari setiap responden.

Instrumen penelitian yang digunakan meliputi pedoman wawancara yang dirancang berdasarkan tujuan penelitian, daftar pertanyaan untuk FGD, dan format observasi untuk mencatat dinamika selama diskusi berlangsung. Instrumen ini dikembangkan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan sesuai dengan fokus penelitian, yaitu analisis strategi peningkatan kunjungan pasien di RSI Hj. Siti Muniroh.

Analisis data dilakukan melalui teknik analisis tematik, yang mencakup pengkodean data, identifikasi tema utama, dan penyusunan narasi hasil penelitian. Data dari wawancara dan FGD dianalisis secara manual. Data dari studi dokumentasi digunakan untuk triangulasi, memastikan validitas temuan, dan memberikan konteks tambahan terhadap hasil analisis. Pendekatan analisis ini memungkinkan peneliti untuk mengintegrasikan temuan kualitatif dan memberikan rekomendasi strategis yang berbasis bukti, sesuai dengan kerangka kerja yang digunakan dalam penelitian ini.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil

Penelitian ini mengidentifikasi lima strategi utama yang dapat diterapkan oleh Rumah Sakit Islam Hj. Siti Muniroh untuk meningkatkan jumlah kunjungan pasien. Strategi ini diperoleh melalui analisis data kualitatif yang melibatkan wawancara mendalam, diskusi kelompok terarah (FGD), dan studi dokumentasi. Temuan penelitian dirangkum dalam beberapa tema utama yang diuraikan sebagai berikut:

a. Pemanfaatan Kekuatan Internal

Analisis menunjukkan bahwa RSI Hj. Siti Muniroh memiliki sejumlah keunggulan, antara lain layanan kesehatan yang berbasis nilai-nilai Islam, fasilitas yang memadai untuk rawat jalan, serta tim tenaga kesehatan yang kompeten. Berdasarkan temuan ini, strategi pengembangan yang diusulkan meliputi optimalisasi layanan unggulan seperti poli spesialis, serta peningkatan kapasitas tempat tidur rawat inap untuk mengatasi keterbatasan kapasitas yang ada.

b. Pengelolaan Kelemahan Internal

Kelemahan utama RSI Hj. Siti Muniroh terletak pada promosi layanan yang terbatas dan belum terintegrasi dengan teknologi digital. Untuk mengatasi hal ini, strategi yang diusulkan adalah penerapan platform digital untuk meningkatkan visibilitas rumah sakit. Ini meliputi pengembangan

aplikasi berbasis web yang menyediakan jadwal konsultasi, layanan kesehatan daring, serta pengingat otomatis bagi pasien. Dengan digitalisasi ini, rumah sakit dapat memperluas jangkauan layanan, meningkatkan aksesibilitas, dan memperkuat hubungan dengan pasien.

c. **Optimalisasi Peluang Eksternal**

Lingkungan eksternal memberikan peluang signifikan bagi RSI Hj. Siti Muniroh, khususnya terkait dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan layanan kesehatan yang terjangkau dan terpercaya di wilayah Tasikmalaya. Untuk memanfaatkan peluang ini, strategi yang direkomendasikan adalah membangun kemitraan strategis dengan perusahaan lokal guna menyediakan layanan kesehatan bagi karyawan mereka. Pendekatan ini dapat meningkatkan jumlah pasien dan memperluas jangkauan rumah sakit. Selain itu, rumah sakit juga disarankan untuk memanfaatkan tren kesehatan masyarakat melalui kampanye kesehatan berbasis komunitas. Kampanye ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya kesehatan serta memperkenalkan layanan rumah sakit secara langsung kepada masyarakat, sehingga membangun hubungan yang lebih erat antara rumah sakit dan komunitas lokal.

d. **Mitigasi Ancaman Eksternal**

Analisis menunjukkan bahwa RSI Hj. Siti Muniroh menghadapi ancaman dari rumah sakit pesaing yang memiliki lokasi lebih strategis dan kapasitas layanan yang lebih besar. Untuk mengatasi tantangan ini, strategi mitigasi yang diusulkan adalah meningkatkan daya tarik rumah sakit melalui promosi keunggulan layanan Islami yang unik, yang menjadi ciri khas RSI Hj. Siti Muniroh. Selain itu, untuk meningkatkan kenyamanan pasien, disarankan untuk memperbaiki fasilitas fisik, seperti ruang tunggu dan layanan rawat inap, guna memberikan pengalaman yang lebih nyaman dan memuaskan bagi pasien.

e. **Implementasi Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran yang efektif dan efisien merupakan elemen kunci dalam menarik lebih banyak pasien. Untuk itu, RSI Hj. Siti Muniroh dapat mengadopsi pendekatan pemasaran berbasis kemitraan dengan komunitas lokal. Pendekatan ini dapat mencakup berbagai kegiatan, seperti pelatihan kesehatan, seminar, serta penyelenggaraan pemeriksaan kesehatan gratis. Dengan melibatkan komunitas dalam kegiatan-kegiatan tersebut, rumah sakit tidak hanya meningkatkan visibilitasnya, tetapi juga membangun hubungan yang lebih erat dengan masyarakat sekitar, sehingga memperkuat kepercayaan dan loyalitas pasien.

Tabel. 1 menyajikan ringkasan hasil temuan penelitian yang diperoleh melalui penerapan analisis SWOT. Temuan ini mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi subjek penelitian, dengan masing-masing faktor dikategorikan dalam empat dimensi utama: Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Threats).

Tabel 1. Hasil Analisis SWOT RSI Hj. Siti Muniroh

Aspek	Temuan	Strategi Yang Direkomendasikan
Kekuatan (S)	Layanan Islami, tenaga kesehatan kompeten, fasilitas rawat jalan memadai	Optimalisasi layanan unggulan seperti Poli Spesialis dan penambahan kapasitas rawat inap
Kelemahan (W)	Promosi terbatas, kurang terintegrasi dengan teknologi digital	Pengembangan platform digital untuk layanan kesehatan dan promosi
Peluang (O)	Kebutuhan layanan kesehatan terjangkau, tren kesehatan masyarakat	Kemitraan dengan perusahaan lokal dan kampanye kesehatan berbasis komunitas
Ancaman (T)	Persaingan dari rumah sakit terdekat dengan lokasi strategis	Promosi keunggulan Islami, peningkatan fasilitas fisik untuk meningkatkan kenyamanan pasien

Dari hasil analisis, ditemukan bahwa strategi yang memanfaatkan peluang eksternal, seperti kemitraan dengan komunitas dan perusahaan lokal, memiliki potensi paling besar untuk meningkatkan jumlah kunjungan pasien jika diintegrasikan dengan upaya memperkuat keunggulan internal rumah sakit. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi strategi berbasis analisis SWOT dapat membantu RSI Hj. Siti Muniroh mengatasi tantangan internal dan eksternal secara

efektif. Dengan pelaksanaan yang konsisten dan berbasis data, rumah sakit ini dapat meningkatkan daya saingnya di Kota Tasikmalaya.

3.2. Diskusi

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan utama terkait strategi yang dapat diterapkan oleh Rumah Sakit Islam Hj. Siti Muniroh (RSI Hj. Siti Muniroh) untuk meningkatkan jumlah kunjungan pasien. Berdasarkan analisis SWOT dan temuan penelitian, beberapa strategi telah diidentifikasi untuk memanfaatkan kekuatan internal, mengatasi kelemahan internal, memanfaatkan peluang eksternal, dan mengurangi ancaman eksternal. Temuan ini diperoleh melalui metode kualitatif yang melibatkan wawancara mendalam, diskusi kelompok terarah (FGD), dan studi dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa salah satu kekuatan utama RSI Hj. Siti Muniroh adalah layanan kesehatan berbasis nilai-nilai Islami yang unik dan relevan dengan kebutuhan masyarakat lokal. Namun, promosi yang terbatas menjadi kelemahan signifikan yang membatasi visibilitas rumah sakit di komunitas Tasikmalaya. Peluang eksternal ditemukan pada kebutuhan masyarakat akan layanan kesehatan terjangkau, sementara ancaman utama berasal dari rumah sakit pesaing dengan lokasi lebih strategis. Strategi yang diusulkan termasuk optimalisasi kapasitas rawat inap, promosi berbasis digital, dan kolaborasi dengan komunitas serta perusahaan lokal.

Strategi berbasis layanan Islami yang diusulkan memiliki keunggulan unik dalam membangun kepercayaan masyarakat. Pendekatan ini selaras dengan teori kepercayaan sosial dalam pelayanan kesehatan yang dikemukakan oleh Berry dan Parasuraman (1991), yang menekankan bahwa nilai-nilai etika memainkan peran penting dalam menciptakan hubungan jangka panjang antara penyedia layanan dan pasien. Selain itu, temuan terkait perlunya digitalisasi promosi mendukung penelitian sebelumnya oleh Kumar et al. (2019), yang menunjukkan bahwa pendekatan pemasaran berbasis data dapat meningkatkan efisiensi dan memperluas jangkauan layanan kesehatan. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan kapasitas fasilitas, terutama jumlah tempat tidur yang terbatas. Hal ini dapat memengaruhi keberlanjutan strategi yang diusulkan, karena keterbatasan kapasitas dapat mengurangi kemampuan rumah sakit untuk memenuhi permintaan yang meningkat, sehingga perlu adanya perhatian khusus pada pengembangan kapasitas fasilitas agar strategi ini dapat berjalan efektif.

Penelitian ini memperkuat konsep dasar dari analisis SWOT, yang banyak digunakan dalam manajemen strategis untuk mengidentifikasi peluang pengembangan organisasi. Sebagai contoh, studi oleh Gürel dan Tat (2017) menunjukkan bahwa pendekatan ini efektif dalam merancang strategi jangka panjang di sektor kesehatan. Dalam konteks RSI Hj. Siti Muniroh, analisis SWOT memungkinkan pengelolaan kekuatan dan kelemahan internal secara lebih terstruktur. Selain itu, penelitian ini mengintegrasikan temuan lapangan dengan konsep Logic Model, yang banyak digunakan dalam evaluasi program strategis di sektor publik, seperti yang dijelaskan dalam penelitian Kearns (1992).

Temuan penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dengan menunjukkan pentingnya kombinasi antara pendekatan berbasis nilai (*value-based approach*) dan strategi pemasaran digital dalam konteks rumah sakit daerah. Sebelumnya, penelitian Anisa, R et al. (2022) lebih berfokus pada rumah sakit di wilayah perkotaan, sementara penelitian ini menunjukkan relevansi konsep yang sama dalam konteks rumah sakit di daerah. Selain itu, penelitian ini juga mengusulkan modifikasi pada penerapan analisis SWOT, dengan penekanan lebih besar pada integrasi strategi berbasis komunitas sebagai respons terhadap peluang eksternal.

Kelebihan penelitian ini terletak pada pendekatannya yang holistik dalam menggabungkan analisis data kualitatif dengan kerangka teoretis yang relevan. Hal ini memberikan perspektif baru dalam perencanaan strategis untuk rumah sakit di daerah. Namun, penelitian ini juga memiliki beberapa keterbatasan, termasuk kurangnya data kuantitatif yang dapat mendukung validitas hasil temuan secara statistik. Hal ini berbeda dengan penelitian oleh Fenilho, Y. et al (2023), yang menggunakan analisis kuantitatif untuk mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran rumah sakit. Meski demikian, penelitian ini berhasil menunjukkan bahwa strategi berbasis nilai Islami dapat menjadi pembeda kompetitif yang signifikan, seperti yang disarankan dalam teori diferensiasi oleh Porter (1985).

Penelitian ini secara eksplisit menjawab gap yang ada dalam literatur dengan memberikan fokus khusus pada rumah sakit di daerah, yang sering kali diabaikan dalam studi manajemen strategis rumah

sakit. Pendekatan ini mengatasi keterbatasan penelitian sebelumnya yang lebih berpusat pada rumah sakit di kota besar. Penelitian ini juga memberikan panduan praktis bagi RSI Hj. Siti Muniroh untuk meningkatkan daya tarik dan jumlah kunjungan pasien melalui strategi yang berbasis data dan lokalitas.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi berbasis analisis SWOT dan Logic Model dapat menjadi pendekatan yang efektif untuk meningkatkan jumlah kunjungan pasien di Rumah Sakit Islam Hj. Siti Muniroh. Temuan ini menegaskan pentingnya memanfaatkan kekuatan internal rumah sakit, seperti layanan berbasis nilai-nilai Islami, untuk membangun kepercayaan masyarakat, sekaligus mengatasi kelemahan seperti keterbatasan promosi digital yang hingga kini belum optimal. Dalam konteks peluang eksternal, strategi kolaborasi dengan perusahaan lokal dan kampanye kesehatan berbasis komunitas menunjukkan relevansi tinggi terhadap peningkatan aksesibilitas layanan rumah sakit. Sementara itu, pendekatan mitigasi ancaman eksternal, seperti promosi daya tarik Islami yang unik, menempatkan rumah sakit ini pada posisi kompetitif yang lebih kuat dibanding pesaingnya.

Temuan penelitian ini memperkuat hasil-hasil sebelumnya, seperti yang dilaporkan oleh Sitorus, R., & Jane, O (2024), bahwa strategi pemasaran berbasis data dapat meningkatkan efisiensi operasional dan visibilitas layanan kesehatan. Namun, penelitian ini juga menunjukkan perbedaan signifikan dengan studi di wilayah perkotaan, di mana strategi berbasis komunitas memiliki peran lebih besar di rumah sakit daerah seperti RSI Hj. Siti Muniroh. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap literatur di bidang manajemen strategis rumah sakit dengan menekankan pentingnya penyesuaian strategi berdasarkan lokalitas dan karakteristik sosial ekonomi masyarakat.

Prospek pengembangan dari penelitian ini terletak pada integrasi teknologi digital dalam manajemen rumah sakit, yang membuka peluang signifikan untuk meningkatkan kualitas layanan dan efisiensi operasional. Implikasi praktis dari temuan ini memberikan panduan bagi rumah sakit serupa dalam meningkatkan daya tarik dan membangun kepercayaan masyarakat melalui kombinasi antara strategi berbasis nilai dan digitalisasi layanan. Penelitian ini juga memberikan dasar bagi penelitian lanjutan, khususnya mengenai efektivitas implementasi strategi ini dalam jangka panjang. Pendekatan kuantitatif yang lebih mendalam, seperti pengukuran dampak finansial dan kepuasan pasien, dapat memberikan wawasan yang lebih komprehensif tentang keberhasilan dan tantangan yang dihadapi selama implementasi strategi ini.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan sumbangan yang signifikan terhadap pengembangan teori dan praktik di bidang manajemen strategis rumah sakit, terutama dalam konteks wilayah daerah, dan memberikan panduan praktis untuk keberlanjutan operasional serta daya saing di tengah persaingan yang semakin ketat di sektor kesehatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anisa, R., Yustikasari, Y., & Dewi, R. (2022). MEDIA INFORMASI DAN PROMOSI KESEHATAN RUMAH SAKIT UMUM DAERAH. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(8), 2869-2874. <https://doi.org/10.47492/jip.v2i8.1248>
- Berry, L. L., & Parasuraman, A. (1991). *Marketing Services: Competing Through Quality*. New York: The Free Press.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches (4th ed.)*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fenilho, Y., Azhar, R., Izzan Hurrusia, M., & Sulistiadi, W. (2023). Menilai Efektivitas Pengenalan Rumah Sakit Melalui Media Sosial Instagram Di Rumah Sakit X di Jakarta. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(6), 2469-2476. Retrieved from <https://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/view/6581>
- Gürel, E. and Tat, M. (2017) SWOT Analysis: A Theoretical Review. *The Journal of International Social Research*, 10, 994-1006. <https://doi.org/10.17719/jisr.2017.1832>
- Melani, S., Andrean, M., & Widjaja, Y. R. (2024). MANAJEMEN STRATEGIK RUMAH SAKIT DI

- ERA PERUBAHAN EKSTERNAL: INOVASI, TANTANGAN, DAN PELUANG. *Stratēgo: Jurnal Manajemen Modern*, 6(4). <https://journalpedia.com/1/index.php/jmm/article/view/3340>
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.
- Sakti Aji, B. P., Ahri, R. A., & Gobel, F. A. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Kesehatan terhadap Kepuasan dan Kunjungan Balik Pasien di Ruang Rawat Inap Rumah Sakit Umum Daerah Syekh Yusuf Gowa. *Journal of Muslim Community Health*, 3(4), 130-142. <https://doi.org/10.52103/jmch.v3i4.1181>
- Sitorus, R., & Jane, O. (2024). STRATEGI BERSAING YANG PALING TEPAT OLEH RUMAH SAKIT DI ERA DIGITAL. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(6), 109-121. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i6.13160>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2023 tentang Kesehatan. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2023 Nomor 105. Jakarta: Sekretariat Negara.

Halaman Ini Dikosongkan