

RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS KESEHATAN (Studi Pada Rumah Sakit XYZ)

Cicilia Dian Puspa

Staff di PT Surya Semesta Internusa Tbk, Jakarta
ciciliadianp@gmail.com

Suwandi

hdsuwandi49@gmail.com
Dosen Program Studi Manajemen FEIS U-Bakrie

Cornelia Verdiana

Commercial Cost Control, PT. Indo Human Resource
corneliaverd@gmail.com

Friskha Derifisharity

Staff PT Tridi Faimi Swara, Jakarta
derifisharity03@gmail.com

Indah Trian Ramadhani

Staff PT Asuransi Central Asia Unit Syariah, Jakarta
trianindah38@gmail.com

Ni Made Dhiyah Ayu

Staff PT Huawei Tech Invesment, Jakarta
madedhiyahayu@gmail.com

Rico Achmad Fauzi

Staff PT Asuransi Umum BCA, Jakarta
ricoachmadf27@gmail.com

Siti Furqonti Fatimah

Sekretaris Manajemen, PT Baktiparamita Putrasama (RS Medistra)
sff.fonti@gmail.com

DOI : 10.36782/jemi.v3i2.2042

ABSTRAK- Rencana bisnis ini bertujuan untuk mempermudah dalam menjalankan bisnis dengan mengetahui langkah-langkah praktis menghadapi persaingan, promosi, dan lain-lain agar lebih efektif dan menguntungkan, mempermudah pengawasan bisnis, dan sebagai bahan untuk pengembangan strategi dan evaluasi bisnis. Rencana bisnis ini menggunakan analisis SWOT, Segmentasi, Penargetan, dan analisis Positioning, dan analisis Bauran Pemasaran. Rencana bisnis ini menjelaskan bagaimana Rumah Sakit XYZ mengembangkan bisnis melalui Telemedicine XYZ (t-XYZ) untuk meningkatkan kualitas layanan rumah sakit. Rencana pengembangan bisnis ini diproyeksikan untuk mendapatkan laba tahunan yang selalu meningkat, dengan waktu pengembalian kurang dari satu tahun, nilai NPV lebih dari nol atau positif, dan nilai indeks profitabilitas lebih dari nol atau 3,4. Dengan kriteria ini, rencana bisnis layak dan menguntungkan untuk dijalankan.

Kata kunci: Rencana bisnis, Telemedicine, SWOT, STP, Bauran Pemasaran.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bagi sebagian orang, mengakses fasilitas kesehatan merupakan hal yang sulit dilakukan diantaranya disebabkan jarak yang jauh untuk ke rumah sakit, kesulitan

transportasi, hingga kemacetan. Akibatnya, tak sedikit dari mereka yang sakit menjadi terlambat berobat.

Telemedicine merupakan metode bertukar informasi medis dari satu pihak ke pihak lain menggunakan alat elektronik seperti email, telepon, atau

video call. Ray Dorsey, neurologist dari University of Rochester Medical Center di New York, mengatakan bahwa telemedicine dapat digunakan di negara-negara berkembang seperti Indonesia.

Salah satu keuntungan *telemedicine* adalah memudahkan orang-orang yang tinggal di tempat yang sulit dijangkau untuk mendapatkan akses fasilitas kesehatan. Tidak hanya itu, menurut Southeastern Telehealth Resource Center, *telemedicine* juga membantu seseorang lebih cepat menyadari kondisi kesehatannya.

Salah satu hal yang paling penting, *telemedicine* menawarkan pengobatan yang lebih efisien, sehingga biaya yang dikeluarkan lebih murah. Dengan *telemedicine*, seseorang tidak harus selalu datang ke rumah sakit untuk bertemu dokter atau ahli kesehatan. Dengan begitu, mereka dapat menghemat biaya, waktu, dan tenaga.

Ada beberapa bentuk *telemedicine*, seperti *store-and-storage*, yang memungkinkan ahli kesehatan untuk menyimpan dan saling mengirimkan data medis antar praktisi kesehatan dan *remote monitoring*, di mana seorang ahli kesehatan dapat memantau kesehatan pengguna dari jauh. Faktanya, dengan semakin maraknya perangkat *wearable*, semakin memudahkan seorang ahli kesehatan memantau tanda vital seseorang seperti detak jantung. Biasanya, hal ini dilakukan untuk memantau kesehatan seseorang yang mengidap penyakit kronis, seperti penyakit jantung atau diabetes melitus.

Beberapa hal terkait program *telemedicine* meliputi program yang dijalankan dengan menggunakan website (internet) dan sifatnya *user friendly* sehingga para pasien dapat dengan mudah mengakses aplikasi tersebut, program ini dapat menyimpan informasi riwayat kunjungan dari pasien dengan akurat.

Bentuk *telemedicine* yang paling sering ditemui adalah interaksi *real-time*, dimana seseorang dapat menghubungi dokter atau praktisi kesehatan. Dengan adanya *smartphone* dan internet, seseorang dapat melakukan panggilan suara maupun panggilan video atau *video call*.

Berdasarkan latar belakang tersebut, dengan demikian tim penyusun sepakat untuk mengembangkan usaha telemedicine yang bekerjasama dengan Rumah Sakit XYZ, yang diberi nama “Telemedicine XYZ (t-XYZ)”

1.2 Tujuan Rencana Usaha

Tujuan rencana usaha (*business plan*) Telemedicine XYZ adalah untuk mempermudah dalam menjalankan usaha dengan mengetahui langkah-langkah praktis menghadapi persaingan, membuat promosi, dan sebagainya, sehingga usaha akan lebih efektif dan menghasilkan keuntungan. Selain itu juga membuat

pengawasan lebih mudah dalam operasional yang akan dilakukan, serta sebagai bahan penyusunan strategi dan evaluasi bisnis.

II. PROFIL PERUSAHAAN

Rumah Sakit XYZ adalah rumah sakit swasta yang berdiri sejak 28 November 1991. Rumah Sakit XYZ didukung oleh para dokter yang kompeten dibidangnya, karyawan terlatih dan peralatan medis yang modern dan canggih. Rumah Sakit XYZ berbadan hukum perseroan terbatas (PT) dan beroperasi dengan izin penyelenggaraan Yayasan Surya Dian Kasih yang kemudian beralih menjadi PT. Baktiparamita Putrasama.

Rumah Sakit XYZ berada di Jalan Gatot Subroto Kav. 59, Jakarta Selatan. Letak Rumah Sakit XYZ sangat strategis dan mudah dijangkau dari berbagai penjuru, karena berada di tengah kota. Pada awalnya Rumah Sakit XYZ dibangun diatas tanah seluas 4.881m² berlantai 7 dengan luas 11.200m², namun pada Tahun 2008 Rumah Sakit XYZ telah menambah luas bangunannya menjadi dua gedung yaitu Gedung A dan Gedung B. Gedung A sebagian besar untuk fasilitas rawat inap dan penunjang medis dengan bangunan 8 lantai, sedangkan Gedung B untuk layanan poliklinik umum dan spesialis dengan bangunan 4 lantai.

Pada 12 Maret 1999 Rumah Sakit XYZ telah diakreditasi oleh Departemen Kesehatan dengan hasil keputusan akreditasi penuh dengan nilai B. Pada tahun 2003, Rumah Sakit XYZ telah melakukan akreditasi untuk penilaian 12 pelayanan. Kemudian pada Tahun 2010 Rumah Sakit XYZ telah lulus akreditasi untuk 16 bidang pelayanan.

Rumah Sakit XYZ kemudian diakreditasi kembali pada tanggal 28-30 Januari 2015 oleh Komisi Akreditasi Rumah Sakit (KARS) dengan standar akreditasi versi 2012 yang mengacu pada Standar Akreditasi JCI. Pada Februari 2016 dan Maret 2017 telah dilakukan evaluasi akreditasi. Kemudian evaluasi akreditasi akan dilakukan kembali pada bulan April 2018.

III. URAIAN KEADAAN INDUSTRI

III.1 Perkembangan Industri

Berkembangnya beragam aplikasi sistem telemedika berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) di Indonesia semakin mempermudah penyelesaian masalah nyata yang dihadapi dalam meningkatkan pelayanan kesehatan masyarakat. Berikut ini merupakan pembahasan singkat tentang beberapa sistem telemedika dan e-health serta beragam aplikasinya yang telah dilakukan dan dikembangkan di Indonesia:

1. Telenursing
2. Sistem Telemedika Puskesmas
3. Sistem Telemedika untuk Pengelolaan Wabah
4. Sistem Resep Elektronik (e-Prescription System)

5. Sistem e-Health untuk Manajemen Penyakit TBC
Sistem e-health
6. Sistem m-Health (Mobile e-Health)
7. Sistem e-Health berbasis Pengolahan Citra Banyak
8. Sistem Telemedika Bergerak (Mobile Telemedicine System with Multi Communication Links)
9. Sistem e-Psychology (Cyber Psychology)
10. Open EHR, Open MRS System

Berkembangnya jenis perawatan, semakin bertambahnya populasi manusia dan bertambahnya masyarakat dunia yang mengalami penyakit kronis menyebabkan dibutuhkan sumber daya yang banyak agar dapat menanggulangi (menutupi) kebutuhan tersebut. Dengan adanya teknologi telemedika yang terbaru dapat membantu petugas medis dalam merawat, memberikan pelayanan medis dan menanggulangi masalah tersebut. Saat ini penggunaan telemedika tentunya sangat membantu dan memiliki tren tersendiri. Adapun *Telehealth* bentuk pengembangan (perluasan) dari telemedika yang menjadi salah satu tren tersebut. Berdasarkan asosiasi telemedika Amerika, *Telehealth* merupakan penggunaan informasi medis yang diubah dari satu situs ke bentuk lainnya melalui alat komunikasi elektronik untuk memperbaiki pasien. Contoh dari aplikasi *Telehealth* adalah aplikasi ODL (*Observation of Daily Living*), aplikasi *store and forward*, aplikasi *real-time*, dan aplikasi *remote patient monitoring*.

III.2 Pelaku usaha yang sudah ada di Pasar

1. Halodoc Sampai saat ini Halodoc menjadi pionir aplikasi yang menghubungkan pasien, dokter, apotik, dan laboratorium dalam sebuah Platform. Dengan semboyan Simplifying Healthcare, Halodoc berkomitmen memberikan pelayanan cepat, aman dan nyaman, terpercaya, dimana saja dan kapan saja. Pemodal dari Halodoc adalah Go-Jek, Blibli, dan lain-lain (dalam dan luar negeri). Bekerjasama dengan laboratorium ternama di Indonesia yaitu Prodia
2. Alodokter Alodokter adalah perusahaan kesehatan digital nomor satu di Indonesia dengan lebih dari 18 juta pengguna aktif setiap bulannya. Kehadiran Alodokter di Indonesia sejak 2014 lalu telah mengubah poros layanan kesehatan Indonesia secara signifikan dalam penyediaan informasi medis yang mudah dipahami, akurat, dan dapat diakses oleh siapa saja.
3. GrabHealth powered by Good Doctor Technology GrabHealth powered by Good Doctor merupakan solusi layanan kesehatan lengkap yang menyediakan tanya jawab kesehatan secara daring (online) dengan dokter-dokter profesional, E-commerce (perdagangan elektronik) untuk

berbagai produk kesehatan & kebugaran serta berbagai konten mengenai kesehatan, kebugaran dan gaya hidup yang dikurasi oleh tim dokter.

4. Siloam at Home and Telemedicine RS Siloam merupakan rumah sakit pertama di Indonesia yang secara sah disebut rumah sakit internasional karena mendapat lisensi di Amerika. Sebagai rumah sakit yang terus berkembang dan berinovasi, RS Siloam mengadakan satu program, yakni telemedicine yang artinya pasien bisa berkonsultasi by phone dengan dokter atau spesialis. Bukan hanya telemedicine, selain itu RS Siloam juga memiliki pelayanan dirumah yang disebut Siloam at Home.
5. Temenin (Telemedicine Indonesia) Platform milik pemerintah yakni, Kementerian Kesehatan Indonesia. Layanan Telemedis yang disediakan Layanan telemedis yang diberikan mencakup 4 bidang utama yaitu Radiologi, USG, Elektrokardiografi dan Konsultasi.

III.3 Trend dan berbagai faktor yang mempengaruhi pasar

Sementara itu tren layanan telemedis dokter-pasien makin berkembang bersama dunia internet, dan harus memperhatikan keterbatasan keyakinan profesional dokter terhadap kondisi klinis pasien, harapan dokter dan pasien dari layanan telemedis, dan aspek konfidensialitas informasi. Layanan telemedis memberikan kesempatan untuk menyelenggarakan praktik kedokteran yang terbebas dari batasan jarak, namun hendaknya tidak diarahkan untuk menggantikan interaksi tatap muka dokter-pasien. Layanan telemedis sebagai bagian dari kemajuan teknologi memang bersifat disruptif, oleh karena itu diperlukan regulasi untuk memastikan perkembangan layanan telemedis sesuai dengan tujuan dan nilai-nilai luhur etika kedokteran berdasarkan Kode Etik Kedokteran dan Sumpah Dokter. Pemerintah, Ikatan Dokter Indonesia, dan Majelis Kehormatan Etik Kedokteran diharapkan dapat mendukung dan mengawal perkembangan layanan telemedis ini ke arah yang baik dan saling bekerja sama dalam audit dan evaluasi layanan-layanan telemedis di Indonesia.

IV. URAIAN PELUANG USAHA

4.1 Gambaran Pasar

Indonesia merupakan suatu negara berkembang dengan banyak masalah dan tantangan dalam bidang kesehatan, baik dari masalah penyakit maupun kesenjangan dan ketidakmerataannya fasilitas dan pelayanan kesehatan di Indonesia. Mengatasi masalah ini dengan pemanfaatan teknologi dalam kesehatan merupakan langkah tepat dalam pemecahan masalah di bidang kesehatan, pengembangan pelayanan kesehatan

berbasis telemedicine, salah satu solusi pelayanan kesehatan yang merata di Indonesia, baik dalam pemantauan status gizi, maupun status kesehatan masyarakat, dan bahkan konsultasi jarak jauh dengan petugas-petugas kesehatan yang memiliki kompetensi yang cukup baik, tanpa harus memikirkan jarak dan waktu, contoh pemanfaatan telemedicine diantaranya Teleradiology - penggunaan ICT untuk mengirimkan gambar radiologi digital, Telepathology - penggunaan ICT untuk mengirimkan hasil patologi digital, Teledermatology - penggunaan ICT untuk mengirimkan informasi medis mengenai kondisi kulit, dan Telepsychiatry - penggunaan ICT untuk evaluasi psikiatri dan / atau konsultasi melalui video dan telepon. Dalam proses realisasi pengintegrasian pelayanan kesehatan yang merata perlu dilakukan kerjasama multisektoral yang akan saling menunjang dalam pelaksanaannya, yaitu Kementerian Kesehatan, Kementerian Pembangunan Umum, Kementerian Sosial dan Kementerian Komunikasi dan Informasi, sehingga masalah kesenjangan dan ketidakmerataan informasi dan pelayanan kesehatan di Indonesia mampu teratasi.

4.2 Analisis SWOT

1. Kekuatan (*Strengths*)

Bermitra dengan Rumah Sakit ternama di Indonesia yaitu RS XYZ, memiliki banyak dokter spesialis berpengalaman puluhan tahun, dan fasilitas teknologi informasi yang mendukung pelaksanaan *telemedicine*.

2. Kelemahan (*Weakness*)

RS XYZ hanya berada di Jakarta, pasien harus mendaftar melalui website RS XYZ untuk mendapatkan jadwal konsultasi, dan pasien hanya dapat berkonsultasi sesuai dengan jadwal.

3. Peluang (*Opportunities*)

Belum banyak Rumah Sakit yang mengembangkan *telemedicine*, perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat memungkinkan pengembangan pelayanan *telemedicine* memberikan *service excellence*, serta adanya kebijakan pemerintah untuk pengembangan TI di rumah sakit untuk bersiap memasuki pasar global, dan tuntutan masyarakat terhadap pelayanan kesehatan berbasis TI yang aman, cepat, dan profesional.

4. Ancaman (*Threat*)

Pesaing Halodoc, karna tidak engagement dengan 1 rumah sakit saja, dan Tuntutan masyarakat terhadap mutu pelayanan di rumah sakit.

V. DESKRIPSI USAHA DAN PRODUK

V.1 Konsep bisnis yang dikembangkan

Telemedika adalah praktik kesehatan dengan memakai komunikasi audio visual dan data. termasuk

perawatan, diagnosis, konsultasi dan pengobatan serta pertukaran data medis dan diskusi ilmiah jarak jauh. Telemedika memiliki cakupan yang luas, meliputi penyediaan pelayanan kesehatan (termasuk klinis, pendidikan dan pelayanan administrasi) jarak jauh, melalui transfer informasi (audio, video, grafik), dengan menggunakan perangkat-perangkat telekomunikasi (audio-video interaktif dua arah, komputer, dan telemetri) dengan melibatkan dokter, pasien dan pihak-pihaklain. Konsep dari aplikasi telemedika adalah seorang klien dari beberapa jenis (seperti pasien atau para pekerja kesehatan) memperoleh pendapat dari seseorang yang memiliki keahlian lebih di dalam bidangnya yang relevan, ketika pihak-pihak tersebut dipisahkan dalam ruang, dalam waktu maupun keduanya. Telemedika dapat diklasifikasikan atas dasar:

- Interaksi antara klien dan ahli, dan
- Jenis informasi yang ditransmisikan

Jenis interaksi biasanya diklasifikasikan sebagai proses perekaman yang dilakukan *realtime* atau tersinkronisasi. Pada saat terdahulu, informasi diperoleh dan disimpan dalam beberapa format, sebelum dikirim, oleh sarana yang tepat, untuk interpretasi seorang ahli pada beberapa waktu kemudian. Email adalah metode untuk penyimpanan dan pengintegrasian. Secara kontras, dalam interaksi *realtime*, tidak ada penundaan yang cukup antara informasi yang dikumpulkan, ditransmisikan dan ditampilkan. Komunikasi interaktif antara masing-masing individu pada suatu tempat sangat dimungkinkan. Video Conference adalah metode yang paling umum dari sebuah interaksi *realtime*. Informasi yang ditransmisikan antara dua buah lokasi dapat berwujud 18 dalam berbagai bentuk, diantaranya adalah data dan teks, audio, gambar dan video.

V.2 Strategi Usaha

- Mengoptimalkan artificial intelligence oleh PRIXA sehingga dapat melakukan symptoms check atau pengecekan gejala serta mendeteksi lebih dari 600 jenis penyakit.
- Menggandeng RS XYZ yang memiliki keahlian dan pengalaman di bidang kesehatan dan didukung oleh para dokter bersertifikasi serta memiliki jaringan layanan di berbagai kota besar di Indonesia.
- Fitur inovatif Telemedicine XYZ terintegrasi dengan rangkaian fitur unggulan lainnya, seperti pembayaran melalui aplikasi dompet digital atau dapat juga melakukan pembayaran dengan klaim asuransi.

VI. RENCANA PEMASARAN

6.1 Analisis STP

1. Segmentation

Analisis segmentation adalah kegiatan dalam membagi suatu kelompok pelanggan sesuai dengan kebutuhan, kebiasaan, atau sikap yang serupa yang dapat diatasi

melalui pemasaran. Untuk Layanan Telemedicine XYZ: Pasien yang biasa melakukan konsultasi di RS XYZ; Kalangan menengah ke atas; Semua umur baik wanita maupun laki-laki.

2. Targetting

Analisis targetting atau analisis target pasar adalah dapat dilakukan dengan proses, yaitu keputusan pemilihan segmen dan pilih strategi yang sesuai dengan segmen. Target pasar yang baik adalah dapat diidentifikasi, besar pasar mencukupi, stabil, dan dapat dimasuki. Target pemasaran produk Layanan Telemedicine XYZ adalah untuk seluruh wilayah Indonesia dengan pusat pelayanan di daerah DKI Jakarta karena RS XYZ hanya berada di Jakarta

3. Positioning

Analisis positioning adalah penanaman brand kepada konsumen dengan proses seleksi atribut untuk diferensiasi dan menetapkan penentuan posisi di seluruh strategi dan taktik pemasaran. RS XYZ terkenal dengan Rumah sakit di Jakarta ini memiliki beberapa departemen unggulan, di antaranya, bedah tulang, kardiologi (jantung dan pembuluh darah), penyakit 21 dalam, hati dan saluran cerna. Didukung oleh tenaga kerja dokter dan perawat yang berkompeten, staf terlatih, serta peralatan medis yang modern dan canggih. Ada pula layanan IGD, ruang bersalin, ICU neonatal, dan radiologi yang dibuka selama 24 jam.

6.2 Analisis Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

1. Product (Produk)

Produk berupa Jasa Telemedicine yang berada dibawah naungan RS XYZ Jakarta. Telemedicine adalah suatu teknologi yang memungkinkan pasien berdiskusi dengan dokter secara privat, tanpa harus bertatap muka secara langsung. Diskusi tersebut akan membantu pasien mendapatkan informasi mengenai dugaan diagnosis, perawatan atau penanganan pertama pada penyakit mupun kasus cedera, hingga tips dalam meningkatkan kesehatan tubuh.

2. Price (Harga)

Untuk dapat menggunakan jasa Telemedicine XYZ dapat mendaftarkan diri melalui website RS XYZ kemudian membayar sebesar Rp.50.000 sedangkan untuk biaya konsultasi dengan Dokter Spesialis Rp.300.000/sesi jadi total yang perlu pasien 22 bayarkan saat pendaftaran adalah Rp.350.000/sesi. Sedangkan untuk biaya apotik tergantung pada obat-obat yang diresepkan oleh dokter.

3. Place (Tempat)

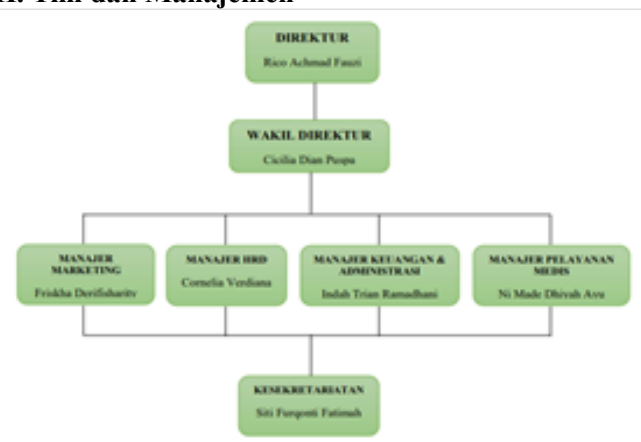
Dalam hal ini Telemedicine XYZ berlokasi di RS Medista Jalan Gatot Subroto Kav. 59, Jakarta Selatan namun pasien di seluruh Indonesia dapat menggunakan jasa telemedicine ini karena untuk berkonsultasi pasien hanya membutuhkan handphone/laptopnya saja tidak perlu untuk datang ke RS.

Datang ke RS jika memang membutuhkan tindakan lebih lanjut dari Dokter.

4. Promosi

- Advertising (Periklanan). Rumah Sakit membuat brosur dan leaflet yang disediakan di bagian pendaftaran serta di setiap bagian poliklinik-poliklinik dan ruang rawat inap rumah sakit.
- Public Relations (hubungan masyarakat). Membangun hubungan dengan masyarakat atau perusahaan untuk memperoleh publisitas yang menguntungkan, membangun citra perusahaan yang baik, dan menangani rumor atau event yang tidak menguntungkan yang dapat menjangkau konsumen yang tidak menyukai iklan.
- Sales Promotion (Promosi penjualan). Promosi penjualan merupakan kegiatan penjualan yang bersifat jangka pendek dan tidak rutin untuk menimbulkan motivasi pembelian serta kesan yang positif bagi konsumen.
- Personal Selling (Penjualan perorangan). Penjualan perorangan merupakan bentuk promosi yang secara langsung terlibat dan berinteraksi dengan satu atau lebih konsumen. Dalam hal ini dilakukan oleh Tenaga Kesehatan yaitu Professor dan Dokter.

VII. Tim dan Manajemen



- Direktur
Mengesahkan perumusan pokok-pokok kebijakan dan strategi umum perusahaan yang akan menjadi acuan dalam penyusunan kebijakan operasional dan strategi fungsi-fungsi organisasi perusahaan.
- Wakil Direktur
Melaksanakan sebagian tugas pokok Direktur dan bertanggung jawab kepada Direktur
- Manajer Administrasi dan Keuangan

Melaksanakan kegiatan keuangan dalam rumah sakit, dimana di dalamnya terdapat kegiatan planning, analisis dan pengendalian terhadap kegiatan keuangan.

- Manajer Pelayanan Medis
Memimpin, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh kegiatan pelayanan medis, penunjang medis, keperawatan dan administrasi medis.
- Manajer HRD
Bertanggung jawab dalam pengelolaan dan pengembangan sumber daya manusia yang bekerja di perusahaan.
- Manajer Marketing
Membuat strategi, rencana dan melaksanakan kegiatan pemasaran yang dapat membantu dalam pencapaian tujuan perusahaan.
- Sekertariat
Melaksanakan ketatausahaan, administrasi kepegawaian, pengelolaan sumber daya manusia rumah sakit dan membina karyawan yang berada di bawah tanggung jawabnya

VIII. Rencana Operasi

8.1 Alur Operasi



1. Pendaftaran melalui website resmi RS XYZ.
2. Melakukan pembayaran via dompet digital/transfer bank/kartu kredit.
3. Akan mendapat konfirmasi dari RS XYZ terkait jadwal konsultasinya kemudian diberikan akes untuk melakukan konsultasi.
4. Jika diperlukan Dokter akan memberikan resep, berupa resep elektronik. Bisa ditebus di Apotek XYZ dengan system antar khusus DKI Jakarta, diluar DKI Jakarta bisa menebus di apotek terdekat.
5. Setelah sesi konsultasi sudah selesai pasien wajib memberikan review terhadap sesi konsultasi yang sudah dilaksanakan dengan tujuan peningkatan pelayanan.

IX. Risiko

Layanan telemedis mengundang berbagai topik yang berpotensi menjadi masalah etik, yang relevan dengan pelaksanaannya di Indonesia antara lain masalah

privasi dan konfidensialitas pasien, serta berubahnya interaksi tatap muka antara dokter dan pasien. Layanan telemedis memberikan kesempatan kepada dokter dan pasien untuk saling berinteraksi dari jarak jauh. Layanan telemedis memberikan kesempatan untuk menyelenggarakan praktik kedokteran yang terbebas dari batasan jarak, namun hendaknya tidak diarahkan untuk menggantikan interaksi tatap muka dokter-pasien. Layanan telemedis sebagai bagian dari kemajuan teknologi memang bersifat disruptif, oleh karena itu diperlukan regulasi untuk memastikan perkembangan layanan telemedis sesuai dengan tujuan dan nilai-nilai luhur etika kedokteran berdasarkan Kode Etik Kedokteran dan Sumpah Dokter.

Peretasan keamanan konfidensialitas data pasien termasuk data teks, audio, dan visual/video adalah salah satu risiko utama system telemedis. Hal ini sangat perlu untuk diperhatikan, lebih-lebih bila ada data-data sensitive pasien yang akan sangat merugikan jika terpublikasi, seperti riwayat penyakit menular seksual dan gangguan jiwa. Hendaknya keamanan data yang bersifat konfidensial ini dijaga semaksimal mungkin, misalnya dengan memastikan dokter yang di konsulkan berada ditempat yang dapat menjaga kerahasiaan (seperti dalam ruangan pribadi) bila menggunakan telepon, untuk mencegah orang yang mencuri dengar.

Ancaman keamanan informasi dapat didefinisikan sebagai suatu potensi output yang tidak terduga, risiko seperti ini terbagi menjadi 4 bagian yaitu pengungkapan informasi yang tidak terotorisasi dan pencurian, penggunaan yang tidak terotorisasi, penghancuran otorisasi, penghancuran yang tidak terotorisasi dan penolakan layanan serta modifikasi yang terotorisasi.

X. Rencana Keuangan

Estimasi modal yang dikumpulkan masing-masing anggota untuk membeli peralatan yang dibutuhkan dalam membangun bisnis adalah sebesar Rp 1.400.000.000

Dana yang terkumpul tersebut digunakan untuk membeli peralatan dan kebutuhan yang harus dikeluarkan dalam satu bulan pertama dengan total biaya peralatan adalah Rp 735.000.000

Diasumsikan biaya operasional setiap tahun tidak mengalami perubahan. Total biaya tetap dalam setahun adalah Rp 5.280.000.000, per bulan nya total biaya tetap nya adalah Rp 440.000.000. Sedangkan total biaya variable per tahun nya adalah Rp 996.000.000

Proyeksi pendapatan T-XYZ dalam jangka waktu tiga tahun dengan asumsi dalam satu minggu terdapat 7 hari kerja dengan sistem *shifting* dan terdapat peningkatan pelayanan yang dapat menghasilkan peningkatan pendapatan sebesar 10%. Total pendapatan di tahun pertama sebesar Rp 15.100.000.000, di tahun kedua sebesar Rp 16.610.000.000 dan di tahun ketiga sebesar Rp 18.271.000.000.

Perhitungan laba-rugi dalam satu tahun dengan asumsi apabila T-XYZ memenuhi target yang telah ditentukan. Keuntungan bersih di tahun pertama sebesar Rp 8.824.000.000, di tahun kedua Rp 10.334.000.000, dan di tahun ketiga sebesar Rp 11.995.000.000

Keuntungan yang dibagikan pertahun kepada penanam modal dihitung secara proporsional dengan cara modal pribadi jumlah seluruh modal yang ada dikalikan dengan keuntungan ditahun tersebut yang akan dibagikan. Pada tahun pertama jumlah yang diterima sebesar Rp 8.824.000.000, di tahun kedua sebesar Rp 10.334.000.000 dan di tahun ketiga sebesar Rp 11.995.000.000

Arus kas atau cash flow merupakan perkiraan pemasukan dan pengeluaran yang terjadi karena adanya produksi atau operasional suatu bisnis dalam waktu tertentu. Arus Kas Bersih dari Aktivitas Operasi pada tahun pertama adalah Rp 8,124,000,000. Pada tahun kedua adalah Rp 9,564,000,000 dan pada tahun ketiga adalah Rp 11,148,000,000. Arus Kas Bersih dari Aktivitas Investasi pada tahun pertama, kedua dan ketiga adalah tetap yaitu sebesar Rp 735,000,000,000. Arus Kas Bersih dari Aktivitas Financing pada tahun pertama sebesar Rp 700,000,000. Pada tahun kedua sebesar Rp 770,000,000, sedangkan pada tahun ketiga sebesar Rp 847,000,000.

Kenaikan Kas yang terjadi pada tahun pertama sejumlah Rp 8,089,000,000. Pada tahun kedua sejumlah Rp 9,599,000,000 dan ditahun ketiga sejumlah Rp 11,260,000,000. Saldo kas awal tahun T-XYZ di tahun pertama adalah Rp 142,000,000. Di tahun kedua adalah Rp 8,321,000,000 dan di tahun ketiga adalah Rp 17,830,000,000. Sedangkan saldo kas akhir tahun di tahun

pertama sebesar Rp 8,231,000,000. Pada tahun kedua sebesar Rp 17,830,000,000 dan pada tahun ketiga sebesar Rp 29,090,000,000.

Payback period menunjukkan jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal yang digunakan dalam investasi awal (*initial investment*), dihitung dari aliran kas bersih. Aliran kas bersih adalah selisih pendapatan (*revenue*) terhadap pengeluaran (*expenses*) per tahun. Berikut simulasi perhitungan payback peride T-XYZ:

Payback Periode				
	Free Cash Flow	Rate	Discounted	Cummulative
Th 0	7,011,000,000	1	7,011,000,000	- 7,011,000,000
Th 1	8,089,000,000	0.909	7,352,901,000	341,901,000
Th 2	9,599,000,000	0.826	7,928,774,000	8,270,675,000
Th 3	11,260,000,000	0.751	8,456,260,000	16,726,935,000

Dari perhitungan di atas, estimasi jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal adalah kurang dari satu tahun. Bisnis dianggap layak atau menguntungkan apabila semakin cepat modal kembali.

NPV merupakan selisih *present value of proceeds* dengan *present value of initial investment* selama periode tertentu dengan *discount rate* tertentu. Apabila NPV positif atau lebih dari nol, maka bisnis dapat diterima. Namun apabila NPV negative atau kurang dari nol, maka bisnis dapat ditolak. NPV T-XYZ bernilai positif yaitu sebesar 16,276,935,000 atau lebih dari nol, maka bisnis dapat diterima.

Net Present Value			
	Free Cash Flow	Rate	Present Value
Th 1	8,089,000,000	0.909	7,352,901,000
Th 2	9,599,000,000	0.826	7,928,774,000
Th 3	11,260,000,000	0.751	8,456,260,000
Present Value Free Cash Flow			23,737,935,000
Initial Outlay			7,011,000,000
NPV			16,726,935,000

Profitability indeks adalah rasio atau perbandingan antara *present value of cash flow dan present value of investment*. Apabila PI lebih dari nol, maka bisnis dapat diterima atau layak. Namun apabila PI kurang dari nol, maka bisnis ditolak atau tidak layak.

Profitability Indeks	
Present Value Free Cash Flow	23,737,935,000
Initial Outlay	7,011,000,000
PI	3.4

Dari data di atas dapat diketahui bahwa PI T-XYZ sebesar 3,4 atau lebih dari nol, maka bisnis layak atau diterima.

Break event point adalah titik dimana total biaya sama dengan pendapatan. Pada dasarnya berguna untuk memperkirakan tingkat volume usaha dalam kondisi tidak ada laba maupun rugi. Berikut adalah perhitungan *break event point* T-XYZ :

Break Event

Point	
Fix Cost/bulan	440,000,000
Variable Cost	16,600,000
Cost	175,125,000
BEP	3

XII. Komitmen Tindak Lanjut

Telemedicine XYZ menciptakan sebuah kemudahan layanan kesehatan dalam menata dan menguatkan tata kelola kesehatan nasional berbasis *online* agar terjadi mekanisme kerja sistem yang terkoordinasi serta terbangun dengan mempermudah layanan konsultasi dan memperantarai antara pasien dengan dokter dalam membuka ruang diskusi terkait seputar kesehatan, cara penanganan dan pola hidup sehat. Hal ini bertujuan menata standarisasi informatika kesehatan dan interoperabilitas sistem untuk mengatasi kompleksitas sistem layanan kesehatan, jadi pasien tidak perlu mendatangi rumah sakit, klinik maupun puskesmas jika ingin berobat, cukup dengan layanan e-kesehatan segala keluhan dan solusi mengenai kesehatan diri dapat terselesaikan dengan akurat.

XI. Kesimpulan

Layanan telemedis memberikan kesempatan untuk menyelenggarakan praktik kedokteran yang terbebas dari batasan jarak namun hendaknya tidak diarahkan untuk menggantikan interaksi tatap muka dokter-pasien. Layanan telemedis sebagai bagian dari kemajuan teknologi memang bersifat dirutif oleh karena itu diperlukan regulasi untuk memastikan perkembangan layanan telemedis sesuai dengan tujuan dan nilai-nilai luhur etika kedokteran.

Klinik *online* merupakan penyelenggaraan system elektronik yang diselenggarakan oleh dokter sebagai masyarakat yang memiliki kewenangan untuk melaksanakan praktik kedokteran sesuai dengan Pendidikan dan kompetensi yang dimilikinya ditinjau berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik serta bentuk implementasi pelayanan baru dalam bidang kesehatan yaitu *telemedicine*, di dalam klinik online juga terdapat dokter yang melaksanakan praktik kedokteran melalui media *internet*. Oleh karena itu, bentuk tanggung jawab dokter terhadap kesalahan diagnosis yang ditimbulkan dalam klinik online sama dengan tanggung jawab dokter dalam klinik konvensional yaitu berupa penegakan disiplin kedokteran oleh Majelis Kehormatan Disiplin Kedokteran Indonesia (MKDKI) yang dapat berupa pemberian peringatan tertulis, rekomendasi pencabutan surat tanda registrasi atau surat izin praktik, dan/atau kewajiban mengikuti Pendidikan atau pelatihan di institusi Pendidikan kedokteran. Serta tidak menghilangkan hak pasien untuk melaporkan adanya dugaan tindak pidana

kepada pihak berwenang dan/atau menggugat kerugian perdata ke pengadilan.

XII. Daftar Pustaka

- Egadhana, E., Ferry, N., Budiarti, R., Rohmah, S., Leny, S, N dan Magdalen. S, Y., (2019). Rencana Bisnis Pengembangan Usaha Aplikasi Penyedia Endor Jasa. *Journal of Enterpreneurship Manajemen dan Industri*. Vol 2 No 2 pp 115-123. 17 Juni 2020. <http://jurnal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI>
- Medcom.id. (2016). Masa Depan Industri Kesehatan : Telemedicine. 25 Mei 2020. <https://www.medcom.id/teknologi/news-teknologi/Obz9DX1N-masa-depan-industrikesehatan-telemedicine>
- Santoso, B. S., Rahmah, M., Setiasari, T. dan Sularsih Puji. (2015). Perkembangan Dan Masa Depan Telemedika Di Indonesia. 25 Mei 2020. www.researchgate.net/publication/281497363_PERKEMBANGAN_DAN_MASA_DEPAN_TELEMEDIKA_DI_INDONESIA
- Minniti, M., & Bygrave, W. (2001). A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning. *Entrepreneurship Theory and Practice*. <https://doi.org/10.1177/104225870102500301>
- Nurhayati, S. (2009). Analisis Statigis Sistem Teknologi Informasi Dengan Pendekatan Analisis Swot (Studi Kasus: Divisi It Rumah Sakit Mata Cicendo Bandung). Seminar Nasional Informatika 2009. UPN Veteran Yogyakarta. 6 April 2020. <http://jurnal.upnyk.ac.id/index.php/semnasif/article/view/917/791>
- Gustirani, I. (2017). Analisis Investasi Proyek Pengadaan CT-Scanner Terhadap Pendapatan Perusahaan. *Jurnal Sistem Informasi, Keuangan, Auditing dan Perpajakan*. Vol 2 (No. 1) : 1 – 13. 4 Juni 2020. <https://www.neliti.com/publications/277697/analisis-investasi-proyek-pengadaan-ctscanner-terhadap-pendapatan-perusahaan>

Primadi, O. (2019). Kebijakan dan Pengembangan Pelayanan Telemedicine di Indonesia. Kementerian Kesehatan. 26 Mei 2020.
https://www.persi.or.id/images/2019/data/materi_webinar/kebijakan-pelayanantelemedicine.pdf

Suratman, dkk. 2018. Rencana Bisnis Pengembangan Usaha Aplikasi “Jetschool” Aplikasi Anti Bolos Sekolah. Journal of Enterpreneuship Manajemen dan Industri. Volume 1 Nomor 3. 17 Juni 2020.
<http://jurnal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI>