

LAPORAN PELAKSANAAN MAGANG
DI UNIT *HEALTHCARE MANAGEMENT* PT PHC SURABAYA

ANALISIS PERBANDINGAN UTILISASI DUA PERUSAHAAN
PESERTA *MEDICAL SOLUTION SERVICES* (BADAN USAHA X DAN
BADAN USAHA Y) TERHADAP *FORECASTING*



Oleh :

APRILIA DWI PURWANTI

101711133114

DEPARTEMEN ADMINISTRASI DAN KEBIJAKAN KESEHATAN
FAKULTAS KESEHATAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2021

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PELAKSANAAN MAGANG
DI UNIT HEALTHCARE MANAGEMENT PT PHC SURABAYA

Disusun oleh:

APRILIA DWI PURWANTI

NIM. 101711133114

Telah disahkan dan diterima dengan baik oleh:

Pembimbing Departemen,

Surabaya, 22 April 2021



Dr. Djazuly Chalidyanto SKM, MARS

NIP. 197111081998021001

Pembimbing Instansi

Surabaya, April 2021

Rumah Sakit PHC Surabaya,



Liana Yusantin, SKM

NIP. 0379050424

Mengetahui

Surabaya, 27 April 2021

Ketua Departemen Administrasi Kebijakan dan

Kesehatan



Dr. Ratna Dwi Wulandari, S.K.M., M.Kes

NIP. 197510181999032002

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan kegiatan magang yang mengambil Analisis Perbandingan Utilisasi Dua Perusahaan Peserta *Medical Solution Services* (Badan Usaha X Dan Badan Usaha Y) Terhadap *Forecasting* didapatkan kesimpulan:

1. *Medical Solution Service* (medSoS) hingga saat ini telah digunakan oleh 12 perusahaan dan semua perusahaan ini dari Pelabuhan Indonesia (Pelindo) III.
2. *Medical Solution Service* masih belum memiliki web atau media sosial yang aktif untuk sebagai salah satu dari strategi pemasarannya dalam mengembangkan bisnis ke perusahaan nasional maupun internasional.
3. Pada perbandingan utilisasi dengan forecasting badan usaha X prosentase selisihnya (-62%) lebih kecil daripada badan usaha Y, yang menunjukkan bahwa forecasting pada badan usaha X dinilai lebih baik karena sisa dari selisih nilai realisasi dengan forecasting lebih banyak dari Badan Usaha Y.
4. Forecasting pada periode bulan baik di Badan Usaha X dan Badan Usaha Y terdapat periode bulan yang nilai realisasinya lebih besar daripada nilai *forecastingnya*. Seperti pada Badan Usaha X yaitu pada bulan Juli, sedangkan pada Badan Usaha Y yaitu pada bulan Februari, Maret dan Oktober.
5. Terdapat nilai realisasi yang lebih besar dari nilai forecasting nya yaitu pada perbandingan probabilitas rawat jalan dan dental pada badan usaha Y yang memiliki nilai selisih 1,5%, hal ini menunjukkan bahwa forecasting terhadap probabilitas rawat jalan dan dental masih belum akurat.

5.2 Saran

Berdasarkan data-data yang telah di olah dan dipelajari, penulis memberikan beberapa rekomendasi sebagai berikut:

1. Mengembangkan *Medical Solution Service* dengan memasarkan ke perusahaan-perusahaan lainnya, bukan hanya yang termasuk dalam Pelindo.
2. Membuat strategi pemasaran *Medical Solution Service*, seperti *web* atau media sosial yang aktif yang dapat mengenalkan *Medical Solution Service* ke perusahaan nasional maupun internasional.
3. Mengevaluasi teknik *forecasting* yang digunakan agar semakin akurat peramalan yang diberikan untuk perusahaan peserta *Medical Solution Services*.