

ABSTRACT

Designing a Partnership selling to Increase Visit of Medical Check Up of Partner Companies As Consumer of Business to Business (B2B) in the Endang Purnama Clinic West Kotawaringin

Medical check-up becomes one of the important things for the company currently. The legislation or regulations in any country requires companies either private and government companies to conduct medical check up on workers regularly reported in the care of the department of labor. Medical check-up can be performed in a hospital, clinic or other health services in place that meets the requirements. Endang Purnama Clinic as one of the institutions of private health care providers can also serve medical check-ups for workers of companies. in this study the researchers took 21 companies who become partners with Endang Purnama clinic with most types of companies in the plantation (81%). Based on the available data it is known that up to 2015 there has been no visits to the unit medical check up of the partner company. Results of the study revealed that the need for medical check-up companies is quite high (obliged to carry out medical check up 90.48%), because the promotion has not been done by the Endang Purnama Clinic as one of the leading providers of medical check up in West Kotawaringin (100%), due to the method marketing and sales of the clinic have not been targeted, namely by partnership selling while the characteristics of the company as consumers want the clinic as the seller has a partnership (86.67% of companies large and medium scale enterprises 100%). So the goal of this research is to provide recommendation to the Endang Purnama Clinic to designing a partnership selling an effort to increase consumer visits b2b partners of the company are designing a salesperson of Endang Purnama clinic based principle partnership selling, to build knowledge associated clinical management knowledge sales methods partnership selling and to prepare process of partnership selling.

Keywords : *partnership selling, partner companies, medical check up, clinic*

ABSTRAK

Rancangan *Partnership Selling* Sebagai Upaya Peningkatan Kunjungan *Medical Check Up* Perusahaan Mitra Sebagai Konsumen *Business To Business* (B2B) Di Klinik Endang Purnama Kotawaringin Barat

Medical check-up menjadi salah satu hal penting untuk perusahaan akhir-akhir ini. Undang-undang atau peraturan di negara manapun membutuhkan perusahaan baik perusahaan swasta dan pemerintah untuk melaksanakan *medical check up* pada pekerja secara teratur dan dilaporkan kepada departemen tenaga kerja. *Medical check-up* dapat dilaksanakan di rumah sakit, klinik atau tempat pelayanan kesehatan lain yang memenuhi persyaratan. Klinik Endang Purnama sebagai salah satu lembaga penyedia layanan kesehatan swasta juga dapat melayani pemeriksaan kesehatan bagi pekerja perusahaan. dalam penelitian ini peneliti mengambil 21perusahaan yang menjadi mitra dengan klinik Endang Purnama dengan sebagian besar jenis perusahaan adalah perkebunan (81%). Berdasarkan data yang tersedia dapat diketahui bahwa sampai dengan 2015 belum ada kunjungan ke unit *medical check up* dari perusahaan mitra. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebutuhan perusahaan untuk *medical check-up* cukup tinggi (wajib melaksanakan pemeriksaan kesehatan 90,48%), karena promosi belum dilakukan oleh Klinik Endang Purnama sebagai salah satu tempat penyedia pemeriksaan kesehatan di Kabupaten Kotawaringin Barat (100%), karena metode pemasaran dan penjualan klinik yang belum dipergunakan secara tepat sehingga tidak memenuhi target, yaitu dengan metode *partnership selling* sedangkan karakteristik perusahaan sebagai konsumen ingin klinik sebagai penjual menjalin kemitraan (86,67% untuk perusahaan skala besar dan menengah 100%). Tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan rekomendasi kepada Klinik Endang Purnama untuk merancang *partnership selling* sebagai upaya meningkatkan kunjungan konsumen b2b dari perusahaan mitra, yaitu dengan merancang *sales person* klinik Endang Purnama berdasarkan prinsip *partnership selling*, untuk membangun pengetahuan terkait manajemen klinik, pengetahuan metode penjualan *partnership selling* dan untuk mempersiapkan proses *partnership selling*.

Kata kunci: *partnership selling, perusahaan mitra, medical check up, clinic*