

UNLOCK HOSPITAL & HEALTHCARE HIDDEN BUSINESS

Teknik Merancang **Model Bisnis Rumah Sakit dan Fasilitas Pelayanan Kesehatan Lain** dalam rangka Optimalisasi Kemanfaatan Sumber Daya, Pengembangan Lini Pelayanan dan Menciptakan Potensi Bisnis yang **Unik, Layak, Bernilai dan Berkelanjutan**



Jumat-Sabtu, 6-7 Desember 2024
Pukul 09.00-17.00 WIB



Widiyas Hidayanto

MBA, CPMA, ASEAN CPA

Praktisi Bisnis; Konsultan Strategi; Profesional Management Accountant; ASEAN Chartered Professional Accountant; Konsultan Manajemen Kesehatan (KMK)

**Konsep Praktis
75% Studi Kasus
Simulasi**



KONSEP PRAKTIS

- Mentransformasi permasalahan dan tantangan menjadi peluang lebih luas, mengoptimalkan potensi kekuatan dan menutup celah kelemahan secara cerdas dan kolaboratif berorientasi nilai pelayanan, keselamatan dan dampak sosial positif.
- Isu-isu terkait transformasi kesehatan, Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) melalui BPJS, rujukan berjenjang, kompetensi layanan, Kelas Rawat Inap Standar (KRIS), pemerataan akses, ketersediaan sumber daya, pendidikan kedokteran spesialis berbasis rumah sakit, persaingan, globalisasi dan konsep modern seperti *green hospital*, *smart hospital*, dan *health tourism*



KERANGKA KERJA

- Lanskap lingkungan bisnis secara praktis dan kritis terhadap trend kunci (*Key Trends*), kekuatan pasar (*Market Forces*), kekuatan industri (*Industry Forces*), dan kekuatan makro Ekonomi (*Macro Economic Forces*)
- Kanvas Model Bisnis untuk keseimbangan nilai dan efisiensi, mendesain *Desirability-Feasibility-Viability*, pada 9 blok: *Customer segments (CS)*, *Channels (CH)*, *Customer Relationships (CR)*, *Value Proposition (VP)*, *Key Resources (KR)*, *Key Activities (KA)*, *Key Partnerships (KP)*, *Revenue Streams (RS)*, dan *Cost Structure (CS)*



TEKNIK PERANCANGAN DESAIN DAN ANALISA KRITIS

- Menggambarkan LANSKAP LINGKUNGAN BISNIS: Merumuskan pertanyaan kritis, menggali solusi, merangkai ide strategis
- Membedah MODEL BISNIS saat ini : Kendala, Keluhan, Kelemahan, dan Harapan yang belum terealisasi
- Teknik merancang MODEL BISNIS yang unik, bernilai, layak, dan berkelanjutan: menemukan *customer value* secara spesifik dan mendalami *customer needs* pada setiap titian *customer journey*.
- Teknik meracik keinginan (*desirability*), teknik mengkaji kelayakan (*feasibility*), dan teknik merancang alternatif-alternatif upaya bertumbuh dan strategi menjaga kelangsungan hidup (*viability*).
- Teknik analisa ragam skema perhitungan *revenue streams (RS)*, skema perhitungan *cost structure (CS)* atas sumber daya yang digunakan dan aktivitas yang dilakukan, analisa alternatif sumber pendanaan, alternatif skema kolaborasi, jejaring, dan kemitraan.



INFORMASI & PENDAFTARAN

Daftarkan perorangan atau tim/grup per rumahsakit

bit.ly/widinaUMBSdes2024

Rp 1.695⁰⁰⁰ per orang peserta
workshop zoom live, e-materi, & e-sertifikat

Jakarta, 8 November 2024

Nomor : 04/UMBS/WM/IX/2024

Lampiran : 1 (satu) berkas

Perihal : Pemberitahuan Workshop Online

UNLOCK HOSPITAL & HEALTHCARE HIDDEN BUSINESS: Teknik Merancang Model Bisnis Rumah Sakit dan Fasilitas Pelayanan Kesehatan Lain dalam rangka Optimalisasi Kemanfaatan Sumber Daya, Pengembangan Lini Pelayanan dan Menciptakan Potensi Bisnis yang Unik, Layak, Bernilai dan Berkelanjutan
Jumat-Sabtu, 6-7 Desember 2024, via zoom

Konsep Praktis, Teknik Analisis, dan Studi Kasus Pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan (Rumah Sakit, Klinik, Puskesmas, Laboratorium, dan Apotek)

Kepada Yth :

Bapak/Ibu **Direktur/Kepala Fasilitas Pelayanan Kesehatan Seluruh Indonesia**

(Rumah Sakit, Klinik, Puskesmas, Laboratorium, dan Apotek)

di tempat

Dengan Hormat,

Penting bagi para pemangku kepentingan, baik investor, pemilik, pemegang saham; manajemen; maupun praktisi dan profesi lintas bidang untuk dapat merespon secara adaptif, mendalami tantangan, menggali peluang, dan merancang model bisnis di tengah isu terkini terkait transformasi kesehatan, digitalisasi, Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) melalui BPJS, rujukan berjenjang, kompetensi layanan, Kelas Rawat Inap Standar (KRIS), pemerataan akses dan ketersediaan sumber daya, pendidikan kedokteran spesialis berbasis rumah sakit, dan konsep-konsep modern seperti green facilities, smart healthcare system, dan health tourism. Menjangkau peluang lebih luas dan menghadapi tantangan secara cerdas dengan mengoptimalkan potensi kekuatan dan memperbaiki kelemahan bukanlah semata-mata berorientasi bisnis dan keuntungan, namun dapat diorientasikan pada upaya totalitas membidik *customer value* secara spesifik dengan melayani *customer needs* dan memberikan kenangan baik pada setiap titian *customer journey*.

Hal ini memerlukan inovasi dalam upaya penyediaan layanan, akses, dan fasilitas yang lebih luas, lebih mudah, lebih paripurna, dan lebih menyentuh aspek personalisasi, baik bagi pasien, keluarga pasien, perusahaan/asuransi penjamin/pembayar, sumber daya manusia, maupun para mitra penyedia bahan/material, peralatan, fasilitas, teknologi, informasi, akses pasar, maupun pendanaan/permodalan. Para pemangku kepentingan perlu memperkaya ragam sudut pandang dalam menganalisa lanskap lingkungan bisnis saat ini terhadap faktor kunci lingkungan bisnis dari segi trend kunci (*Key Trends*), kekuatan pasar (*Market Forces*), kekuatan industri (*Industry Forces*), dan kekuatan makro *Ekonomi (Macro Economic Forces)*. Model bisnis konvensional saat ini perlu dibedah kembali untuk menemukenali kekuatan dan kelemahan, menggali gagasan unik, inovatif, dan lebih bernilai dengan merekonstruksi ulang aspek kunci model bisnis mengenai *customer segments (CS)*, *channels (CH)*, *customer relationships (CR)*, *value proposition (VP)*, *key resources (KR)*, *key activities (KA)*, *key partnerships (KP)*, *revenue streams (RS)*, dan *cost structure (CS)*.

Dalam rangka membantu manajemen instansi penyedia/pengelola layanan kesehatan dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan secara konseptual maupun teknis, maka **WIDINAMANAGEMENT** menyelenggarakan Workshop Online "UNLOCK HOSPITAL & HEALTHCARE HIDDEN BUSINESS: Teknik Merancang Model Bisnis dalam rangka Optimalisasi Kemanfaatan Sumber Daya dan Unit Kerja, Pengembangan Lini Pelayanan dan Potensi Bisnis yang Layak dan Berkelanjutan pada Rumah Sakit dan Fasilitas Pelayanan Kesehatan Lain", melalui aplikasi zoom pada hari **Jumat-Sabtu, 6-7 Desember 2024** pukul **09.00-17.00 WIB** dengan Narasumber: Widiyas Hidayanto, SE, MBA, CPMA, ASEAN CPA, dengan pertanyaan kunci yang akan dibahas :

- Mengapa para pemangku kepentingan perlu merespon secara adaptif, mendalami tantangan, menggali peluang, dan merancang model bisnis di tengah isu terkini terkait transformasi kesehatan, digitalisasi, Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) melalui BPJS, rujukan berjenjang, kompetensi layanan, Kelas Rawat Inap Standar (KRIS), pemerataan akses dan ketersediaan sumber daya, pendidikan kedokteran spesialis berbasis rumah sakit, dan konsep-konsep modern seperti green facilities, smart healthcare system, dan health tourism?
- Bagaimana menemukenali *customer value* secara spesifik dan mendalami *customer needs* pada setiap titian *customer journey*?
- Bagaimana ide kreatif digali dari pemasalahan yang dihadapi, dianalisis, dan diramu menjadi komposisi model bisnis yang tidak sekedar biasa-biasa saja, namun menciptakan model bisnis yang *out of the box*, atau bahkan mungkin *without the box*?
- Bagaimana memperkaya segmen konsumen potensial, menemukenali proposisi nilai layanan yang menjawab kebutuhan dan permasalahan konsumen, membangun hubungan dengan pasar, serta menciptakan saluran (*channels*) dan produk layanan yang efektif, sehingga menghasilkan arus pendapatan (*revenue stream*) yang berkelanjutan dan bertumbuh?
- Bagaimana merancang secara efektif aktivitas kunci yang harus dilakukan, mengidentifikasi sumber daya kunci yang efisien, meramu kemitraan strategis yang bernilai manfaat, sehingga dapat diperoleh rancangan struktur biaya yang efektif dan efisien?

Materi akan disajikan dengan pembahasan konsep praktis, teknik analisa, dan studi kasus, sehingga sangat disarankan diikuti oleh pengelola dan staf manajemen rumah sakit, klinik, puskesmas, laboratorium, maupun apotek seluruh Indonesia. Rincian kegiatan dapat dilihat dalam **TOR terlampir** atau link berikut:



Situs : www.widinamanagement.com

Webpage dan e-Brosur : <https://bit.ly/widinaUMBSdes2024>

Pendaftaran : <https://bit.ly/formUMBSdes2024>

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Sdr. Budi **081 2272 0139** atau Sdri. Ina **081 2293 2065**

Karena adanya keterbatasan tempat, maka bagi calon peserta agar segera mendaftar sedini mungkin. Demikian, terima kasih atas perhatian dan partisipasinya.

Hormat Kami,



Krisna Felani
Course Director

Term Of Reference
Workshop Online

UNLOCK HOSPITAL & HEALTHCARE HIDDEN BUSINESS

Teknik Merancang Model Bisnis Rumah Sakit dan Fasilitas Pelayanan Kesehatan Lain dalam rangka Optimalisasi Kemanfaatan Sumber Daya, Pengembangan Lini Pelayanan dan Menciptakan Potensi Bisnis yang Unik, Layak, Bernilai dan Berkelanjutan

Konsep Praktis, Teknik Analisis, dan Studi Kasus Pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan (Rumah Sakit, Klinik, Puskesmas, Laboratorium, dan Apotek)

Jumat-Sabtu, 6-7 Desember 2024, via zoom

KEY POINTS

- Penting bagi para pemangku kepentingan, baik investor, pemilik, pemegang saham; manajemen; maupun praktisi dan profesi lintas bidang untuk dapat merespon secara adaptif, mendalami tantangan, menggali peluang, dan merancang model bisnis di tengah isu terkini terkait transformasi kesehatan, digitalisasi, Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) melalui BPJS, rujukan berjenjang, kompetensi layanan, Kelas Rawat Inap Standar (KRIS), pemerataan akses dan ketersediaan sumber daya, pendidikan kedokteran spesialis berbasis rumah sakit, dan konsep-konsep modern seperti *green facilities*, *smart healthcare system*, dan *health tourism*.
- Mentransformasi permasalahan dan tantangan menjadi peluang yang lebih luas dengan mengoptimalkan potensi kekuatan dan menutup celah kelemahan secara cerdas dan kolaboratif, bukan semata-mata berorientasi komersial dan keuntungan jangka pendek, namun lebih diorientasikan pada dampak sosial positif membidik *customer value* secara spesifik dengan melayani *customer needs* dan memberikan kenangan baik pada setiap titian *customer journey*.
- Teknik analisa lanskap lingkungan bisnis secara praktis dengan melibatkan peran aktif elemen kunci organisasi dalam menggali argumen kritis, isu strategis, dan gagasan responsif terhadap faktor kunci lingkungan bisnis dari segi trend kunci (*Key Trends*), kekuatan pasar (*Market Forces*), kekuatan industri (*Industry Forces*), dan kekuatan makro *Ekonomi (Macro Economic Forces)*.
- Teknik merancang model bisnis yang unik, bernilai, layak, dan berkelanjutan dengan menggali gagasan yang *out of the box*, atau bahkan mungkin *without the box*, berupaya menemukan *customer value* secara spesifik dan mendalami *customer needs* pada setiap titian *customer journey*.
- Teknik meracik keinginan (*desirability*) dengan memperkaya wawasan segmen konsumen (*customer segment*) potensial, menemukan *proposisi nilai (value proposition)* layanan yang menjawab kebutuhan dan permasalahan konsumen, membangun hubungan dengan pasar (*customer relationship*), serta menciptakan saluran (*channels*) dan produk layanan yang efektif, sehingga menghasilkan arus pendapatan (*revenue streams*) yang berkelanjutan dan bertumbuh.
- Teknik mengkaji kelayakan (*feasibility*) dengan merancang secara efektif aktivitas kunci (*key activities*) yang harus dilakukan, mengidentifikasi sumber daya kunci (*key resources*) yang efisien, meramu kemitraan strategis (*key partnerships*) yang bernilai manfaat, sehingga dapat diperoleh rancangan struktur biaya (*cost structure*) yang efektif dan efisien.
- Teknik merancang alternatif-alternatif upaya bertumbuh dan strategi menjaga kelangsungan hidup (*viability*) dengan ragam skema perhitungan *revenue streams (RS)*, skema perhitungan *cost structure (CS)* atas sumber daya yang digunakan dan aktivitas yang dilakukan, analisa alternatif sumber pendanaan, alternatif skema kolaborasi, jejaring, dan kemitraan
- Teknik merancang transformasi model bisnis dalam rangka pengembangan lini layanan dan cakupan bisnis, perluasan pasar, dan optimalisasi manfaat yang dapat dihasilkan bagi para pemangku kepentingan.
- Teknik pemetaan risiko, manajemen risiko, dan pengambilan keputusan pilihan alternatif model bisnis yang unik, layak, bernilai, dan berkelanjutan

PENDAHULUAN

Penting bagi para pemangku kepentingan, baik investor, pemilik, pemegang saham; manajemen; maupun praktisi dan profesi lintas bidang untuk dapat merespon secara adaptif, mendalami tantangan, menggali peluang, dan merancang model bisnis di tengah isu terkini terkait transformasi kesehatan, digitalisasi, Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) melalui BPJS, rujukan berjenjang, kompetensi layanan, Kelas Rawat Inap Standar (KRIS), pemerataan akses dan ketersediaan sumber daya, pendidikan kedokteran spesialis berbasis rumah sakit, dan konsep-konsep modern seperti green facilities, smart healthcare system, dan health tourism. Menjangkau peluang lebih luas dan menghadapi tantangan secara cerdas dengan mengoptimalkan potensi kekuatan dan memperbaiki kelemahan bukanlah semata-mata berorientasi bisnis dan keuntungan, namun dapat diorientasikan pada upaya totalitas membidik *customer value* secara spesifik dengan melayani *customer needs* dan memberikan kenangan baik pada setiap titian *customer journey*.

Hal ini memerlukan inovasi dalam upaya penyediaan layanan, akses, dan fasilitas yang lebih luas, lebih mudah, lebih paripurna, dan lebih menyentuh aspek personalisasi, baik bagi pasien, keluarga pasien, perusahaan/asuransi penjamin/pembayar, sumber daya manusia, maupun para mitra penyedia bahan/material, peralatan, fasilitas, teknologi, informasi, akses pasar, maupun pendanaan/permodalan. Para pemangku kepentingan perlu memperkaya ragam sudut pandang dalam menganalisa lanskap lingkungan bisnis saat ini terhadap faktor kunci lingkungan bisnis dari segi trend kunci (*Key Trends*), kekuatan pasar (*Market Forces*), kekuatan industri (*Industry Forces*), dan kekuatan makro Ekonomi (*Macro Economic Forces*). Model bisnis konvensional saat ini perlu dibedah kembali untuk menemukan kekuatan dan kelemahan, menggali gagasan unik, inovatif, dan lebih bernilai dengan merekonstruksi ulang aspek kunci model bisnis.

Pendekatan Lanskap Lingkungan Bisnis dan Kanvas Model Bisnis sangat praktis digunakan sebagai tool dasar dalam merumuskan ide bisnis dan strategi dengan meracik keinginan (*desirability*), mengkaji kelayakan (*feasibility*), dan mengupayakan kelangsungan hidup bisnis (*viability*). Sebuah pondasi awal yang seharusnya dirancang sebelum memulai *feasibility study*, *masterplan*, *business plan*, *strategic map* dan *action plan*. Menyeimbangkan nilai bisnis bagi pelanggan, pemilik, pengelola, dan mitra terhadap efisiensi dan efektifitas proses bisnis. Mengkritisi faktor-faktor lingkungan bisnis yang berpengaruh, mencari celah peluang, menjawab tantangan, menggali kekuatan, memperbaiki kelemahan dengan berbagai upaya strategis. Lanskap Lingkungan Bisnis menganalisis secara kritis faktor eksternal kunci yang terhubung secara relevan dengan Kanvas Model Bisnis, sehingga dapat merangkum kompleksitas analisa dari beragam sudut pandang dan pada beragam aspek dalam satu visual yang relevan dan integratif berdasarkan proposisi nilai perusahaan, produk, infrastruktur, pelanggan, dan keuangan yang diurai secara rinci dan sistematis dalam 9 blok mengenai *customer segments (CS)*, *channels (CH)*, *customer relationships (CR)*, *value proposition (VP)*, *key resources (KR)*, *key activities (KA)*, *key partnerships (KP)*, *revenue streams (RS)*, dan *cost structure (CS)*. Pendekatan praktis Lanskap Lingkungan Bisnis dan Kanvas Model Bisnis akan sangat membantu memudahkan para pemangku kepentingan untuk melihat secara utuh dalam satu visual tentang relevansi dan keterkaitan antar seluruh aspek.

Inovasi, membangun keunikan tidaklah hanya menjadi jalur yang dipilih para *start-up* untuk memposisikan diri di pasar, namun juga menjadi jalur baik yang harus terus dijalani entitas bisnis yang telah berjalan. Inovasi dan keunikan akan menjadi daya tarik utama, bagaimana proposisi nilai yang ditawarkan dalam produk atau jasa dapat menyentuh pasar dan menjadi solusi yang semakin praktis dan semakin bernilai terhadap permasalahan dan pemenuhan kebutuhan masyarakat. Bagi fasilitas pelayanan kesehatan, baik rumah sakit, klinik, puskesmas, laboratorium, maupun apotek hendaknya terus melakukan inovasi membangun keunikan, baik melalui keunikan konten atau fitur produk/layanan, keunikan proses layanan atau proses produksi, maupun keunikan infrastruktur yang disediakan. Menggali permasalahan dan kebutuhan masyarakat di bidang pelayanan kesehatan menjadi hal dasar yang perlu terus dilakukan, tentang apa yang masyarakat telah lakukan untuk mencapai "sehat", kesulitan apa yang dihadapi, dan apa yang menjadi harapan. Bagaimana fasilitas pelayanan kesehatan, baik rumah sakit, klinik, puskesmas, laboratorium, maupun apotek dapat menggali gagasan inovatif yang menghadirkan upaya mengatasi atau mengurangi kesulitan dan menyajikan sesuatu yang menjadi harapan melalui "racikan" produk dan layanan sepanjang perjalanan *customer journey* menuju "sehat".

TUJUAN

Workshop ini bertujuan memberikan pemahaman secara praktis bagaimana membedah kembali (*unlocked*) potensi tersembunyi bisnis pada rumahsakit dan fasilitas pelayanan kesehatan lain dengan tetap memprioritaskan keselamatan dan dampak sosial positif yang berkelanjutan, menggunakan pendekatan dan perangkat analisis visual lanskap lingkungan bisnis dan kanvas model bisnis dalam rangka optimalisasi kemanfaatan sumber daya, pengembangan lini pelayanan dan menciptakan potensi bisnis yang unik, layak, bernilai dan berkelanjutan

PERTANYAAN KUNCI

- Bagaimana merespon secara adaptif, mendalami tantangan, menggali peluang, dan merancang model bisnis di tengah isu terkini terkait transformasi kesehatan, digitalisasi, Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) melalui BPJS, rujukan berjenjang, kompetensi layanan, Kelas Rawat Inap Standar (KRIS), pemerataan akses dan ketersediaan sumber daya, pendidikan kedokteran spesialis berbasis rumah sakit, dan konsep-konsep modern seperti *green facilities*, *smart healthcare system*, dan *health tourism*?
- Bagaimana mentransformasi permasalahan dan tantangan menjadi peluang yang lebih luas dengan mengoptimalkan potensi kekuatan dan menutup celah kelemahan secara cerdas dan kolaboratif, bukan semata-mata berorientasi komersial dan keuntungan jangka pendek, namun lebih diorientasikan pada dampak sosial positif?
- Bagaimana teknik analisa lanskap lingkungan bisnis secara praktis dengan melibatkan peran aktif elemen kunci organisasi dalam menggali argumen kritis, isu strategis, dan gagasan responsif terhadap faktor kunci lingkungan bisnis dari segi trend kunci (*Key Trends*), kekuatan pasar (*Market Forces*), kekuatan industri (*Industry Forces*), dan kekuatan makro Ekonomi (*Macro Economic Forces*)?
- Bagaimana teknik merancang model bisnis yang unik, bernilai, layak, dan berkelanjutan dengan menggali gagasan yang *out of the box*, atau bahkan mungkin *without the box*, berupaya menemukan *customer value* secara spesifik dan mendalami *customer needs* pada setiap titik *customer journey*?
- Bagaimana teknik meracik keinginan (*desirability*) dengan memperkaya wawasan segmen konsumen (*customer segment*) potensial, menemukan proposisi nilai (*value proposition*) layanan yang menjawab kebutuhan dan permasalahan konsumen, membangun hubungan dengan pasar (*customer relationship*), serta menciptakan saluran (*channels*) dan produk layanan yang efektif, sehingga menghasilkan arus pendapatan (*revenue streams*) yang berkelanjutan dan bertumbuh?
- Bagaimana teknik mengkaji kelayakan (*feasibility*) dengan merancang secara efektif aktivitas kunci (*key activities*) yang harus dilakukan, mengidentifikasi sumber daya kunci (*key resources*) yang efisien, meramu kemitraan strategis (*key partnerships*) yang bernilai manfaat, sehingga dapat diperoleh rancangan struktur biaya (*cost structure*) yang efektif dan efisien?
- Bagaimana teknik merancang alternatif-alternatif upaya bertumbuh dan strategi menjaga kelangsungan hidup (*viability*) dengan ragam skema perhitungan *revenue streams (RS)*, skema perhitungan *cost structure (CS)* atas sumber daya yang digunakan dan aktivitas yang dilakukan, analisa alternatif sumber pendanaan, alternatif skema kolaborasi, jejaring, dan kemitraan?
- Bagaimana teknik merancang transformasi model bisnis dalam rangka pengembangan lini layanan dan cakupan bisnis, perluasan pasar, dan optimalisasi manfaat yang dapat dihasilkan bagi para pemangku kepentingan?
- Bagaimana teknik pemetaan risiko, manajemen risiko, dan pengambilan keputusan pilihan alternatif model bisnis yang unik, layak, bernilai, dan berkelanjutan?

SASARAN PESERTA

- Pemilik, Dewan Pengawas, Pimpinan/Direksi dan pengambil kebijakan pada fasilitas pelayanan kesehatan.
- Manajer, kepala, atau staf bagian yang berkaitan dengan bidang Perencanaan, Strategi, Pengembangan Bisnis, Investasi, Keuangan, Auditor Internal/SPI, Akuntansi, Pemasaran, Pelayanan,
- Manajer, kepala, atau staf keuangan/non-keuangan pada departemen/instalasi/unit kerja dan pemangku kepentingan (*stakeholder*) lain di fasilitas pelayanan kesehatan.
- Staf atau pihak-pihak lain yang terkait.
- Konsultan, akademisi, peneliti, mahasiswa, dan pemerhati manajemen fasilitas pelayanan kesehatan.

NARASUMBER

Widiyas Hidayanto, MBA, CPMA, ASEAN CPA

Praktisi Bisnis; Profesional Management Accountant; ASEAN Chartered Professional Accountant; Konsultan Manajemen Kesehatan (KMK); Konsultan Strategi, Costing, Bisnis Proses, Akuntansi, dan Keuangan pada beberapa RS Pemerintah/Swasta serta beberapa perusahaan nasional/multinasional.

PELAKSANAAN DAN SUSUNAN ACARA

Workshop ini akan dilaksanakan secara *online* dengan penyajian materi disertai latihan, studi kasus, serta diskusi, sehingga diharapkan peserta dapat lebih mudah memahami dan sekaligus dapat menjadi media konsultasi dan berbagi pengalaman tentang permasalahan yang terjadi dan solusi di fasilitas pelayanan kesehatan.

- Hari, tanggal : Jumat-Sabtu, 6-7 Desember 2024
- Waktu :
 - Jumat, 6 Desember 2024 pukul 09.00-17.00 WIB
 - Sabtu, 7 Desember 2024 pukul 09.00-17.00 WIB
- Lokasi/media : Online, menggunakan aplikasi Zoom

Hari Pertama, Jumat, 6 Desember 2024

Waktu	Materi
09.00-09.45	Isu Strategis dan Dinamika Pelayanan Kesehatan dan Perumhaskitan: Tantangan dan Peluang <ul style="list-style-type: none"> • Dinamika pasar, tuntutan masyarakat, mutu layanan, dinamika regulasi, standar akreditasi, persaingan, dan globalisasi. • Transformasi kesehatan, Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) melalui BPJS, rujukan berjenjang, kompetensi layanan, Kamar Rawat Inap Standar (KRIS), pemerataan akses dan ketersediaan sumber daya, dan pendidikan kedokteran spesialis berbasis rumah sakit. • Konsep-konsep modern seperti green hospital, smart hospital, dan health tourism
09.45-10.30	Konsep Praktis Fundamental Bisnis, Lanskap Lingkungan Bisnis, dan Kanvas Model Bisnis <ul style="list-style-type: none"> • Fundamental Bisnis tentang melayani, menghadirkan nilai, memberi solusi masalah, menghasilkan manfaat (<i>benefit</i>), dan tidak semata-mata berorientasi keuntungan jangka pendek, namun memprioritaskan keselamatan dan orientasi pada dampak sosial positif yang berkelanjutan. • Pendekatan, Pemanfaatan, dan Keterkaitan antara Lanskap Lingkungan Bisnis dan Kanvas Model Bisnis
10.30-11.15	Studi Kasus, Pembahasan, dan Diskusi: LANDSCAPE LINGKUNGAN BISNIS <ul style="list-style-type: none"> • <i>Tools</i> Visual Analisa Faktor Kunci Lingkungan Bisnis : • Trend Kunci (<i>Key Trends</i>), Kekuatan Pasar (<i>Market Forces</i>), Kekuatan Industri (<i>Industry Forces</i>), Kekuatan Makro Ekonomi (<i>Macro Economic Forces</i>) • Merumuskan pertanyaan kritis terhadap lingkungan saat ini • Menggali solusi dan merangkai ide strategis
11.15-12.00	Apa yang dimaksud Model Bisnis ? <ul style="list-style-type: none"> • Inovasi = Gagasan Kreatif + Model Bisnis • Sembilan Blok Kanvas Model Bisnis : <i>Customer segments (CS)</i>, <i>Channels (CH)</i>, <i>Customer Relationships (CR)</i>, <i>Value Proposition (VP)</i>, <i>Key Resources (KR)</i>, <i>Key Activities (KA)</i>, <i>Key Partnerships (KP)</i>, <i>Revenue Streams (RS)</i>, dan <i>Cost Structure (CS)</i> • Keseimbangan nilai dan efisiensi, <i>Feasible-Desirable-Viability</i>
12.00-13.30	Istirahat
13.30-14.15	Unlocked Hidden Bisnis pada Rumah Sakit dan Fasilitas Pelayanan Kesehatan <ul style="list-style-type: none"> • Membedah kondisi eksisting dan menggali potensi bisnis tersembunyi • Potensi optimalisasi kemanfaatan sumber daya dan tantangan menghadirkan solusi terhadap <i>customer needs</i> yang masih terabaikan • Pengembangan lini pelayanan dan unit kerja untuk menciptakan Model Bisnis yang unik, layak, bernilai dan berkelanjutan
14.15-15.15	Studi Kasus, Pembahasan, dan Diskusi: MODEL BISNIS PELAYANAN KESEHATAN <ul style="list-style-type: none"> • Membedah Model Bisnis Konvensional Pelayanan Kesehatan Saat ini : Kendala, Keluhan, Kelemahan, dan Harapan yang belum terealisasi • Mengidentifikasi tantangan, menggali peluang, potensi kekuatan untuk dikembangkan dan kelemahan untuk diperbaiki • Benang merah : peta strategi, sasaran yang memicu, indikator kinerja yang memotivasi, inovasi berkelanjutan, pembinaan SDM, dan daya dukung kemampuan keuangan yang sustainabel. • Menggali gagasan ragam Inovasi Model Bisnis terkait bidang pelayanan kesehatan
15.15-15.30	Istirahat



Waktu	Materi
15.30-16.15	<p><u>DESIRABILITY : Meracik Keinginan</u></p> <p>Bagaimana Cara Meracik Keinginan (<i>Desirability</i>): <i>Customer segments (CS)</i>, <i>Value Proposition (VP)</i>, <i>Channels (CH)</i>, <i>Customer Relationships (CR)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Membidik <i>customer value</i> secara spesifik dengan melayani <i>customer needs</i> dan memberikan kenangan baik pada setiap titik <i>customer journey</i>.
16.15-17.00	<p>Studi Kasus, Pembahasan, dan Diskusi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kondisi Eksisting yang dijalankan/ditemui peserta Merancang <i>Value Proposition</i>: mengurangi kesulitan dan menyajikan sesuatu yang menjadi harapan Menggali solusi dan meracik komposisi inovasi yang diinginkan pasar (<i>Desirability</i>) Merancang rekomendasi pada blok <i>Customer segments (CS)</i>, <i>Value Proposition (VP)</i>, <i>Channels (CH)</i>, <i>Customer Relationships (CR)</i>

Hari Kedua, Sabtu, 6 Desember 2024

Waktu	Materi
09.00-09.45	<p><u>FEASIBILITY : Mengkaji Kelayakan</u></p> <p>Aspek Kunci dalam Mengkaji Kelayakan (<i>Feasibility</i>): <i>Value Proposition (VP)</i>, <i>Key Activities (KA)</i>, <i>Key Resources (KR)</i>, <i>Key Partnerships (KP)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Merancang secara efektif aktivitas kunci (<i>key activities</i>) yang harus dilakukan, mengidentifikasi sumber daya kunci (<i>key resources</i>) yang efisien, dan meramu kemitraan strategis (<i>key partnerships</i>) yang bernilai manfaat
09.45-11.00	<p>Studi Kasus, Pembahasan, dan Diskusi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kondisi Eksisting yang dijalankan/ditemui peserta Mengidentifikasi kekuatan kemandirian dan peluang aliansi strategis Menggali solusi dan merancang komposisi yang layak (<i>Feasible</i>) Merancang rekomendasi pada blok <i>Value Proposition (VP)</i>, <i>Key Activities (KA)</i>, <i>Key Resources (KR)</i>, <i>Key Partnerships (KP)</i>
11.00-12.00	<p><u>VIABILITY : Mengupayakan Kelangsungan Hidup</u></p> <p>Menggali Upaya Bertumbuh dan Menjaga Kelangsungan Hidup (<i>Viability</i>): <i>Revenue Streams (RS)</i>, <i>Cost Structure (CS)</i>, <i>Sumber Pendanaan</i>, <i>Skema Kolaborasi</i>, <i>Jejaring</i>, dan <i>Kemitraan</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Alternatif-alternatif ragam skema perhitungan <i>revenue streams (RS)</i>, skema perhitungan <i>cost structure (CS)</i>, dan analisa alternatif sumber pendanaan, alternatif skema kolaborasi, jejaring, dan kemitraan
12.00-13.00	Istirahat
13.00-14.30	<p>Studi Kasus, Pembahasan, dan Diskusi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kondisi Eksisting yang dijalankan/ditemui peserta Menggali Solusi dan Merancang Komposisi yang Mampu Bertumbuh dan Berkelanjutan (<i>Viable</i>) Pertanyaan kritikal dan pembahasan, Peta Risiko dan Upaya Mitigasi Risiko Merancang Rekomendasi pada blok <i>Revenue Streams (RS)</i>, <i>Cost Structure (CS)</i>, dan <i>Sumber Pendanaan</i>
14.30-15.15	Alternatif Desain Pengembangan Model Bisnis Pada Rumah Sakit dan Fasilitas Pelayanan Kesehatan Lain
15.15-15.30	Istirahat
15.30-16.15	<p>Teknik Merancang Transformasi Model Bisnis</p> <ul style="list-style-type: none"> Penajaman permasalahan dan solusi spesifik Membangun ekosistem inovasi Pengujian gagasan, prototipe model, keujian kelayakan dan rencana induk, kajian kesesuaian pasar, pengawasan dan evaluasi
16.15-17.00	Teknik Pemetaan Risiko, Manajemen Risiko, dan Pengambilan Keputusan Pilihan Alternatif Model Bisnis yang Unik, Layak, Bernilai, dan Berkelanjutan

BIAYA DAN PENDAFTARAN

Biaya workshop:

- Rp 1.695.000,- /orang peserta. Peserta mengikuti workshop online, mendapatkan e-materi, e-sertifikat, dan e-kwitansi dalam bentuk file/softcopy.
- Rp 1.845.000,- /orang peserta. Peserta mengikuti workshop online, mendapatkan e-materi, e-sertifikat, dan e-kwitansi dalam bentuk file/softcopy, serta biaya pengiriman sertifikat cetak & kwitansi cetak.

Pendaftaran :

1. Pendaftaran dilakukan dengan mengisi formulir pendaftaran pada link berikut ini:
<https://bit.ly/formUMBSdes2024>
2. Setelah melakukan pendaftaran, akan mendapat konfirmasi dari nomor Whatsapp (WA) panitia Budi 08122720139 untuk cara pembayaran.
3. Bukti transfer dikirimkan kepada nomor Whatsapp (WA) panitia Budi 08122720139. Pada bukti transfer harap mencantumkan nama peserta pada kolom berita. Pembayaran hanya melalui transfer ke rekening:
 - Bank **BRI cabang Rawamangun Jakarta**
Atas nama **WIDINA MANAGEMENT STARTIDEA**,
Nomor Rekening **038601002131562**
 - Bank **BCA cabang Rawamangun Jakarta**
Atas nama **KRISNA FELANI**,
Nomor Rekening **0948030856**
4. Peserta yang terdaftar adalah peserta yang telah mengisi link formulir pendaftaran dan mengirimkan bukti transfer sebelum batas akhir masa pendaftaran. Pendaftaran akan ditutup apabila jumlah peserta telah mencapai batas maksimal yang ditetapkan.

Mengingat adanya keterbatasan kapasitas peserta, mohon segera mendaftarkan diri.

INFORMASI DAN KONTAK



Situs : www.widinamanagement.com
Webpage dan e-Brosur : <https://bit.ly/widinaUMBSdes2024>
Pendaftaran : <https://bit.ly/formUMBSdes2024>

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Sdr. Budi **081 2272 0139** atau Sdri. Ina **081 2293 2065**