

# **RINGKASAN (RESUME ARTIKEL)**

## **STRATEGI PENGEMBANGAN INSTALASI FARMASI RUMAH SAKIT DENGAN ANALISIS SWOT**

**Eryka Damayanti**

Mengingat pentingnya peran instalasi farmasi dalam kelancaran pelayanan kesehatan dan sebagai pusat pelayanan kefarmasian yang berkontribusi sebagai sumber pendapatan terbesar, maka perlunya strategi dalam pengembangan instalasi farmasi di rumah sakit. Tujuan khusus penelitian ini untuk mengidentifikasi lingkungan internal IFRS dengan menentukan faktor kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakneses*), mengidentifikasi lingkungan eksternal IFRS dengan menentukan faktor peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*), mengidentifikasi posisi IFRS dengan menggunakan analisis SWOT, serta menganalisis strategi alternatif yang dapat diterapkan IFRS berdasarkan kombinasi dari lingkungan internal dan eksternal IFRS yang tinjau dari tiga jurnal penelitian. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah resume artikel dengan ketentuan dua artikel nasional dan satu artikel internasional yang memiliki rentang tahun antara tahun 2013 sampai 2020. Data yang akan dibahas terkait faktor internal dan eksternal, kuadran, dan alternatif strategi.

Hasil resume tiga jurnal menunjukkan bahwa setiap Instalasi Farmasi Rumah Sakit (IFRS) memiliki lingkungan internal dan eksternal masing-masing. Faktor internal (kekuatan) dari hasil resume artikel diantaranya, adanya Standar Operasional Pelayanan, kemampuan dalam melaksanakan kegiatan farmasi, adanya pendidikan, pelatihan, dan motivasi staf IFRS, adanya komunikasi yang baik antara farmasis dengan tenaga kesehatan lain, adanya dukungan dari direktur RSUD terhadap Instalasi farmasi, adanya wewenang kepala IFRS dalam kegiatan pelayanan farmasi, pemberian pelayanan terkait informasi obat dan konseling, adanya kerjasama PFT dalam penulisan resep berdasar formularium, serta tersedianya 12 poli klinik dengan dokter spesialis disetiap polinya. Sedangkan faktor internal (kelemahan) lainnya yang diketahui yaitu berkenaan dengan belum terlaksananya sistem evaluasi pelayanan, sarana dan prasarana yang belum optimal, keterbatasan anggaran IFRS, SIM belum optimal, letak depo yang tidak strategis, serta efektifitas dan efesiensi dalam pengelolaan obat. Hal ini tentu menunjukkan bahwa belum adanya peningkatan pelayanan yang berorientasi pada *customer*.

Adanya peluang sebagai faktor eksternal yang mendukung pencapaian tujuan dapat berupa perubahan kebijakan, perubahan persaingan, perubahan teknologi, dan perkembangan hubungan *supplier* dan *buyer*(9). Hal ini sejalan dengan faktor peluang yang ditemukan sebagai hasil resume artikel diantaranya adanya kebijakan satu pintu, tingginya kesadaran dan tuntutan penduduk akan kesehatan, menjadi rumah sakit rujukan, adanya tuntutan *customer* terhadap

pelayanan informasi obat, kecepatan, dan ketepatan pelayanan, adanya peran panitia farmasi terapi dalam peningkatan pelayanan farmasi, adanya dukungan pemerintah daerah, studi banding dengan IFRS lain, pemanfaatan kemajuan IPTEK, bekerjasama dengan BPJS/SJSN, meningkatnya jumlah lulusan apoteker klinis, serta adanya program pasca sarjana di farmasi klinis yang dapat dikategorikan sebagai peluang yang dapat dimanfaatkan sebagai faktor pendukung pencapaian tujuan.

Selain itu, berkembangnya rumah sakit swasta dan klinik, adanya persaingan dengan IFRS lain, kualitas karyawan IFRS dalam persaingan, adanya tuntutan *customer* terhadap kesempatan *visite* pada pasien dan kelengkapan obat, kurang terbiasanya kegiatan mencatat dan membuat laporan yang lengkap oleh staf IFRS, serta rendahnya cakupan promosi layanan oleh penanggungjawab merupakan faktor ancaman yang dapat memberikan hambatan bagi berkembangnya sebuah organisasi dan program. Hasil temuan dalam resume artikel ini tentu selaras dengan faktor eksternal yang dapat menghambat perusahaan dapat berupa masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, meningkatnya *bargaining power* daripada *supplier* dan *buyer* utama, perubahan teknologi serta kebijakan baru(9).

Kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan resume dari ketiga artikel ialah faktor internal dan eksternal yang lebih berorientasi pada kepuasan konsumen baik terkait pelayanan maupun informasi obat menunjukkan posisi IFRS berada pada kuadran II sehingga strategi yang dapat digunakan adalah strategi diversifikasi (produk/pasar). Strategi yang bisa digunakan untuk pengembangan Instalasi Farmasi Rumah Sakit berdasarkan hasil resume jurnal penelitian yaitu peningkatan anggaran IFRS, penerapan sistem manajemen satu pintu, pengembangan sumber daya manusia baik kuantitas maupun kualitas, peningkatan dan penambahan fasilitas yang mendukung dalam kegiatan pelayanan farmasi, studi banding dengan instalasi farmasi rumah sakit lain yang lebih unggul, pengoptimalan layanan pasien BPJS, meningkatkan pelayanan farmasi yang fokus pada pelayanan yang memuaskan pelanggan (*customer satisfaction*), serta meningkatkan cakupan promosi layanan oleh penanggungjawab.

Strategi pengembangan instalasi farmasi yang disarankan untuk rumah sakit saat ini yaitu perlu dilakukannya peningkatan kualitas pelayanan melalui adanya perencanaan kebutuhan SDM dengan peningkatan kualitas dan kuantitas SDM khususnya rumah sakit yang memfasilitasi ruang rawat inap.