

Best Practices Pengelolaan Layanan Otak dan Saraf sebagai Core Business di RSOMH Bukittinggi

Susi Masfar¹, Delfia Tanjung Sari²

¹ Institut Teknologi Dan Bisnis Haji Agus Salim Bukittinggi

² Universitas Andalas

Abstrak

This study aims to identify best practices in the management of neurology and neurosurgery services at RSOMH Bukittinggi, involving informants from both management and medical specialist categories. The research was conducted through a series of in-depth interviews with seven informants divided into two categories. The questions asked covered their views on the core business, challenges faced, and concrete steps taken by the hospital to enhance neurology and neurosurgery services. From the interviews, best practices in the management of neurology and neurosurgery services at RSOMH Bukittinggi were identified. Firstly, optimizing health tourism services with a focus on the hospital's core business. Secondly, implementing a Stroke Check Up program for prevention and early detection. Thirdly, collaborating with the Faculty of Medicine at the University of Indonesia for knowledge and technology development. The results of this study provide insights into best practices that other hospitals can adopt in managing neurology and neurosurgery services. Optimization of the core business focus and prevention programs can enhance the hospital's reputation and attractiveness. Collaboration with reputable medical institutions also holds the potential to improve service quality and human resource development. These implications can assist RSOMH Bukittinggi in achieving its vision and mission as a high-quality and innovative center for neurology and neurosurgery services.

Keywords: Best Practice, Management, RSOMH Bukittinggi, Core Business

Copyright (c) 2023 Susi Mafar

 Corresponding author :

Email Address : ci.masfar@gmail.com

PENDAHULUAN

Rumah sakit adalah pusat pelayanan kesehatan secara lengkap dan kompleks. Menurut Pasal 1 Undang-undang Nomor 14 Tahun 2009, rumah sakit adalah institusi pelayanan kesehatan yang menyelenggarakan pelayanan kesehatan perorangan secara paripurna yang menyediakan pelayanan rawat inap, rawat jalan, dan gawat darurat. Pelayanan kesehatan paripurna maksudnya adalah pelayanan kesehatan yang meliputi promotif, preventif, kuratif, dan rehabilitatif. Salah satu penyakit non infeksi yang menjadi penyebab cacat nomor satu dan menjadi kematian nomor 2 di dunia adalah penyakit stroke. Berdasarkan penelitian (Shofwatunnida, 2021) berdasarkan data WHO, penderita stroke berjumlah 15 juta orang di dunia, dengan jumlah kematian sebanyak 5 juta orang dan 5 juta orang lainnya menderita 2 kecatatan permanen dalam hidupnya. Penyakit stroke saat ini tidak hanya menyerang kelompok lansia saja, melainkan kelompok usia yang masih produktif juga banyak terjadi. Jumlah penderita stroke di seluruh dunia yang berusia dibawah 45 tahun terus mengalami peningkatan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Estian Pambudi, 2022) Stroke merupakan salah satu penyakit yang paling banyak diderita oleh masyarakat Indonesia dan menjadi urutan pertama penyebab kematian tertinggi disusul oleh diabetes dan hipertensi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Risya Ahriyasna, 2022) Data World Health Organization (WHO) menunjukkan bahwa setiap tahunnya terdapat 13,7 juta kasus baru stroke, dan sekitar 5,5 juta menyebabkan kematian. Sekitar 70% kasus stroke dan 87% kematian dan disabilitas akibat penyakit stroke terjadi pada negara berpendapatan rendah dan menengah (Kemenkes RI, 2013b). Menurut data Riset Kesehatan Dasar (Risdesdas) tahun 2018 kejadian stroke pada penduduk umur ≥ 15 tahun di Indonesia adalah 10,8% atau diperkirakan sebanyak 2.120.326 orang. Prevalensi penyakit stroke di Sumatera Barat adalah sebesar 12,2% (2.553.200 orang). Berdasarkan data penyakit stroke ini, kebutuhan rumah sakit khusus penanganan stroke juga semakin diperlukan di wilayah Sumatera Barat.

Dalam bisnis, menentukan Core dari bisnis adalah langkah yang sangat penting untuk menentukan langkah berikutnya. Ada beberapa jenis tipe *core bisnis* seperti Efek Jaringan, Customer Service, Harga Terendah dan Pengalaman Pengguna. Suatu perusahaan bisa menentukan tipe mana yang paling cocok dan paling mungkin untuk di aplikasikan pada bisnis perusahaan. Ada perbedaan besar antara Core dan Posisi Kompetitif. Pada intinya, Posisi Kompetitif adalah sebuah posisi yang berhasil didapatkan dari penentuan Core. Setelah menentukan Core, maka sebuah bisnis dapat menentukan *benefits* seperti apa yang akan diberikan pada pelanggan. *Benefits* itu yang kemudian diterjemahkan menjadi *value* (nilai tambah) yang akan berpengaruh pada Posisi Kompetitif dari bisnis tersebut (Themes, 2020). Istilah *Core Business* mengacu pada aktivitas utama perusahaan yang harus menghasilkan profitabilitas dan memposisikan diri pada posisi yang menguntungkan dalam persaingan (Carbonell, 2021). Penting untuk fokus pada aktivitas utama perusahaan, menentukan *core business* dan apa yang akan menjadi kontribusi khusus yang akan membedakan dari yang lain, memberi nilai tambah dan akibatnya, pertumbuhan dan posisi pasar yang lebih besar di pasar.

Core business atau Bisnis Inti adalah bagian dari bisnis yang paling penting dan memberikan pemasukan utama. *Core business* adalah bisnis inti yang menentukan keberlangsungan bisnis dan menentukan bisnis apa yang akan diteruskan dan dikembangkan. Produk atau layanan utama dan target pasar harus memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan dan merupakan fokus utama dari bisnis. Menurut Gliyski, Kuc dan Szczepan dalam (MA, 2018) strategi bisnis menyebabkan percepatan pengembangan bisnis dan juga mengakibatkan perubahan manajemen modern. Manajemen strategis dapat didefinisikan sebagai kegiatan *top management* yang berurusan dengan pengambilan keputusan, sehubungan dengan tujuan misi organisasi, visi, filosofi, tujuan strategi dan kebijakan yang dirancang dengan baik, juga mencakup pengembangan rencana jangka panjang untuk pengelolaan peluang dan ancaman lingkungan yang efisien sejalan dengan kekuatan dan kelemahan organisasi, Sanabu dalam (MA, 2018). Sebagian besar perusahaan tidak memiliki proses perencanaan strategis yang efektif. Untuk mencapai kesiapan strategis membutuhkan proses pemikiran yang terstruktur dan terorganisir untuk mengidentifikasi dan mempertimbangkan potensi ancaman, gangguan dan peluang.

Menjalankan strategi bisnis dan pengelolaan *core business* memerlukan pengambilan *best practices* dari dua sudut pandang besar dalam organisasi rumah sakit yaitu sudut pandang direksi sebagai *top manajemen* rumah sakit dan sudut pandang medis spesialis sebagai *core business* dari rumah sakit. Adapun definisi dari *best practices* ini adalah suatu cara yang paling efisien dan efektif untuk menyelesaikan permasalahan berdasarkan prosedur yang dapat diulang dimana prosedur tersebut terbukti/teruji, karena *best practices* ini dapat diterapkan pada banyak hal seperti organisasi, manajemen, pendidikan dan lainnya. Berdasarkan

Peraturan Menteri Kesehatan RI No 76 Tahun 2019 tentang Organisasi dan Tata Kerja Rumah Sakit Otak DR.Drs. M. Hatta Bukittinggi pada Bab II Pasal 3 berbunyi RS Otak DR.Drs.M.Hatta Bukittinggi mempunyai tugas menyelenggarakan pelayanan kesehatan perorangan secara paripurna dengan kekhususan pelayanan kesehatan di bidang penyakit otak (Kemenkes, 2019). Selanjutnya tertuang dalam Visi dan Misi RSOMH Bukittinggi yaitu visi “menjadi pusat pelayanan otak dan saraf yang berkualitas untuk mendukung terwujudnya Indonesia maju, berdaulat, mandiri dan berkepribadian berlandaskan gotong royong” dengan misi meningkatkan pelayanan otak dan saraf yang sesuai standar profesional dan berorientasi pada kepuasan pelanggan, meningkatkan SDM yang kompeten, meningkatkan sarana dan prasarana serta SIM-RS yang handal dan mengembangkan jejaring dan inovasi pelayanan otak dan saraf (Profil, 2023).

RSOMH Bukittinggi sebagai rumah sakit khusus otak dan saraf dimana pelayanan otak dan saraf menjadi karakteristik utama dalam pelayanan medisnya yang sekaligus menjadikannya sebagai *core business*, meskipun pelayanan medis lainnya juga tersedia. Berikut layanan medis yang tersedia di RSOMH Bukittinggi bedah saraf, bedah umum, neurologi, penyakit dalam, anak, kebidanan, paru, mata, psikiatri, jantung, fisik dan rehabilitasi medik, dan gigi (Profil, 2023). Adapun layanan otak dan saraf yang menjadi karakteristik rumah sakit khusus ini adalah pelayanan neurologi, pelayanan bedah saraf dan pelayanan rehabilitasi medik, karena tiga unsur pelayanan inilah yang menjadikan RSOMH Bukittinggi berbeda dengan rumah sakit pesaing dan ketiga unsur pelayanan ini yang diharapkan menjadi pendongkrak pendapatan untuk rumah sakit ini sendiri. Untuk menjadikan *core business* ini menjadi sesuatu yang benar-benar bisa diharapkan oleh organisasi rumah sakit ini, maka pengelolaan *core business* perlu dihubungkan dengan manajemen strategi untuk menentukan strategi bisnisnya dengan harapan dapat mencapai visi dan misi dari rumah sakit ini.

Sebagai *core business* rumah sakit, dimana layanan otak dan saraf sebagai *core strateginya*, pihak manajemen rumah sakit perlu memiliki pandangan yang sama dengan dokter spesialis yang menjadi *core businessnya* rumah sakit untuk bisa mencapai tujuan, visi dan misi dari rumah sakit sebagai Badan Layanan Umum yang mengelola keuangannya sendiri untuk kesejahteraan karyawannya. Berikut data pelayanan dari *core business* RSOMH Bukittinggi, dimana Pelayanan Bedah saraf adalah jumlah tindakan operasi bedah saraf yang dikerjakan oleh dokter bedah sarafnya, Neurologi adalah jumlah visite dokter spesialis neurologi yang terdiri dari 5 orang dokter spesialis dan jumlah kunjungan pasien rawat jalan ke poliklinik neurologi, serta tindakan rehabilitasi medik sebagai unggulan dari rumah sakit khusus otak dan saraf sebagaimana tercantum dibawah ini:

Tabel 1 Data Existing Sdm Medis Spesialis

No	Spesialis	Jumlah
1	Bedah Saraf	1
2	Bedah Umum	1
3	Neurologi	6
4	Fisik dan Rehabilitasi Medik	1
5	Penyakit Dalam	2
6	Jantung dan Pembuluh Darah	2
7	Obgyn	1
8	Anak	2
9	Mata	3
10	Paru	2
11	Anestesi	2
12	Patologi Klinik	2

13	Radiologi	2
14	Gizi Klinik	1

Sumber data: Data SDM RSOMH Tahun 2023

Dan berdasarkan data existing SDM medis spesialis tahun 2023, dimana jumlah medis spesialis yang menjadi core business rumah sakit yaitu bedah saraf hanya satu orang, untuk pelayanan neurologinya terdapat enam orang, dan untuk pelayanan rehabilitasi medik hanya satu orang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis dan pengelolaan core business rumah sakit khusus otak dan saraf (RSOMH) Bukittinggi sebagai suatu upaya untuk mencapai visi dan misi rumah sakit serta memaksimalkan potensi pendapatan dari layanan otak dan saraf sebagai core business. Penelitian ini juga akan membahas bagaimana pihak manajemen rumah sakit dan dokter spesialis otak dan saraf dapat bekerja sama dalam merancang dan melaksanakan strategi bisnis yang efektif.

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode wawancara mendalam (in-depth interview) sebagai teknik pengumpulan data. Penelitian dilakukan di RSOMH Bukittinggi selama bulan Juni hingga Juli 2023. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan tiga dokter spesialis neurologi, satu dokter spesialis bedah saraf, dan tiga direktur RSOMH. Data sekunder berasal dari Peraturan Menteri Kesehatan, profil RSOMH Bukittinggi, data pelayanan RSOMH, dan data SDM RSOMH. Wawancara mendalam digunakan untuk memahami pandangan dan pemahaman informan tentang strategi bisnis dan pengelolaan core business RSOMH Bukittinggi. Pertanyaan-pertanyaan terbuka diajukan kepada informan untuk menggali wawasan mendalam mengenai pelayanan otak dan saraf sebagai core business, kolaborasi antara manajemen dan dokter spesialis, serta faktor-faktor yang mempengaruhi pelayanan dan pengembangan core business. Dalam analisis data, informasi yang diperoleh dari wawancara direkonstruksi dan diinterpretasi untuk mengidentifikasi pola, tema, dan pandangan yang muncul. Hasil analisis ini akan memberikan pemahaman lebih mendalam tentang strategi bisnis RSOMH Bukittinggi dalam mengelola core business pelayanan otak dan saraf, serta dampaknya terhadap pencapaian visi, misi, dan potensi pendapatan RSOMH.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Core Business RSOMH Bukittinggi sebagai Rumah Sakit Khusus Otak dan Saraf

Dalam menentukan core business RSOMH Bukittinggi, peneliti melakukan wawancara dengan informan yang terlibat dalam pelayanan otak dan saraf. Hasil wawancara mengindikasikan bahwa core business RSOMH adalah pelayanan neurologi, bedah saraf, dan rehabilitasi medik. Direktur Pelayanan Medik, Keperawatan, dan Penunjang menekankan pentingnya tim kerja dalam pelayanan otak dan saraf. Direktur Perencanaan, Keuangan, dan Layanan Operasional menyebut sub spesialis diperlukan untuk mendukung kekhususan RS otak. Dokter Spesialis Neurologi mengakui neurologi sebagai fokus utama dengan dukungan dari bidang lain seperti penyakit dalam dan jantung. Dokter Spesialis Bedah Saraf menyoroti pentingnya radiologi dan neuro imaging untuk mendukung penanganan stroke. Dokter Spesialis Keterampilan Fisik dan Rehabilitasi mengakui bahwa pelayanan core business juga bisa terkait dengan jantung, penyakit dalam, dan bedah, karena faktor penyebab stroke yang beragam.

Kendala Yang Dihadapi Rumah Sakit Saat Ini

RSOMH Bukittinggi menghadapi beberapa kendala dalam mewujudkan kekhususannya sebagai rumah sakit otak dan saraf, seperti yang diutarakan oleh informan. Direktur Pelayanan Medik, Keperawatan, dan Penunjang mengidentifikasi kekurangan SDM dalam bidang neurologi, bedah saraf, radiologi, dan rehabilitasi medik. Direktur Perencanaan, Keuangan, dan Layanan Operasional menyoroti kebutuhan akan sumber daya untuk mendukung pelayanan kekhususan. Direktur SDM, Pendidikan, dan Pelatihan menekankan keterbatasan tenaga dokter bedah saraf dan upaya bekerja sama dengan institusi pendidikan. Dokter Spesialis Neurologi dan Bedah Saraf menyoroti permasalahan SDM yang memengaruhi kualitas layanan dan kepergian dokter ke rumah sakit swasta. Dokter Spesialis Keterampilan Fisik dan Rehabilitasi mengungkapkan tantangan dalam ketersediaan tenaga spesialis, tempat penginapan untuk pasien luar kota, dan fasilitas terapi di daerah.

Kebijakan Dan Inovasi Layanan Yang Sudah Dilakukan

Untuk mewujudkan visi dan misi sebagai rumah sakit khusus otak dan saraf, RSOMH Bukittinggi telah mengambil langkah-langkah konkret terkait kebijakan dan inovasi layanan. Manajemen telah merumuskan strategi bisnis yang fokus pada pelayanan neurologi, bedah saraf, dan rehabilitasi medik. Namun, keterbatasan tenaga spesialis menjadi kendala, dan upaya merekrut spesialis belum berhasil karena minat yang kurang. Kebijakan keuangan mengacu pada peraturan terkait RS BLU. Beberapa inovasi telah diimplementasikan, termasuk pelayanan wisata kesehatan yang berfokus pada core business RS, meskipun capaiannya masih perlu ditingkatkan. Peningkatan SDM dilakukan melalui pendidikan fellowship dan pelatihan. Peningkatan fasilitas dan alat medis seperti cathlab telah dilakukan, serta promosi kesehatan ke puskesmas. Meskipun fasilitas seperti DSA, EEG, EMG, dan TCD sudah ada, ketersediaan SDM tetap menjadi kendala. Kultur masyarakat yang belum mengarah ke preventif juga memengaruhi. Adanya traumatic centre bedah saraf dan upaya pengembangan tim multidisiplin juga telah dilakukan untuk mendukung pelayanan.

Langkah Konkrit Yang Perlu Dilakukan Kedepannya Untuk Meningkatkan Volume Pelayanan

Dalam rangka meningkatkan volume pelayanan core businessnya di bidang neurologi, bedah saraf, dan rehabilitasi medik, RSOMH Bukittinggi akan mengambil langkah-langkah konkret. Upaya akan difokuskan pada penambahan SDM terutama dalam spesialisasi neurologi, bedah saraf, dan rehabilitasi medik. Manajemen berharap bahwa dengan jumlah yang cukup, dokter-dokter yang memiliki keahlian khusus akan dapat fokus pada pekerjaan yang lebih advance, sehingga kekhususan RS sebagai rumah sakit otak dan saraf akan menjadi lebih optimal.

Selain itu, peningkatan kesejahteraan dan remunerasi SDM medis akan menjadi perhatian. Hal ini diharapkan akan mempengaruhi loyalitas dokter untuk bekerja di RS dan memberikan pelayanan yang optimal. Sarana prasarana juga akan diperbaiki dan ditingkatkan, termasuk pemenuhan sarana pendukung seperti cathlab, ruangan perawatan, dan fasilitas lainnya. Manajemen juga akan mengembangkan inovasi layanan seperti pelayanan wisata kesehatan yang berfokus pada neurorestorasi. Peningkatan kompetensi SDM melalui pelatihan dan pengembangan sub spesialis akan terus dilakukan. Promosi kesehatan akan ditingkatkan untuk mengedukasi masyarakat tentang layanan RS yang spesifik di bidang neurologi, bedah saraf, dan rehabilitasi medik. Semua langkah ini diharapkan akan memberikan dampak positif pada peningkatan volume pelayanan dan tercapainya visi dan misi RS sebagai rumah sakit khusus otak dan saraf.

Best Practice Pengelolaan Layanan Otak dan Saraf sebagai Core Business di RSOMH Bukittinggi

Secara defenisi *best practice* adalah suatu cara paling efisien untuk menyelesaikan tugas tertentu serta seperangkat pedoman, etika, atau ide yang mewakili tindakan paling efisien

dan bijaksana. Peneliti telah melakukan serangkaian wawancara secara mendalam kepada 7 orang informan yang dibagi menjadi 2 kategori, yaitu kategori manajemen rumah sakit dan kategori medis spesialis di RSOMH Bukittinggi dengan hasil wawancara yang telah dipaparkan diatas. Untuk menemukan *best practice* dari pengelolaan layanan otak dan saraf di RSOMH Bukittinggi penulis melakukan penarikan kesimpulan dari wawancara yang telah dilakukan kepada seluruh informan, berdasarkan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dan permintaan pandangan dari seluruh informan, serta Langkah konkrit yang telah dilakukan oleh RSOMH Bukittinggi dalam meningkatkan pelayanan kekhususan sebagai rumah sakit khusus otak dan saraf. Berikut *best practice* pengelolaan layanan otak dan saraf di RSOMH Bukittinggi yang dapat penulis simpulkan:

Tabel 2. Best Practice

NO	Best Practice
1	Optimalisasi pelayanan wisata Kesehatan yang berfokus pada layanan core business
2	Optimalisasi pelayanan Stroke Check Up
3	Optimalisasi kerjasama dengan Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia

Best practice pengelolaan layanan otak dan saraf di RSOMH Bukittinggi dapat disimpulkan dari hasil wawancara dan informasi yang diberikan oleh informan. Berikut adalah penjelasan dan pengembangan lebih lanjut mengenai tiga poin best practice yang telah diidentifikasi:

Optimalisasi Pelayanan Wisata Kesehatan yang Berfokus pada Layanan Core Business: Dalam rangka meningkatkan pelayanan dan menarik pasien, RSOMH Bukittinggi telah mengembangkan konsep wisata kesehatan yang berfokus pada layanan core businessnya, yaitu layanan otak dan saraf. Dengan menjadikan kekhususan rumah sakit sebagai daya tarik, pasien dari berbagai daerah dapat datang untuk mendapatkan layanan spesifik dan berkualitas. Langkah ini sejalan dengan inovasi layanan yang dijelaskan oleh beberapa informan. Wisata kesehatan ini juga mencakup edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya perawatan otak dan saraf serta layanan yang tersedia di RSOMH Bukittinggi.

Optimalisasi Pelayanan Stroke Check Up: Salah satu langkah yang telah diambil oleh RSOMH Bukittinggi adalah optimalisasi pelayanan Stroke Check Up. Ini mencerminkan upaya rumah sakit untuk lebih berfokus pada deteksi dini dan pencegahan penyakit otak dan saraf, terutama stroke. Dengan menyediakan layanan khusus untuk pemeriksaan dan evaluasi risiko stroke, RSOMH Bukittinggi dapat mengedukasi masyarakat tentang pentingnya menjaga kesehatan otak dan saraf serta memberikan solusi preventif. Hal ini menunjukkan komitmen rumah sakit dalam memberikan pelayanan holistik kepada pasien.

Optimalisasi Kerjasama dengan Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia: Salah satu informan menyebutkan tentang kerjasama RSOMH Bukittinggi dengan Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia. Langkah ini mengindikasikan bahwa rumah sakit telah berupaya menjalin kolaborasi dengan lembaga pendidikan dan penelitian medis ternama. Kerjasama semacam ini dapat memberikan berbagai manfaat, termasuk peningkatan akses ke pengetahuan dan teknologi terbaru, pertukaran informasi medis, pelatihan SDM, dan kolaborasi dalam penelitian. Ini juga dapat meningkatkan citra rumah sakit sebagai pusat pelayanan kesehatan yang terkini dan kompeten.

Dalam rangka mengembangkan best practice ini, RSOMH Bukittinggi dapat terus memperkuat kerjasama dengan universitas dan lembaga medis terkemuka, serta terus mengembangkan program pelayanan kesehatan yang spesifik sesuai dengan kekhususan layanan otak dan saraf. Melalui pendekatan holistik yang melibatkan edukasi masyarakat, pencegahan penyakit, dan pelayanan medis yang terdepan, RSOMH Bukittinggi dapat

mewujudkan visi dan misi sebagai rumah sakit khusus otak dan saraf yang unggul dalam pelayanan dan inovasi.

SIMPULAN

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan informan dari kategori manajemen dan medis spesialis di RSOMH Bukittinggi, dapat diidentifikasi beberapa best practice dalam pengelolaan layanan otak dan saraf:

1. Pertama, rumah sakit telah berhasil mengimplementasikan fokus yang kuat pada kekhususan layanan. Dengan mengoptimalkan pelayanan yang sesuai dengan core businessnya dan mendorong pengembangan pelayanan wisata kesehatan, RSOMH Bukittinggi mampu menarik pasien dari berbagai daerah untuk mendapatkan perawatan otak dan saraf yang berkualitas.
2. Kedua, upaya deteksi dini dan pencegahan penyakit otak dan saraf diwujudkan melalui program Stroke Check Up. Langkah ini menegaskan komitmen rumah sakit untuk memberikan layanan yang lebih holistik, tidak hanya fokus pada pengobatan tetapi juga pada pencegahan dan edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya menjaga kesehatan otak dan saraf.
3. Ketiga, kerjasama yang erat dengan Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia merupakan contoh konkret kolaborasi dengan institusi medis ternama. Langkah ini membantu RSOMH Bukittinggi untuk terus mengembangkan pengetahuan, teknologi, dan pelayanannya. Kerjasama semacam ini memiliki potensi untuk meningkatkan kualitas layanan serta memperluas jejaring dan pengaruh positif rumah sakit.

Kesimpulan yang dapat diambil adalah RSOMH Bukittinggi telah berhasil mengimplementasikan beberapa best practice dalam pengelolaan layanan otak dan saraf. Dengan terus memperkuat dan mengembangkan langkah-langkah ini, rumah sakit dapat mengarah ke visi dan misinya sebagai pusat pelayanan otak dan saraf yang unggul, modern, dan inovatif.

Referensi :

- 2004, U. U. (2004). *Undang Undang RI No 1 Tahun 2004 Tentang Perbendaharaan Negara* . Jakarta: DHendianto-BiroHukum BPK-RI/10/16/2006.
- Andelka Stojanovic, I. M. (2020). Corporate social responsibility as a determinant of employee loyalty and business performance. *Journal of Competitiveness* 12 (2), 159.
- Bunga Anisah Harared1, Y. R. (2019). Strategi Keberlanjutan (Sustainability) Pada Rumah Sakit Khusus Mata X. *JURNAL Riset AKUNTANSI DAN KEUANGAN*, 7 (2), 2019, 367-378, 372.
- Carbonell, J. (2021, 12 16). <https://www.tas-consultoria.com/>. Retrieved from <https://www.tas-consultoria.com/> : <https://www.tas-consultoria.com/>
- Carbonell, o. (2021, 12 16). <https://www.tas-consultoria.com/blog-en/core-business-what-it-is-and-why-it-is-important/>. Retrieved from <https://www.tas-consultoria.com/blog-en/core-business-what-it-is-and-why-it-is-important/> : <https://www.tas-consultoria.com/blog-en/core-business-what-it-is-and-why-it-is-important/>
- creator, B. (2020, 12 27). <https://www.bp-creator.com/2020/12/27/menentukan-bisnis-inti-core-business/>. Retrieved from <https://www.bp-creator.com/2020/12/27/menentukan-bisnis-inti-core-business/> : <https://www.bp-creator.com/2020/12/27/menentukan-bisnis-inti-core-business/>

- Darmawan, D. M. (2020). The quality of human resources, job performance and employee . *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*, 2582.
- Dirgahayu Erri, A. P. (2021). PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADAPT MELZER GLOBAL SEJAHTERA JAKARTA. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1904.
- Dr. Ir. Ahmad, A. (2020). *Management Strategik*. Makassar: Penerbit Nas Media Pustaka.
- Estian Pambudi, R. (2022). Klasifikasi Penyakit Stroke Menggunakan Algoritma. *Teknika Vol. 16, No. 02, Periode Bulan Juli – Desember*, 221-226.
- Fadhli, M. (2020). Impelemntasi Manajemen Strategik dalam Lembaga Pendidikan. *Continuous Education Journal of Science adn Research*, 13.
- Faqiha, K. (2021, 4 21). <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-5540253/>. Retrieved 05 30, 2023, from <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-5540253/>: <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-5540253/>
- Farhan Saputra, M. M. (2022). Effect of Job Satisfaction, employee loyalty and employee commitmen on leadership style (human resource literature study). *Dinasti international journal of management science, volume 3, issue 4, 5*.
- Fauzan, A. (2013, 12 1). <https://azizfauzan29.wordpress.com/>. Retrieved from <https://azizfauzan29.wordpress.com/>: <https://azizfauzan29.wordpress.com/>
- Hameed W, R. A. (2019). Factors effecting Employee Loyalty through mediating role of employee engagement: Evidence from PROTON Automotive Industry, Malaysia. *Journal of Managerial sciences*, 81.
- HONG, J.-H. (2021). A Global Strategy of a Company that Uses Culture Content as its Core Business. *journal of Industrial Distribution & Business Vol 12 No 6 (2021) 37-46, 38-45*.
- <https://wikistatistika.com/teknik-analisis-data/kualitatif/>. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 34.
- iProbe, R. (2022, 11 22). <https://broadwayshr.com/blog/in-depth-interview/>. Retrieved from <https://broadwayshr.com/blog/in-depth-interview/>: <https://broadwayshr.com/blog/in-depth-interview/>
- Jigjiddorj, S. Z. (2019). The Mediating Effect of Employee Loyalty on the Relationship between Job Satisfaction and Organizational Performance. *Advance in Economics, Business and Management Research, volume 78, 199*.
- Joly, M. (2012). REFINERY PRODUCTION PLANNING AND SCHEDULING: THE REFINING CORE BUSINESS. *Brazilian Journal of Chemical Engineering Vol. 29, No. 02, pp. 371 - 384, April - June, 2012, 385*.
- Kemenkes. (2019). *Peraturan Menteri Kesehatan RI No 76 Tahun 2019*. Jakarta: Menteri Kesehatan.
- Lancur Ruktipriangga, I. N. (2022). Pengaruh Remunerasi, Motivasi dan pengembangan karir terhadap kinerja pegawai lembaga pemyarakatan kelas IIB Dompu. *Scientific Journal of refelction, Economic, Accounting, Managemnet and Business*, 410.
- Lindholm, A.-L. (2008). A constructive study on creatingcore business relevant CREMstrategy and performancemeasures. *Helsinki University of Technology, Espoo, Finland, 343-348*.

- Lipin Tjung, A. M. (2012). Keterlekatan dokter spesialis di Eka Hospital BSD-City dan Pekanbaru. *Jurnal manajemen pelayanan kesehatan*, 115.
- M, R. F. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Kuliah Umum vol 21 no 1*, 34.
- MA, P. A. (2018). An Overview of Strategic Management Practices. *Austin J Bus Adm Manage - Volume 2 Issue 3 - 2018*, 1.
- Monita Fenny Sudarsono, h. M. (2021). Sistem Remunerasi Terhadap Motivasi Kerja dan Kinerja Perawat. *Jurnal Keperawatan Silampari*, 116.
- Muhammad Abduh1), T. A. (2023). Survey Design: Cross Sectional dalam Penelitian Kualitatif. *Jurnal pendidikan sains dan komputer*, 32.
- Nasrudin, A. (2019, 08 28). <https://cerdasco.com/proses-bisnis-inti/>. Retrieved from <https://cerdasco.com/proses-bisnis-inti/> : <https://cerdasco.com/proses-bisnis-inti/>
- Nilamsari, N. (2014). Memahami Studi Dokumentasi dalam Penelitian Kualitatif. *Wacana Volume XIII No 2*, 179.
- OPAN ARIFUDIN, S. C. (2020). *Manajemen Strategik Teori dan Implementasi*. Jawa Tengah: Penerbit CV. Pena Persada.
- Pradistya, R. M. (2021, 2 9). <https://dqlab.id/teknik-triangulasi-dalam-pengolahan-data-kualitatif>. Retrieved from <https://dqlab.id/teknik-triangulasi-dalam-pengolahan-data-kualitatif> : <https://dqlab.id/teknik-triangulasi-dalam-pengolahan-data-kualitatif>
- Profil. (2023). *Profil Rumah Sakit Otak DR.Drs.M.Hatta Bukittinggi*.
- Putra, I. W. (2021). Menakar Strategi Govinda Sport Menyikapi Perubahan Perilaku Konsumen dari Konvensional ke Online Shopping. *E-Jurnal Manajemen Vol 10 No.7, 2021*, 720.
- Putri, V. K. (2021, 6 29). <https://www.kompas.com/skola/read/2021/06/29/140403569/manajemen-strategi-pengertian-tujuan-dan-tahapannya>. Retrieved from <https://www.kompas.com/skola/read/2021/06/29/140403569/manajemen-strategi-pengertian-tujuan-dan-tahapannya> : <https://www.kompas.com/skola/read/2021/06/29/140403569/manajemen-strategi-pengertian-tujuan-dan-tahapannya>
- Rahmawati, L. (2022). Pentingnya Penerapan Manajemen Strategis di Rumah sakit untuk menjadi rumah sakit pilihan masyarakat. *Jurnal Medika Utama*, 2356.
- Risya Ahriyasna, F. F. (2022). Pemberian Salad Buah Berpengaruh terhadap Penurunan Tekanan. *Jurnal Kesehatan Perintis 9 (1) 2022* : 53-60, 1-8.
- Rumata, V. M. (2017). Analisis Isi Kualitatif Twitter "TaxAmnesty" dan "#AmnestiPajak". *JURNAL PIKOM(Penelitian Komunikasi dan Pembangunan)Vol.18No. 1Juni 2017*, 4.
- S, R. M. (2019). FAKTOR-FAKTOR KEBERHASILAN DALAM PENERAPAN SISTEM ENTERPRISE RESOURCES PLANNING PADA PERUSAHAAN JASA KONSULTAN KONSTRUKSI (Studi Kasus pada PT. ABCEngineering Consultant). *ISSN: 2459-9727, 245*.
- Samir Hammami1, O. S. (2022). Engaging Knowledge Capabilities toSustain the Application of InformationTechnology Governance in HealthcareInstitutions. journals.sagepub.com/home/sgo, 2-10.

- Shofwatunnida, A. (2021). Stroke dan Gaya Hidup. *Jurnal Epidemiologi Kesehatan Komunitas* 3 (2), 2018, 54-62, 1.
- Shouwen Ji1, a. b. (2020). Research on core competitiveness of Chinese retail industry based on O2O. *Advanced Materials Research Online:2013-10-31* ISSN: 1662-8985, Vols. 834-836, pp 2017-2020, 5.
- Sitasari, N. W. (2022). Mengenal Analisa Konten dan Analisa Tematik dalam Penelitian Kualitatif. *Forum Ilmiah Volume 19 Nomor 1 Januari 2022*, 78.
- SS, T. (2012, Januari 6). <https://breath4justice.wordpress.com/>. Retrieved from <https://breath4justice.wordpress.com/>: <https://breath4justice.wordpress.com/>
- Suprana, M. G. (2022, 1 4). <https://www.vobis.io>. Retrieved from <https://www.vobis.io>: <https://www.vobis.io>
- Suter, C. (2016, 1 9). <https://www.groundlevel-consulting.com/article/8259-10-core-business-elements>. Retrieved from <https://www.groundlevel-consulting.com/article/8259-10-core-business-elements>: <https://www.groundlevel-consulting.com/article/8259-10-core-business-elements>
- Thabroni, G. (2022, 04 27). <https://serupa.id/metode-penelitian-deskriptif-kualitatif-konsep-contoh/>. Retrieved from <https://serupa.id/metode-penelitian-deskriptif-kualitatif-konsep-contoh/>: <https://serupa.id/metode-penelitian-deskriptif-kualitatif-konsep-contoh/>
- Themes, A. (2020, 12 27). <https://www.bp-creator.com/2020/12/27/menentukan-bisnis-inti-core-business/>. Retrieved from <https://www.bp-creator.com/2020/12/27/menentukan-bisnis-inti-core-business/>: <https://www.bp-creator.com/2020/12/27/menentukan-bisnis-inti-core-business/>
- Uhing, S. H. (2019). Faktor-faktor Loyalitas Pegawai DI Inas Pendidikan Daerah Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA vol 7 No 1*, 672.
- Vierda, A. (2023, 2 17). <https://wikistatistika.com/teknik-analisis-data/kualitatif/>. Retrieved from <https://wikistatistika.com/teknik-analisis-data/kualitatif/>: <https://wikistatistika.com/teknik-analisis-data/kualitatif/>
- wikimediaproject. (2023, 2 11). https://id.wikipedia.org/wiki/Praktik_terbaik. Retrieved from https://id.wikipedia.org/wiki/Praktik_terbaik: https://id.wikipedia.org/wiki/Praktik_terbaik
- wikipedia. (2023, 03 23). <https://id.wikipedia.org>. Retrieved from <https://id.wikipedia.org>: <https://id.wikipedia.org>
- Yansens, C. (2023). *tanyadigital.com*. Retrieved from *tanyadigital.com*: <https://tanyadigital.com/content-analysis-adalah/>
- Yulihardi, A. (2019). Ketersediaan sarana prasarana, kompetensi kerja dan iklim organisasi dalam mempengaruhi kinerja perawat di rumah sakit jiwa (RSJ) Puti Bungsu Padang. *Eko dan Bisnis (Riau Economics and Business Review)*, 488.
- Zook, C. (2007, 4 1). <https://hbr.org/2007/04/finding-your-next-core-business>. Retrieved from <https://hbr.org/2007/04/finding-your-next-core-business>: