

Surabaya, 30 Desember 2024

Nomor : 103/ RSMU/PNHK/XII/2024
Lampiran : 1 (satu) Bendel
Perihal : KAK Rencana Peningkatan Penjualan Membership RSMU

Yth. Dyan Kartika S.KM
GM Umum & HRD
di tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan program kerja promosi di tahun 2025, Setelah acara Launching Membership RSMU, bersama ini kami sampaikan Kerangka Acuan Kegiatan peningkatan Penjualan Membership RSMU, sebagaimana terlampir.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,



Yonita Eka S.
Manager Pemasaran & Hubungan Kemitraan

I. LATAR BELAKANG

Rumah Sakit Mata Undaan memiliki komitmen untuk terus memberikan pelayanan terbaik dan prosedur medis terbaru kepada masyarakat. Dengan berbagai macam promo dan pelayanan kesehatan mata terbaik. Sehubungan dengan dilangsungkannya kegiatan launching pada awal desember kemarin. Dalam upaya meningkatkan pelayanan kesehatan yang berkualitas dan terjangkau, Rumah Sakit Mata Undaan meluncurkan kartu membership sebagai bentuk komitmen kami untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

Sejalan dengan visi menjadi rumah sakit yang unggul, kami meluncurkan kartu membership untuk memfasilitasi akses kesehatan yang lebih mudah dan efektif." Dengan rencana peningkatan penjualan ini, diharapkan Branding & target dari membership ini bisa tercapai dan menjadi awarness bagi seluruh lapisan masyarakat untuk bisa digunakan dalam mendapatkan layanan kesehatan mata di Rumah Sakit Mata Undaan. Kami meluncurkan kartu membership untuk memberikan kemudahan akses ke layanan kesehatan berkualitas, diskon spesial, dan prioritas pelayanan dengan kartu membership, kami berharap dapat meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pasien dalam mengakses layanan kesehatan di Rumah Sakit Mata Undaan.

II. TUJUAN

a) Tujuan Umum

- Meningkatkan Jumlah Kunjungan RS Mata Undaan.
- Meningkatkan posisi pasar.
- Meningkatkan diferensiasi merek.
- Meningkatkan kemampuan bersaing.
- Meningkatkan pengaruh di industri kesehatan.
- Menambah Jumlah pasien yang bergabung menjadi member

b) Tujuan Khusus

- Memperkenalkan Kartu Membership kepada pasien dan masyarakat luas.
- Menarik perhatian masyarakat dan calon pasien melalui paket membership.
- Menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat dan pasien loyal.
- Meningkatkan jumlah pasien yang tertarik untuk memiliki kartu membership

III. SASARAN

Sasaran dalam peningkatan penjualan membership ini adalah perusahaan rekanan, komunitas sehat, marketplace, influencer dan pasien loyal RSMU

IV. STRATEGI PENCAPAIAN

a) Metode Pelaksanaan

Kegiatan peningkatan penjualan ini dilakukan dengan format join selling dan comission service bagi sub selling yang di ajak bekerja sama, dengan memberikan beberapa media promosi pemasaran:

- Promosi member get member: Tawarkan free pemeriksaan.
- Program Afiliasi : memberikan voucher setiap 1 member terjual.
- Kampanye Iklan: Iklan di media sosial, Google Ads, dan media lokal.
- WhatsApp Business: Promosikan membership melalui WhatsApp.

b) Rincian Kegiatan

Nama Kegiatan : Peningkatan Penjualan “Undaan Vision Membership”
Tanggal & Waktu : 1 Januari 2025 - 31 Desember 2025
Metode pelaksanaan : Terlampir dalam table dibawah ini

NO	METODE KEGIATAN	PERIODE	KETENTUAN KEGIATAN	LOKASI																																																
A.	OFFLINE																																																			
	1. Open Table In-House	Januari – Juni 2025	<p>Open Table khusus setiap hari dengan jadwal berikut:</p> <p>Target perolehan member melalui kegiatan ini: 600 pasien</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>NO</th> <th>WAKTU</th> <th>SEN</th> <th>SEL</th> <th>RAB</th> <th>KAM</th> <th>JUM</th> <th>SAB</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.</td> <td>09.00-11.00</td> <td>ANDRE</td> <td>BIMO</td> <td>ANDRE</td> <td>BIMO</td> <td>BRAM</td> <td>PP6/MP1</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>11.00-13.00</td> <td>NAILA</td> <td>SALMA</td> <td>NAILA</td> <td>SALMA</td> <td>MD7</td> <td>MP1</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>13.00-19.00</td> <td>MD7</td> <td>MD7</td> <td>MD7</td> <td>MD7</td> <td>MD7</td> <td>OFF</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>13.00-15.00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>MP3</td> </tr> <tr> <td>5.</td> <td>15.00-17.00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>SP1</td> </tr> </tbody> </table>	NO	WAKTU	SEN	SEL	RAB	KAM	JUM	SAB	1.	09.00-11.00	ANDRE	BIMO	ANDRE	BIMO	BRAM	PP6/MP1	2.	11.00-13.00	NAILA	SALMA	NAILA	SALMA	MD7	MP1	3.	13.00-19.00	MD7	MD7	MD7	MD7	MD7	OFF	4.	13.00-15.00						MP3	5.	15.00-17.00						SP1	Di area pintu masuk Lobby GMS, RS Mata Undaan
NO	WAKTU	SEN	SEL	RAB	KAM	JUM	SAB																																													
1.	09.00-11.00	ANDRE	BIMO	ANDRE	BIMO	BRAM	PP6/MP1																																													
2.	11.00-13.00	NAILA	SALMA	NAILA	SALMA	MD7	MP1																																													
3.	13.00-19.00	MD7	MD7	MD7	MD7	MD7	OFF																																													
4.	13.00-15.00						MP3																																													
5.	15.00-17.00						SP1																																													
	2. Pameran	Bulan Februari dgn Womanblitz	Join activity open table ,pemeriksaan dan juga selling membercard	TBA																																																
	3. Pameran Pendidikan EF	Bulan Mei 2025	Event english spelling bee dengan EF Kayoon, Open table dengan pemeriksaan mata dan juga selling membercard	EF Kayoon																																																

	4. Pameran Jawapos/Education	Bulan Agustus 2025	Event tahunan jawapos (opsional) atau dengan join event edu expo di agustus open table/space pameran, pemeriksaan dan melakukan branding membership dan meningkatkan penjualan	TP 6
	5. Pameran Hospex	Bulan Nov 2025	Join dengan PERSI untuk pameran kesehatan, open space untuk pameran, pemeriksaan mata dan selling membercard	Grand City
	6. Kemitraan dengan Agen	Larisaa clinic & Atlas	Bekerjasama dengan pemasangan tripod banner membership, dan memberikan paket tambahan untuk member kemitraan	Larissa & Atlas
B.	ONLINE			
	1. Listing di Ecommerce			
	• Bibli	Januari/februari	Pembelian member melalui bibli masuk dalam pembelian voucher (ketentuan harga voucher akan di jadwalkan meeting dengan bibli)	Aplikasi bibli
	2. Online Ads	Jan, Apr, Jul, Okt	Iklan rutin di sosial media, Live streaming	IG&FB
	3. Website Optimization	Jan, Apr, Jul, Okt	Menyiapkan laman khusus untuk membership	Website RSMU & Aplikasi bersamamu

V. TARGET KEGIATAN

1. Target Waktu

Kegiatan ini dapat terlaksana pada periode 1 Januari – 31 Desember 2025.

2. Target Hasil

- Target kegiatan Offline: Mencapai 600-member baru.
- Target kegiatan Offline: Mencapai 400-member baru.

VI. Rencana Anggaran

No	KEBUTUHAN	Harga Satuan	Jumlah	Total Biaya
1	Kegiatan Offline			
	• Open Table in-house (6 bulan)			
	1. Brosur (rim)	Rp 650.000	1	Rp 650.000
	2. Dekorasi (<i>standee</i>)	Rp 1.000.000	1	Rp 1.000.000
	3. Refreshment	Rp 1.000.000	1	Rp 1.000.000
	4. Cetak cover & kartu	Rp 500.000	1	Rp 500.000
	• Pameran (sesuai jadwal & lokasi pelaksanaan)	<i>(pengajuan terpisah)</i>		<i>(pengajuan terpisah)</i>
2	Kegiatan Online			
	• Iklan di media social & Meta Ads	<i>Pengajuan terpisah (masuk di budget promosi bulanan)</i>		<i>Pengajuan terpisah (masuk di budget promosi bulanan)</i>
	• Listing di Blibli			
	TOTAL			Rp 3.150.000

VII. Pencatatan Laporan dan Evaluasi Kegiatan

Bentuk evaluasi dan laporan kegiatan akan dilakukan dalam periode sebagai berikut :

- Evaluasi bulanan: dilakukan setiap akhir bulan dan direkap dalam perioder 1 semester
- Laporan kegiatan akan dibuat dalam periode 1 tahun atau hingga 29 Desember 2025.

VIII. PENUTUP

Demikian kami sampaikan Kerangka Acuan Kegiatan yang dimaksud, sebagai pedoman dalam pelaksanaan kegiatan sehingga lebih terarah dan mudah dalam evaluasinya. Atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih.

Surabaya, 30 Desember 2024

Disiapkan oleh

Mengetahui,



Andreas Eko Julianto

Marketing Executive & Liaison Officer

Yonita Eka S., S.os

Manager Pemasaran & Hubungan Kemitraan
RS.Mata Undaan