

Surabaya, 11 Januari 2024

Nomor : 13/RSMU/PHK/II/2024
Hal : Laporan Perjalanan Dinas ke Banjarmasin

Kepada : Yth. Ibu Dyan Kartika S.KM
Di tempat

Dengan hormat,

Bersama ini, kami sampaikan Laporan Pelaksanaan Kunjungan Dinas Staf Marketing (Andre) Ke Banjarmasin, mohon dapat diterima dan dikoreksi.

Demikian Laporan ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,



Yonita Eka S.Sos
Manager Pemasaran & Hubungan Kemitraan
RS Mata Undaan Surabaya

I. PENCATATAN DAN LAPORAN EVALUASI KEGIATAN

NO.	DAFTAR KUNJUNGAN	DOKUMENTASI KUNJUNGAN	PROFIL PERUSAHAAN/ DOKTER/SEKOLAH	RESPON KERJASAMA LANJUTAN	KENDALA	LANGKAH SELANJUTNYA
1	<p>23 Januari</p> <p>Grand Eye Clinic</p> <p>Jl.Anang Adenasi 2A</p> <p>Bertemu dr.Agus F Razak, SpM</p>		<p>klินิก spesialis mata milik dokter senior Banjarmasin dr.Agus Razak,Sp.M</p>	<p>Akan kirim lagi px lasik dan akan selalu di sapa lewat wa untuk promo dan paket lain</p>	<p>Terbiasa kirim ke Surabaya Eye Center, fee RSMU lebih sedikit dibanding klinik SEC (diatas 1,7jt)</p>	<p>Akan inform lagi melalui wa untuk rujukan pasien ke RS Mata Undaan. Dan dr.Agus merasa senang karena ada kunjungan marketing RS Mata Undaan ke BJM. Dan dr. Agus berencana buat klinik besar dan mengajak RS.Mata Undaan Untuk bekerjasama membuka lasik di BJM dan mungkin klinik menjadi pusat rujukan lasik</p>
2	<p>23 Januari</p> <p>RSI Sultan Agung Komplek Citra Graha Jl. A yani KM 17</p> <p>Bertemu dr.Helen Nguda,SpM</p>		<p>RSI Sultan Agung dr.Helen Nguda,Sp.M</p>	<p>Sudah kirim px di bulan september dan akan selalu kirim px lasik dan akan selalu memberikan Informasi tentang layanan di RSMU dan jika ada promo yg berlangsung tentang LASIK</p>	<p>Beberapa bulan dokter susah di hubungi untuk komunikasi dan sekarang sudah memiliki kontak baru untuk bisa berkomunikasi</p>	<p>Chat WA untuk kelanjutan dan dr.Helen sempat kaget karena marketing RS.Mata Undaan berkunjung ke BJM, dr Helen juga sempat menyampaikan sesuatu,kalau kunjungan ke dokter luar jawa harus di lakukan sebagai bukti kalau RS tidak hanya berharap pasien dari luar jawa tapi juga menyapa langsung dokter tersebut</p>

3	<p>24 Januari iradio JI. Gatot Subroto II</p>		Radio	Talkshow sudah berlangsung 4 pendengar bertanya tentang smile pro dan akan di share untuk promo	hanya chat saja dalam talkshow	akan di lanjutkan blast wa untuk pendengar di bantu oleh tim radio untuk share wa pendengar dan akan blast untuk layanan rumah sakit
4	<p>24 Januari Klinik Mata Borneo JI.Letjen S Parman No.74 Bertemu dr.Hasna retnawati SpM Pemilik klinik</p>		dr.Hasna Retnawati,Sp.M	Bersedia kirim px meskipun pernah kirim ke RS Ciputra dan dr helen menyampaikan jika rs mata undaan memberikan fee dokter sama dengan ciputra akan lebih baik, dr Hasna juga mempersilahkan untuk titip brosur di klinik borneo	Masalah Fee, compare dgn RS Ciputra (2,5jt/pasien)	<p>Dalam kunjungan ini ngobrol panjuang dengan dokter hasna yang termasuk anggota PERDAMI, Dimana dokter merasa kaget ada kunjungan jauh” ke BJM. Dr hasna selalu kirim pasien lasik ke SEC dan Ciputra, dokter juga cerita kalau pasien yang seharusnya di lakukan tindakan di Surabaya malah di kirim ke Jakarta oleh ciputra. Dan saya sudah menjelaskan lengkap jika RS.Mata Undaan siap untuk menerima pasien kiriman dari dr Hasna, dan akan selalu Chat WA untuk kelanjutan</p>

5	<p>24 Januari Klinik dr. Hamdanah,Sp.M Jl. Belitung KLaut No.15</p>		<p>Klinik dr.Hamdanah,S p.M. dokter senior Banjarmasin</p>	<p>Bersedia kirim pasien untuk smilepro,dan sudah sering kirim px ke rsmu</p>	<p>Terbiasa langsung berhubungan dengan dr. Soedjarno, Sp.M</p>	<p>Dr Hamdanah juga kirim pasien ke undaan hanya saja beliau menghubungi ke dr. Soedjarno. Dan waktu kunjungan saya sampaikan jika mengirim pasien tolong disertakan surat pengantar dari dokter hamdanah dan dokter bersedia untuk itu. Juga dokter hamdanah bilang jika pasien di BJM ini banyak yang ingin lasik karena di BJM blm ada untuk lasik dengan alat terbaru, semoga kunjungan ini bisa memiliki hasil baik dari respon positif dokter yang dikunjungi untuk selanjutnya akan info tlp untuk kelanjutan.</p>
6	<p>25 Januari RS Sari Mulia Jl. P. Antasari No.139 Bertemu dr.Nerrisa Tamara,SpM</p>		<p>dr. Nerrisa Tamara,Sp.M di poli mata</p>	<p>Bersedia kirim pasien untuk lasik ke RSMU</p>	<p>Untuk dokter hanya belum terinfokan secara langsung karena belum ada yang menghubungi dan berkunjung,dr hanya tau saja,dan kebetulan sempat berbincang lama ,dr bercerita juga mengenal dr TY ,</p>	<p>Dr Nerrisa bersedia untuk kirim pasien ke RSMU dan kami Akan Info kelanjutan</p>

8	<p>25 JANUARI Klinik Kinibalu Jl. Kinibalu No.35 Bertemu Direktur Klinik dr.Dini Aulia</p>		<p>Klinik Umum dan Mata dr.Dini Aulia Direktur Klinik</p>	<p>Bersedia Kirim pasien dan di persilahkan untuk titip brosur</p>	<p>Dr dini direktur klinik kinibalu yang terdapat klinik mata di lantai 2. dr dini awalnya hanya mengerti saja tentang rs mata undaan dan blm tahu jika ada alat lasik terbaru dan tercanggih Tidak bisa bertemu dr karena Kamis khusus operasi</p>	<p>Dr dini merasa senang kami berkunjung ke klinik kinibalu, dan kebetulan dr dini adalah dr yang bertugas untuk kedinasan di bagian gigi dan dr dini bersedia mengarahkan pasien kedinasan untuk lasik ke RSMU lewat klinik kinibalu, klinik kinibalu sangat senang termasuk list klinik yang kami kunjungi. Dan kami juga berkesempatan untuk menitipkan brosur lasik dan aesthetic kami, untuk selanjutnya tetap komunikasi tentang pasien yang akan lasik</p>
9	<p>25 Januari Klinik Kinibalu Jl. Kinibalu No.35 Bertemu Marketing</p>		<p>Klinik Umum dan Mata Mba Putri Marketing</p>	<p>Membantu untuk pengajuan pasien lasik dengan referal fee</p>	<p>Belum mengenal RSMU</p>	<p>Mba putri sebagai marketing juga akan membantu promosikan lasik kepada pasien mata yang melewati klinik ataupun tidak, dan mba putri antusias untuk promokan lasik di RSMU karena adanya fee. Untuk lanjutan akan komunikasi lanjutan</p>

10	<p>25 Januari Mata Spesialis Jl. Pangeran Hidayatullah Bertemu Ibu Hani</p>		<p>Klinik Spesialis Mata dengan dokter senior dr.Jerry</p>	<p>Pernah kirim pasin ke RSMU untuk lasik</p>	<p>Info fee rujukan disampaikan saat dikunjungi, diharapkan setelah ada fee akan selalu kirim pasien ke RSMU</p>	<p>Kunjungan ini ingin bertemu dr jerry dan tidak bisa bertemu karena dr jerry ijin tidak praktek, dan di temui oleh ibu hani direktur klinik Matta specialist. Bu hani sangat senang karena di kunjungi langsung oleh kami, beliau bertanya banyak mengenai RSMU, Dan beliau akan komunikasikan ke dr dan optic untuk kirim pasien jika ingin lasik bebas kaca mata ke RSMU akan Komunikasi lanjutan</p>
11	<p>26 Januari RSUD Ulin BANJARMASIN Bertemu dr. Agus Susilo</p>	<p>Tidak ada foto</p>	<p>dr. Agus Susilo Susanto</p>	<p>Pernah kirim pasien untuk lasik dan selalu kirim ke RSMU</p>	<p>Tidak bisa di temui dan tertunda beberapa kali, karena beliau ada diskusi ilmiah sampe sore</p>	<p>Dr Agus sangat welcome waktu di chat wa tapi sayangnya tidak bisa bertemu karena ada rapat dan tidak ada info lanjutan dari dokter</p>
12	<p>23 Januari RS Bhayangkara Banjarmasin Jl.A. yani KM 2 Bertemu dr Ali Faisal,SpM</p>	<p>Tidak ada foto (karena ditemui sambil terburu- buru)</p>	<p>Dr. Ali Faisal</p>	<p>Dokter akan kirim pasien untuk lasik dan juga layanan mata lain nya yang tidak ada di banjarmasin</p>	<p>Tidak bisa bertemu lama karena ada pasien banyak jadi hanya bicara sebentar</p>	<p>Dokter siap untuk kirim pasien ke RSMU dan dokter sudah mengetahui layanan lasik di RSMU</p>

NO.	II. HASIL EVALUASI KUNJUNGAN SECARA UMUM:
1.	Secara demografi: Untuk Banjarmasin adalah kota yang berkembang dengan banyaknya klinik mata dan kunjungan di lakukan ke 8 klinik dan rumah sakit di wilayah Banjarmasin tengah juga banjarbaru dan antusias warga untuk kesehatan mata, Banjarmasin menjadi kota tujuan untuk berobat di kalimantan selatan termasuk Kalimantan tengah yaitu kota Palangkaraya.
2.	Secara pangsa pasar: secara pangsa pasar sangat bagus karena kebanyakan masyarakat ingin sekali melanjutkan karir dalam kedinasan, Informasi yang di dapat dari kunjungan dokter penanganan lasik belum ada di banjarmasin dan pasien di arahkan utamanya ke Surabaya (flight lebih cepat dan murah) dan ke Jakarta. Ada keinginan dari dr. Agus Razak SpM yang ingin membuka klinik pusat Informasi LASIK di Banjarmasin.
3.	Secara minat (<i>demand</i>) untuk kesehatan mata: sangat bagus, dan Banjarmasin selalu melirik Surabaya untuk kesehatan mata ,karena jarak hanya membutuhkan waktu 1 jam di banding jakarta, dan minat sangat tinggi untuk kesehatan mata dan terbebas dari kacamata. Harapannya, kunjungan ini bisa dipeluas ke area Kalimantan timur

III. REALISASI ANGGARAN BIAYA

NO.	KEBUTUHAN	PENGAJUAN	REALISASI
1.	Akomodasi		
	<ul style="list-style-type: none"> Estimasi Tiket pesawat 23 Januari 2024, pk 06.00 WIB (citilink) 	Rp 1.053.000	Rp 1.053.000
	<ul style="list-style-type: none"> Estimasi Tiket pesawat 26 Januari 2024, pk 17.00 WIB (Airjet) 	Rp 810.000	Rp 810.000
	<ul style="list-style-type: none"> Penginapan (Hotel 88 Banjarmasin, C/I 23/01/24 – C/O 26/01/24) 	Rp 1.080.000	Rp 1.080.000
	<ul style="list-style-type: none"> Transportasi 	Rp 800.000	Rp 629.000
2.	Biaya Perjalanan Dinas (BPD)		
	<ul style="list-style-type: none"> Uang Makan 	Rp 400.000	Rp 800.000
	<ul style="list-style-type: none"> Uang Saku 	Rp 1.800.000	Rp 760.000
3.	Promosi		
	<ul style="list-style-type: none"> Paket Talkshow & 30 adlibs i radio Banjarmasin 	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
	<ul style="list-style-type: none"> Souvenir RSMU & oleh2 	Rp 1.500.000	Rp 550.000
	Total	Rp 12.443.000	Rp 10.682.000

Demikian Laporan Kunjungan Dinas ini kami buat agar dapat menjadi bahan evaluasi untuk rencana marketing selanjutnya.

Hormat kami,

Disusun oleh,



Andreas Eko Julianto
Marketing Executive & Liaison Officer

Mengetahui,



Yonita E. S. Sos
Manager Pemasaran & Hubungan Kemitraan

