



RUMAH SAKIT ISLAM YOGYAKARTA PDHI

STRATEGI DAN TAKTIK “PARAMEDIS” DALAM MENAVIGASI KONTRAK RUMAH SAKIT UNTUK MEMINIMALISASI RISIKO HUKUM

KATEGORI:

Leadership And Management

DITULIS OLEH:

RIZKI ABU AMAR



Rumah Sakit Islam Yogyakarta PDHI
Jln. Solo Km. 12,5 Kalasan Sleman Yogyakarta Telp. (0274) 498000 (hunting),
(0274) 498464 (fax), hot line: 085290000800,
E-mail: humas@rsiypdhi.com Website: www.rsiypdhi.com



RSIY PDHI

RUMAH SAKIT ISLAM YOGYAKARTA PDHI

Jl. Solo Km 12,5 Kalasan, Sleman, Yogyakarta

Telepon (0274) 498000, faksimile (0274) 498464

Website : www.rsiypdhi.com, email : humas@rsiypdhi.com



LEMBAR PENGESAHAN

Judul makalah : Strategi dan Taktik “Paramedis” dalam Menavigasi Kontrak Rumah Sakit untuk Meminimalisasi Risiko Hukum

Kategori : Leadership And Management

Penulis/ Peneliti : Rizki Abu Amar

Nomor telepon : 085643936226

Alamat email : rizkiamar30@gmail.com

Disahkan oleh:

Direktur

Rumah Sakit Islam Yogyakarta PDHI,



dr. H. Bima Achmad Bina Nurutama, M.P.H.

RSIY PDHI

**STRATEGI DAN TAKTIK “PARAMEDIS”
DALAM MENAVIGASI KONTRAK RUMAH SAKIT
UNTUK MEMINIMALISASI RISIKO HUKUM**

ABSTRAK

Rumah sakit sebagai entitas bisnis dan pelayanan kesehatan sebagai bentuk tanggung jawab sosial menghadapi tantangan unik dalam pengaturan kontrak, yang mencakup berbagai aspek operasional, pelayanan atau penunjang pelayanan yang terkait dan mitra bisnis lainnya. Karenanya sebagai upaya dalam mencapai kesuksesan jangka panjang, rumah sakit perlu memastikan kepatuhan hukum, meningkatkan efisiensi operasional, dan melindungi diri dari potensi risiko hukum yang mahal. Tulisan ini mengeksplorasi strategi dan taktik menavigasi kontrak konteks rumah sakit yang dirumuskan dengan : “Pahami kebutuhan; Amati calon mitra; Rancang tim khusus; Analisis kepatuhan hukum; Manajemen risiko; Efektif negosiasi; Dokumentasi dan pelaporan; Implementasi kontrak; Standar penilaian” yang penyebutannya disingkat dengan “PARAMEDIS”. Rumusan ini merupakan strategi dan taktik dalam menavigasi kontrak untuk membantu rumah sakit mencapai kesuksesan jangka panjang dalam mengelola kontrak dan memberikan perlindungan atas risiko hukum.

LATAR BELAKANG

Rumah sakit merupakan institusi pelayanan kesehatan yang kompleks. Sehingga dalam upaya untuk menjalankan aktivitasnya, rumah sakit acapkali harus bekerja sama dengan berbagai pihak eksternal yang mencakup aspek operasional rumah sakit, pelayanan atau penunjang pelayanan yang terkait dan mitra bisnis lainnya. Rumah sakit juga dihadapkan dalam kondisi keuangan yang ketat, biaya yang meningkat dan persaingan yang intens. Kontrak yang tidak efisien atau tidak menguntungkan dapat membebani rumah sakit dan mengganggu kemampuan dalam memberikan pelayanan berkualitas sebagai tanggung jawab sosial. Rumah sakit dalam menjalankan aktivitasnya harus tunduk pada ketentuan yang ketat dan dinamis. Kontrak-kontrak yang ada di rumah sakit dituntut untuk selalu bisa secara kontinyu menyesuaikan dengan ketentuan dan kebutuhan aktivitas rumah sakit.

Strategi dan taktik menavigasi kontrak merupakan langkah nyata untuk meminimalisasi risiko hukum yang dapat muncul dalam berbagai bentuk, termasuk pelanggaran privasi pasien, gugatan sengketa medis, pembatalan kontrak yang tidak memadai, ketidakpatuhan terhadap regulasi, ketidakpatuhan terhadap persyaratan kontrak, pengawasan dan pelaporan yang tidak memadai. Strategi dan taktik ini mencakup pemahaman tentang regulasi atau aturan main secara mendalam, kebutuhan rumah sakit, tujuan finansial. Pentingnya strategi dan taktik dalam menavigasi kontrak dalam konteks rumah sakit tidak hanya memastikan aktivitas yang lancar tetapi juga berkontribusi pada pelayanan yang lebih baik kepada pasien dan pemeliharaan keuangan yang sehat. Karenanya pemahaman yang baik tentang strategi dan taktik ini sangat penting bagi manajemen rumah sakit dan semua pihak yang terlibat dalam proses kontrak. Sun Tzu menjelaskan pentingnya strategi dan taktik *“Strategy without tactics is the slowest route to victory. tactics without strategy is the noice before defeat”* (strategi tanpa taktik adalah jalan paling lambat menuju kemenangan, taktik tanpa strategi adalah keributan sebelum kekalahan). Karenanya dalam menavigasi kontrak strategi dan taktik harus bekerja bersama-sama, seperti dua sisi mata uang yang menyatu untuk menciptakan nilai, tanpa strategi yang kuat taktik akan terasa hampa dan tidak memiliki arah yang jelas, sebaliknya tanpa taktik yang efektif strategi hanya akan menjadi rencana di atas kertas tanpa kemampuan untuk dijalankan, keduanya harus saling berkolaborasi agar tujuan menavigasi kontrak dapat berhasil.

TUJUAN

Dalam dunia bisnis yang bergerak cepat, kesepakatan dibuat setiap hari. Kesepakatan yang tertulis ini dalam pandangan hukum dikenal sebagai kontrak, pembuatan kontrak sering kali melibatkan beberapa pihak dan atau tim yang berbeda dan dapat memengaruhi pengaturan, operasi, dan hubungan antar pihak. Mengetahui bahwa hampir tidak mungkin melacak setiap kontrak, persyaratan di dalamnya, dan bagaimana hal tersebut akan berdampak pada aktivitas rumah sakit baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, adalah hal yang penting untuk memiliki strategi dan taktik menavigasi kontrak.

Secara mendasar, kontrak muncul dikarenakan terdapatnya perbedaan kepentingan antar pihak yang terkait. Dalam perumusan relasi yang bersifat kontraktual ini masing-masing pihak akan mengupayakan terciptanya poin-poin kesepakatan yang menjadi titik temu bagi kepentingan yang diinginkan. Pendek kata, kontrak dalam konteks rumah sakit secara umum dimulai dari titik yang

berbeda dalam kepentingan yang didamaikan dalam kontrak. Dalam kontrak yang ditandatangani, perbedaan yang ada diakomodasi untuk kemudian dirangkai dengan perangkat hukum agar bersifat mengikat. Dalam hal ini, keadilan dan kepastian akan digapai ketika perbedaan kepentingan antar pihak terakomodasi dalam mekanisme relasi yang bersifat kontraktual dan berjalan dengan proporsional.

Relasi yang mengikat pihak-pihak dalam kontrak secara umum didasarkan kebutuhan mereka untuk saling bertukar kepentingan. Roscoe Pound menjelaskan makna “kepentingan” atau “*interest*” sebagai “*a demand or desire which human beings, either individually or through groups or associations seek to satisfy*” (suatu tuntutan maupun hasrat yang merupakan hal manusiawi untuk mencari kepuasan secara individu maupun kelompok atau asosiasi dalam hubungan yang terjadi). Berkat relasi bisnis yang ada, proses tukar kepentingan tertuang dalam kontrak sebab “setiap langkah dalam bisnis merupakan langkah hukum”. Adagium ini menjadi pondasi dasar yang wajib diperhatikan oleh seluruh pihak di rumah sakit terutama yang terlibat dalam proses pembuatan kontrak.

Tujuan utama rumah sakit adalah memberikan pelayanan yang berkualitas tinggi kepada pasien. Karenanya menavigasi kontrak dengan strategi dan taktik yang baik dapat membantu dalam mengamankan sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan ini.

LANGKAH-LANGKAH

Dalam menavigasi kontrak, strategi dan taktik dirumuskan dengan : “Pahami kebutuhan; Amati calon mitra; Rancang tim khusus; Analisis kepatuhan hukum; Manajemen risiko; Efektif negosiasi; Dokumentasi dan pelaporan; Implementasi kontrak; Standar penilaian”, dalam penyebutannya disingkat “PARAMEDIS” yang diuraikan sebagai berikut :

Pahami Kebutuhan

Identifikasi kebutuhan spesifik rumah sakit berdasarkan karakteristik (tipe, jenis, lokasi dan populasi yang dilayani), identifikasi digunakan untuk menentukan prioritas kebutuhan berdasarkan urgensi dan dampaknya terhadap pelayanan pasien dan keuangan rumah sakit. Identifikasi ini akan memudahkan dalam menentukan jenis kontrak yang paling cocok dengan kebutuhan rumah sakit.

Amati Calon Mitra

Pengamatan dilakukan oleh Tim Penapisan yang bertugas untuk mengevaluasi, memeriksa, dan menyaring informasi, data, atau prospek dengan tujuan memilih mitra kontrak yang meliputi: identifikasi untuk menentukan calon mitra kontrak potensial yang paling sesuai dengan karakteristik rumah sakit; evaluasi kemampuan dan pengalaman calon mitra kontrak dalam bidang yang relevan untuk kerjasama yang diinginkan, serta rekam jejak dalam kerjasama yang serupa atau kerjasama sebelumnya; penyesuaian nilai-nilai antara rumah sakit dengan calon mitra kontrak, kecocokan kedua belah pihak berpengaruh terhadap sejauh mana kerjasama akan berhasil.

Rancang Tim Khusus

Personel Tim disesuaikan dengan jenis kontrak yang ingin dikerjasamakan, personel tim ini diketuai oleh PIC (*Person In Charge*) kontrak yang bertanggung jawab untuk merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi strategi dan taktik kontrak.

Analisis Kepatuhan Hukum

Teliti regulasi atau aturan main yang bertalian dengan aktivitas di sektor kesehatan khususnya rumah sakit, serta mitra kontrak yang terdiri dari badan hukumnya maupun jenis kegiatan usahanya.

Manajemen Risiko

Proses mengidentifikasi, mengevaluasi, mengendalikan, dan memitigasi risiko yang terkait dengan kontrak. Tujuannya adalah untuk meminimalkan potensi kerugian, meningkatkan peluang kesuksesan, dan memastikan bahwa semua pihak memahami dan mematuhi kewajiban mereka dalam kontrak tersebut.

Efektif Negosiasi

Pemilihan teknik negosiasi spesifik yang sesuai dengan situasi dan karakteristik calon mitra kontrak, sehingga dengan taktik tersebut dapat menyelesaikan perbedaan dan memunculkan kesepakatan yang menguntungkan.

Dokumentasi dan Pelaporan

Pastikan bahwa semua proses kontrak mulai dari tahapan pra kontrak, pelaksanaan kontrak, dan pasca kontrak terdokumentasi dan dilaporkan dengan baik. Metode "*Track Changes*" dapat

diterapkan dalam proses pra kontrak dan sekaligus berfungsi sebagai risalah pembahasan sebelum kontrak ditandatangani dan mengikat kedua belah pihak, metode ini akan mengelola revisi dan kolaborasi dengan lebih efisien, meningkatkan akurasi dokumen, dan memudahkan komunikasi dengan calon mitra, sehingga membantu mencegah perselisihan dan dapat dijadikan sebagai bukti dikemudian hari.

Implementasi Kontrak

Pastikan bahwa semua pihak yang terlibat dalam proses kontrak memahami dan mengikuti persyaratan kontrak yang telah disepakati secara tertulis dalam kontrak.

Standar Penilaian

Tetapkan kriteria penilaian yang jelas untuk memilih mitra kontrak, seperti biaya, kualitas mutu layanan, rekam jejak dan pengalaman, kemampuan finansial, kemampuan inovasi yang dapat memberikan nilai tambah, kepatuhan terhadap regulasi terkait.

HASIL

Penerapan strategi dan taktik "PARAMEDIS" sebagaimana diuraikan di atas memiliki sejumlah keuntungan, hal ini mencerminkan pentingnya menavigasi kontrak dalam konteks rumah sakit dengan karakter yang begitu teratur dan kompleks. Alasan paling mendasar pentingnya menavigasi kontrak karena rumah sakit beroperasi dalam kerangka hukum yang ketat dan dinamis, dengan berbagai regulasi atau aturan main yang wajib dipatuhi dan acapkali berubah. Rumah sakit sering harus menjalankan keseimbangan yang rumit antara aspek bisnis dan tanggung jawab sosial. Rumah sakit harus mencapai keberlanjutan keuangan namun tetap memberikan kualitas pelayanan kesehatan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Dengan strategi dan taktik ini, rumah sakit dapat memastikan bahwa semua kontrak yang dikelola mematuhi persyaratan hukum yang berlaku, ini tidak hanya menghindari sanksi hukum yang mahal, tetapi juga menjaga reputasi rumah sakit sebagai institusi yang melekat kepadanya fungsi sosial

Strategi dan taktik "PARAMEDIS" dalam menavigasi kontrak dapat mengoptimalkan pengeluaran dan efisiensi operasional, dengan strategi dan taktik ini dapat menghemat biaya yang signifikan, ini berarti lebih banyak sumber daya yang dapat dialokasikan untuk meningkatkan kualitas pelayanan pasien dan infrastruktur rumah sakit.

Dalam lingkungan pelayanan kesehatan yang sangat kompetitif, strategi dan taktik "PARAMEDIS" juga dapat membantu memperkuat posisi tawar rumah sakit dalam negosiasi dengan calon mitra. Hal ini dapat mencakup negosiasi harga yang lebih baik atau syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang lebih menguntungkan, yang pada gilirannya meningkatkan margin keuntungan rumah sakit.

Strategi dan taktik "PARAMEDIS" dapat mengoptimalkan hubungan dengan calon mitra dan pihak terkait lainnya. Dalam industri pelayanan kesehatan membangun hubungan yang baik dapat membuka peluang untuk kolaborasi, inovasi, dan pertumbuhan bisnis jangka panjang, sehingga kebutuhan dalam pengelolaan kesehatan terus terjamin keberlanjutannya. Karenanya penerapan strategi dan taktik "PARAMEDIS" dalam menavigasi kontrak di rumah sakit adalah kunci untuk kesuksesan jangka panjang, yang mencakup kepatuhan hukum, efisiensi operasional, peningkatan margin, pengembangan hubungan bisnis yang kokoh dan berkelanjutan, dan memberikan perlindungan risiko hukum.