

SYARIAH MARKETING BAGI RUMAH SAKIT

Written by dr.Sholihul Absor,MARS

Friday, 25 February 2011 08:06 - Last Updated Friday, 25 February 2011 08:27

<p> </p> <p class="MsoNormal" style="text-align: justify;">Kemarin saya menerima pesan via BBM yg mengomentari isi blog ini. Komentar ini masuk setelah sdr. Ubaid (yang membangun web ini, staf RS Muhammadiyah Gresik) memposting tampilan homepage web ini ke BBM. Isi pesannya seperti ini,"Alhamdulillah sy brsan bk situs blog dr.Absor ,byk inspirasi, betul pak era global ini hub.dokter dan px sarat transaksi bisnis, saya jual anda beli ..mhn dibr ulasan ttg marketing syariah versi dr.Absor utk rs.islam,krn markt.sya Syakir Sula msh umum tks". Pesan BBM ini dikirim oleh dr. Erika, direktur RS Achmad Dahlan, Kota Kediri.</p> <p class="MsoNormal" style="text-align: justify;">Terhadap tanggapan itu saya jawab jujur saja, kalau sayapun sedang belajar tentang syariah marketing. Walaupun demikian, saya mempunyai pendapat bahwa prinsip dari syariah marketing tidaklah jauh berbeda dari perkembangan definisi marketing yang update. Yaitu, marketing tidak hanya fokus pada pertukaran value dari inisiator (penjual) ke akseptor (pembeli) dan sebaliknya, tetapi ditekankan bahwa pertukaran itu terjadi dalam kondisi yang transparan, jujur, saling menguntungkan, dan saling percaya. Bahkan pembeli sendiri bisa jadi terlibat dalam aktivitas pemasaran. Pemahaman marketing yang baru ini dalam banyak tulisan disebut dengan berbagai istilah; spiritual marketing, marketing 3.0, marketing horizontal, maupun new wave marketing.</p> <p class="MsoNormal" style="text-align: justify;"></p> <p class="MsoNormal" style="text-align: justify;">Penulis bersama Syakir Sula (Pengamat Marketing dan Akuntansi Syari'ah) </p> <p class="MsoNormal" style="text-align: justify;">
</p> <p class="MsoNormal" style="text-align: justify;">Hermawan Kartajaya (guru marketing- penulis buku ◆syariah marketing◆ bersama Syakir Sula) dalam beberapa kesempatan mengaku bahwa konsep marketing yang baru ini banyak diinspirasi dari sifat Nabi Muhammad, yaitu Al Amin yang artinya orang yang dipercaya. Dia meyakini bahwa bisnis sekarang tidak bisa lagi dijalankan dengan cara mempengaruhi orang untuk membeli produk, apalagi dengan aksi tipu-tipu. Melainkan dengan membangun kepercayaan pembeli melalui pelayanan yang tulus, yang terpatri kuat dalam jiwa pemberi pelayanan dan tercermin dalam proses pelayanan.</p> <p class="MsoNormal" style="text-align: justify;">Dalam konteks rumah sakit, aplikasi konsep ini berupa transparansinya seluruh proses pelayanan. Pasien dengan jelas memahami perlakuan apa saja yang dia terima berikut konsekuensinya. Serta, semua tindakan dapat dipertanggung jawabkan indikasinya. Jika tidak perlu MRS (opname), ya tidak disuruh opname. Jika tidak memerlukan tindakan operasi, ya tidak dioperasi. Kalau cukup dengan obat yang ringan, kenapa diberi obat yang berlebihan, dan seterusnya. Tindakan medis merupakan kolaborasi

SYARIAH MARKETING BAGI RUMAH SAKIT

Written by dr.Sholihul Absor,MARS

Friday, 25 February 2011 08:06 - Last Updated Friday, 25 February 2011 08:27

(hasil diskusi dan kesepakatan) antara pasien dan petugas medis. Begitu juga dengan proses pelayanan non medis, semua dikerjakan tidak hanya agar pasien terpuaskan, tetapi dilakukan dengan hati yang tulus. </p> <p class="MsoNormal" style="text-align: justify;"> Dengan mengaplikasikan konsep syariah marketing ini, saya yakin tidak ada pasien yang tidak puas terhadap pelayanan di rumah sakit, apalagi sampai menuntut ke jalur hukum. Mudah mudahan pemahaman saya ini tidak salah dan memperkaya khasanah intelektual kita. Semoga.</p>