

ENTREPRENEURSHIP DALAM PELAYANAN KEBIDANAN

**Marlynda Happy Nurmalita Sari
Juliani Purba
Susanti Pratamaningtyas
Dina Dewi Anggraini
Safrina
Nurul Eko Widiyastuti
Ika Kania Fatdo Wardani
Nani Yunarsih**



GET PRESS INDONESIA

ENTREPRENEURSHIP DALAM PELAYANAN KEBIDANAN

Penulis :

Marlynda Happy Nurmalita Sari
Juliani Purba
Susanti Pratamaningtyas
Dina Dewi Anggraini
Safrina
Nurul Eko Widiyastuti
Ika Kania Fatdo Wardani
Nani Yunarsih

ISBN :

Editor : Dr. Neila Sulung, S.Pd., Ns., M.Kes.

Penyunting : Ilda Melisa, Amd.Kep

Desain Sampul dan Tata Letak : Atyka Trianisa, S.Pd

Penerbit : GET PRESS INDONESIA

Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

Redaksi :

Jln. Palarik Air Pacah No 26 Kel. Air Pacah
Kec. Koto Tangah Kota Padang Sumatera Barat

Website : www.getpress.co.id

Email : adm.getpress@gmail.com

Cetakan pertama, November 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan
dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT dalam segala kesempatan. Sholawat beriring salam dan doa kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW. Alhamdulillah atas Rahmat dan Karunia-Nya penulis telah menyelesaikan Buku Entrepreneurship Dalam Pelayanan Kebidanan ini.

Buku ini membahas Pengantar Entrepreneurship dalam Pelayanan Kebidanan, Identifikasi Peluang Bisnis dalam Bidang Kebidanan, Penetapan Harga dan Strategi Pemasaran dalam Pelayanan Kebidanan, Penerapan Teknologi dalam Praktik Kebidanan, Menerapkan Etika dalam Praktik Kebidanan sebagai Entrepreneur, Pelayanan Kebidanan Berbasis Bukti, Membangun Jaringan dan Kemitraan dalam Bisnis Kebidanan, Inovasi dalam Pelayanan Kebidanan.

Proses penulisan buku ini berhasil diselesaikan atas kerjasama tim penulis. Demi kualitas yang lebih baik dan kepuasan para pembaca, saran dan masukan yang membangun dari pembaca sangat kami harapkan.

Penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dalam penyelesaian buku ini. Terutama pihak yang telah membantu terbitnya buku ini dan telah mempercayakan mendorong, dan menginisiasi terbitnya buku ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat bagi masyarakat Indonesia.

Padang, November 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB 1 PENGANTAR ENTREPRENEURSHIP	
DALAM PELAYANAN KEBIDANAN.....	1
1.1 Pendahuluan	1
1.2 Entrepreneurship	1
1.2.1 Pengertian Entrepreneurship (Kewirausahaan)	1
1.2.2 Latar Belakang Entrepreneurship	4
1.2.3 Tujuan Entrepreneurship	6
1.2.4 Manfaat Entrepreneurship	6
1.2.5 Fungsi Entrepreneur	7
1.2.6 Prinsip Entrepreneurship	8
1.2.7 Pola Pikir Entrepreneur	9
1.2.8 Beberapa Entreprenur Pelayanan Kebidanan ..	10
DAFTAR PUSTAKA	15
BAB 2 IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS DALAM	
BIDANG KEBIDANAN.....	17
2.1 Pendahuluan	17
2.2 Dasar Teori Bisnis	18
2.3 Peluang Bisnis dalam Bidang Kebidanan	21
DAFTAR PUSTAKA	24
BAB 3 PENETAPAN HARGA DAN STRATEGI	
PEMASARAN DALAM PELAYANAN KEBIDANAN.....	25
3.1 Penetapan Harga	26
3.1.1 Definisi	26
3.1.2 Strategi Penetapan harga	27
3.1.3 Metode Penetapan Harga	28
3.2 Strategi Pemasaran Pelayanan Kebidanan	28
3.2.1 Pengertian Pemasaran	28
3.2.2 Strategi pemasaran	29
3.2.3 Tujuan Pemasaran	30
3.2.4 Peran Pemasaran Dalam Pelayanan Kesehatan	30

3.4.5 Lima komponen Utama dalam Promosi Jasa pelayanan Kesehatan Yaitu (4P 1C 1K).....	31
DAFTAR PUSTAKA	34
BAB 4 PENERAPAN TEKNOLOGI DALAM PRAKTIK KEBIDANAN.....	37
4.1 Pendahuluan.....	37
4.2 Pengertian Teknologi Tepat Guna	37
4.3 Manfaat Teknologi Tepat Guna	39
4.4 Fungsi Teknologi Tepat Guna.....	40
4.5 Teknologi Tepat Guna dalam Pelayanan Kesehatan dan Praktik Kebidanan	40
DAFTAR PUSTAKA	46
BAB 5 MENERAPKAN ETIKA DALAM PRAKTIK KEBIDANAN SEBAGAI ENTREPRENEUR	47
5.1 Pendahuluan.....	47
5.2 Kewirausahaan (<i>Entrepreneurship</i>)	48
5.3 Etika.....	48
5.3.1 Etika Dalam Praktik Kebidanan.....	48
5.3.2 Etika Pelayanan Kebidanan	50
5.3.3 Faktor – Faktor Yang Melandasi Etika.....	50
5.3.4 Etika Bisnis Dalam Kewirausahaan.....	50
5.3.5 Etika Bisnis Dan Profesionalisme Dalam Wirausaha	50
5.3.6 Norma Dan Etika Bisnis.....	51
5.4 ide peluang usaha kebidanan	51
5.4.1 Pijat Payudara	51
5.4.2 Pijat pasca persalinan	52
5.4.3 Pijat Oksitosin.....	52
5.4.4 Pijat Perineum.....	52
5.4.5 Yoga untuk wanita Hamil.....	53
5.4.6 Pijat Bayi	54
5.4.7 Spa bayi.....	55
DAFTAR PUSTAKA	56
BAB 6 PELAYANAN KEBIDANAN BERBASIS BUKTI (EVIDENCE BASED PRACTICE).....	57
6.1 Pendahuluan.....	57

6.2 Pengertian Evidence Based Practice Dalam Pelayanan Kebidanan.....	58
6.3 Tujuan <i>Evidence Based Practice</i> Dalam Pelayanan Kebidanan.....	59
6.4 Komponen Kunci <i>Evidence Based Practice</i> Dalam Pelayanan Kebidanan.....	60
6.5 Manfaat Evidence Based Practice	60
6.6 Keuntungan Dan Kerugian <i>Evidence Based Practice</i>	61
6.7 Model-Model <i>Evidence Based Practice</i> Dalam Pelayanan Kebidanan.....	61
6.8 Langkah-Langkah Evidence Based Practice.....	62
6.9 Implementasi Evidence Based Practice Dalam Pelayanan Kebidanan.....	66
DAFTAR PUSTAKA.....	68
BAB 7 MEMBANGUN JARINGAN DAN KEMITRAAN DALAM BISNIS KEBIDANAN.....	71
7.1 Pendahuluan	71
7.2 Jaringan dan Kemitraan.....	71
7.3 Bisnis.....	73
7.4 Kebidanan.....	75
7.5 Membangun jaringan Kerjasama	76
7.6 Membangun jaringan dalam bisnis kebidanan	82
7.7 Peluang Usaha Dalam Kebidanan	83
7.8 Memahami Peluang Usaha	85
7.9 Cara Membangun Bisnis Dalam Bidang Kebidanan.....	86
DAFTAR PUSTAKA.....	89
BAB 8 INOVASI DALAM PELAYANAN KEBIDANAN	91
8.1 Pendahuluan	91
8.2 Teori inovasi.....	92
8.2.1 Pengertian dan Arti Penting Inovasi	92
8.2.2 Proses Inovasi	94
8.2.3 Sifat Inovasi	97
8.2.4 Prinsip Inovasi	98
8.3 Inovasi Dalam Pelayanan Kebidanan	98

8.4 Peran Bidan Dalam Inovasi Pelayanan	
Kebidanan	100
DAFTAR PUSTAKA	102

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Fetal Doppler	41
Gambar 4.2. Stature Meter.....	42
Gambar 4.3. Pendeteksi Denyut Jantung	42
Gambar 4.4. Sphygmomanometer	43
Gambar 4.5. Breast Pump	43
Gambar 4.6. Pita Lingkar Lengan Ibu Hamil	44
Gambar 4.7. Reflek Hammer	44
Gambar 4.8. Tourniquet	45

BAB 1

PENGANTAR ENTREPRENEURSHIP DALAM PELAYANAN KEBIDANAN

Oleh Marlynda Happy Nurmalita Sari

1.1 Pendahuluan

Sebagian besar seseorang yang telah lulus perkuliahan mempunyai keinginan menjadi pegawai baik pegawai negeri atau swasta, termasuk didalamnya mahasiswa kebidanan. Namun kenyataannya peluang untuk menjadi pegawai negeri sangat kecil jumlahnya dan kemungkinan hanya sebagai pengganti pegawai negeri sipil yang pensiun. Oleh karena itu, pengetahuan tentang entrepreneurship perlu diberikan kepada mahasiswa terutama mahasiswa kebidanan. Diharapkan bidan nantinya dapat mengelola manajemen pelayanan kesehatan secara profesional dan memiliki jiwa entrepreneur. Di zaman serba teknologi ini semakin besar kesempatan dan kendala yang dapat digunakan menjadi entrepreneur. Peran entrepreneur dengan kompetensinya untuk memulai bisnis, maka semakin terbuka lebar lapangan pekerjaan. Sehingga angka pengangguran akan turun dan hal ini akan meminimalisir beban Negara.

1.2 Entrepreneurship

1.2.1 Pengertian Entrepreneurship (Kewirausahaan)

Seorang yang berwirausaha atau melakukan kegiatan entrepreneurship disebut dengan entrepreneur atau wirausahawan. Jadi wirausahawan merupakan seseorang yang mempunyai jiwa yang berani untuk mengambil resiko dengan memulai usaha dalam beberapa peluang dan mampu melihat peluang yang ada.

Pengertian berkewirausahaan pendapat John J. Kao (1993) merupakan kegiatan untuk mewujudkan nilai dengan

melihat peluang usaha, manajemen dalam mengambil resiko yang sesuai, kemampuan berkomunikasi dan manajemen yang baik untuk menggerakkan orang, uang dan bahan produksi atau sumber lain yang dibutuhkan dalam menciptakan usaha yang baik. Sedangkan Robert D Hisrich et al (2005) menjelaskan entrepreneurship merupakan tahap dinamis dalam menciptakan kekayaan. Kekayaan tersebut dilahirkan dari seseorang yang tidak takut dengan resiko yang dihadapi dengan persyaratan yang sesuai, waktu dan komitmen pekerjaan atau menyediakan penilaian untuk beberapa produk. Produk yang dihasilkan original atau unik atau mungkin dari pengembangan produk yang ada namun nilai tersebut harus ditingkatkan oleh wirausaha dengan kemauan untuk menerima dan menempatkan kebutuhan keterampilan dan sumber daya yang ada dengan tepat.

Definisi Kewirausahaan atau entrepreneurship dari Instruksi Presiden RI No.4 tahun 1995 yaitu semangat, sikap, perilaku dan kompetensi individu dalam melakukan usaha untuk mencari, menghasilkan, menerapkan cara kerja baru, teknologi dan produk baru dengan menaikkan efisiensi dengan tujuan melakukan pelayanan yang lebih baik dan atau mendapatkan laba yang lebih banyak. Sejalan dengan pendapat Heri Wibowo (2011), entrepreneurship ialah sebuah pola pikir dan metode atau cara. Kedua hal tersebut bisa berdiri sendiri atau bersama-sama.

Entrepreneurship sebagai pola pikir, pendapat dasar, nilai atau yang melandasi pemikiran seseorang. Pola pikir ialah hal yang mempunyai potensi dalam memberikan warna pemikiran dan tindakan seseorang. Pola pikir antara seseorang akan berbeda dengan orang lain. Pola pikir entrepreneur adalah merupakan pola pikir kearah yang positif, tidak mudah menyerah dan selalu berusaha melihat peluang yang ada. Selanjutnya entrepreneurship sebagai metode, tentunya kegiatan entrepreneurship mempunyai tahap/ cara/ strategi tertentu agar dapat berhasil (pantang menyerah). Beberapa orang mungkin sudah menemukan rumus yang tepat tips memulai kegiatan entrepreneurship yang baik yang berarti

mempunyai peluang untuk memperoleh keuntungan dan sedikit peluang mengalami kerugian. Metode ini melihat bagaimana kegiatan entrepreneurship dilakukan dengan real dalam kesehariannya sehingga memperoleh profit untuk yang mengelola. Secara garis besar cara tersebut meliputi business content (macam bisnis/produk, bearing), dan *business context* (perangkat usahanya diawali dari manajemen keuangan, marketing SDM dan sebagainya).

Berdasarkan pengertian entrepreneurship yang sudah disampaikan tersebut dapat dihubungkan dengan pelayanan kebidanan. Entrepreneurship dalam pelayanan kebidanan ialah suatu pola pikir dan cara/metode yang perlu dimiliki oleh bidan sebagai entrepreneur dalam mendirikan atau memanajemen usaha/kegiatan pelayanan yang professional (Praktik Mandiri Bidan atau Klinik Bersalin) dengan membuat inovasi dan kreativitas baru mengenai aktivitas-aktivitas untuk bisa menjawab kebutuhan pasien, keluarga dan masyarakat sampai berhasil memberikan pelayanan yang professional kebidanan.

Entrepreneurship secara garis besar ialah proses menciptakan aktivitas atau kegiatan yang tidak sama nilainya dengan memakai usaha dan waktu yang dibutuhkan, berani menanggung kegagalan keuangan, psikologi dan social yang kebersamai dan mendapatkan pembalasan jasa keuangan dan kepuasan diri sendiri. Wiraswasta kadang sering disamaartikan dengan wirausaha atau entrepreneurship. Dalam berbagai literatur bisa kita simpulkan pengertian wiraswasta dan wirausaha atau entrepreneurship adalah sama.

Namun apabila istilah tersebut kita urai akan muncul perbedaannya antara wirausaha dan wiraswasta. Arti kata secara sempit, wirausaha/ wiraswasta sama dengan kata/ istilah entrepreneur, bisa dimengerti dengan menguraikan istilah yaitu:

1. Wirausaha artinya pendiri atau pencipta suatu usaha
Wira artinya utama, gagah, luhur, berani, teladan dan pejuang
Usaha artinya penciptaan kegiatan dana tau berbagai kegiatan bisnis

2. Wiraswasta

Wira artinya utama, gagah, luhur, berani, teladan dan pejuang

Swa artinya sendiri

Sta artinya berdiri

Swasta artinya berdiri diatas kaki sendiri atau berdiri diatas keinginan dana tau kompetensi sendiri.

Sedangkan arti secara luasnya adalah :

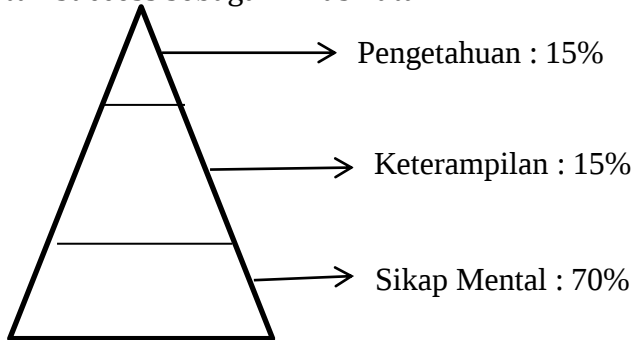
1. Seseorang yang memulai dan atau mengoperasikan usahanya
2. Seseorang yang melaksanakan perubahan, inovasi dengan langkah atau tahap yang baru
3. Seseorang yang mempunyai kemampuan merubah nilai sumber daya, SDM, bahan dan faktor produksi lain menjadi lebih banyak dari sebelumnya
4. Seseorang dapat membuat keputusan untuk menolong munculnya sistem ekonomi perusahaan yang bebas. Dengan cara menyuplai pekerjaan, menghasilkan produk berupa barang dan jasa untuk pelanggan baik di dalam atau diluar negeri.
5. Pemilik, manager yang aktif (GM) dan manajer yang memberi hak kepemilikan. Tidak termasuk manajer yang dipekerjakan

1.2.2 Latar Belakang Entrepreneurship

Seorang bidan yang mempunyai Praktek Mandiri Bidan juga disebut sebagai entrepreneur. Menjadi entrepreneur menurut Thomas Edison, Henry Ford & Benyamin Franklin ialah merubah mimpi menjadi sebuah kenyataan. Dan adanya peluang untuk menjadi wirausaha dan menjadi sukses (William Williams mengembangkan Glory Foods). Dimana entrepreneur ialah seseorang yang memiliki kompetensi untuk menjual, mulai memberikan ide sampai komoditas yaitu pelayanan jasa. Seseorang yang mempunyai bisnis pribadi dengan wujud pelayanan jasa di bidang kesehatan diminta untuk memahami secara benar manajemen bisnis. Bidan sebagai seorang yang

mempunyai bisnis sendiri bisa sukses apabila mempunyai kemampuan dalam manajemen dan melaksanakan bisnis, didukung juga dengan kompetensi untuk membuat rencana usaha berlandaskan visi yang dilaksanakan secara strategis dan memiliki kompetensi personal selling yang mumpuni untuk memperoleh kesuksesan.

1. Untuk success sebagai wiraswata :



2. Aspek mengenal diri : OCEAN

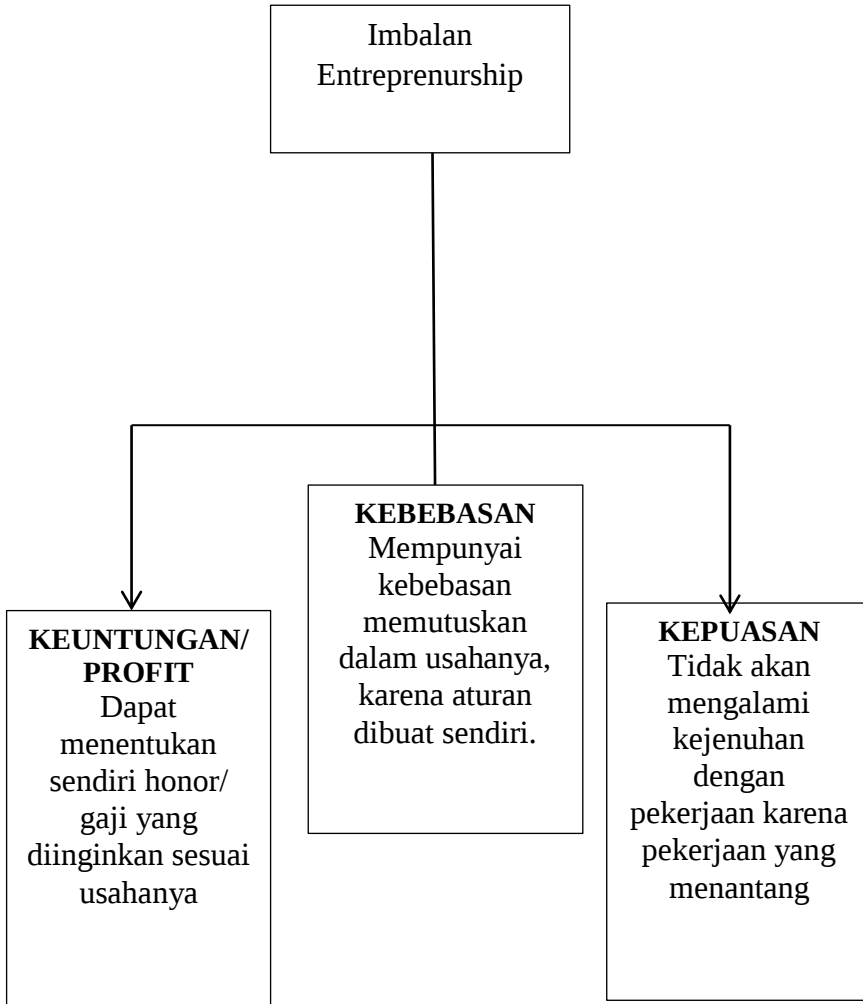
O : *Openes to new experience* (intelektual, peneliti dan entrepreneur)
C : *Conscientiousness* (akunting)
E : *Extrovertness* (marketer)
A : *Agreeableness* (administrator)
N : *Neuroticsm* (seniman)

Kadang ada muncul pertanyaan apakah entrepenur dilahirkan atau diciptakan?

Pendapat Kazuo Murakami (2007) DNA perilaku yang dapat dipelajari dan dapat diubah namun DNA biologi yang tidak dapat diubah atau tetap. Apabila seseorang ingin menjadi seorang entrepreneur pada dasarnya sudah memiliki DNA entrepreneur dan ditunjang dengan mempelajari masalah perilaku yang harus dimiliki.

1.2.3 Tujuan Entrepreneurship

Tujuan dari entrepreneurship akan ditampilkan dalam bagan berikut :



1.2.4 Manfaat Entrepreneurship

Manfaat entrepreneurship menurut Thomas W. Zimmerer et al (2005) ialah antara lain :

1. Memberikan peluang dan keleluasaan dapat mengatur nasib dirinya

2. Memperoleh peluang dapat melaksanakan perubahan
3. Memberikan peluang dalam meraih bakat diri seutuhnya
4. Mempunyai kesempatan dalam mencapai laba semaksimal mungkin
5. Mempunyai peluang untuk turut serta didalam masyarakat dan memperoleh penerimaan dari bisnisnya.
6. Mempunyai kesempatan dalam melaksanakan kegiatan yang disenangi dan membangkitkan perasaan bahagia dalam menyelesaikannya

1.2.5 Fungsi Entrepreneur

Masing-masing entrepreneur mempunyai fungsi pokok dan fungsi tambahan antara lain:

1. Fungsi pokok entrepreneur adalah :
 - a. Menyusun ketentuan-ketentuan yang krusial dan mengambil resiko mengenai arah dan target bisnisnya
 - b. Menetapkan arah dan target bisnis atau usahanya
 - c. Memutuskan bagian bisnis dan wilayah yang menjadi target
 - d. Mengukur rasio bisnis yang diimpikan
 - e. Menetapkan modal yang direncanakan (modal pribadi dan modal dari luar)
 - f. Memilih dan menentukan persyaratan pegawai atau karyawan dan mendukungnya
 - g. Mengatur dengan efektif dan efisien
 - h. Menggali dan melahirkan beberapa desain terbaru
 - i. Menggali kebaharuan atau inovasi untuk memperoleh masukan atau input, kemudian diolah menjadi barang atau jasa yang mempesona
 - j. Memarketingkan produk baik berupa barang atau jasa yang unik dan mempesona
 - k. Memarketingkan produk baik barang atau jasa untuk memberikan kepuasan kepada konsumen dan sekaligus mendapatkan dan menjaga laba secara optimal

2. Fungsi tambahan entrepreneur adalah :
 - a. Memahami area bisnis atau usahanya dalam tujuan menggali dan mewujudkan kesempatan entrepreneur
 - b. Mengatur area kepada tujuan yang dapat memberikan untung untuk bisnis atau usahanya
 - c. Melindungi area bisnia supaya tidak membebani ataupun merusak area sekitar dampak dari sampah produk perusahaan atau bisnis yang barangkali dibentuknya
 - d. Menyisihkan waktu dan memperhatikan atas CSR (*Corporate Social Responsibility*). Seorang entrepreneur semestinya memperhatikan dan ikut bertanggung jawab pada area sosial di sekelilingnya.

1.2.6 Prinsip Entrepreneurship

Berikut ini merupakan prinsip-prinsip Entrepreneurship menurut Dhidiek D. Machyudin, Khafidul Ulum dan Leonardus Saiman :

1. Memulai usaha dan tidak takut akan kegagalan
2. Bersemangat berwirausaha
3. Mempunyai ide yang kreatif dan inovatif
4. Mempunyai kesabaran, ketekunan dan ketabahan
5. Selalu berfikir positif
6. Membangun relasi dengan sesama entrepreneur
7. Bertindak hati-hati dan penuh pertimbangan
8. Tidak mudah menyerah
9. Ambisius
10. Peka pada kondisi pasar
11. Mempunyai etika bisnis
12. Tidak bergantung atau mandiri
13. Jujur
14. Peduli pada lingkungan sekitar yang merupakan modal utama untuk meraih kunci kesuksesan dalam entrepreneurship.

1.2.7 Pola Pikir Entrepreneur

Pola pikir entrepreneur dijelaskan Neal Thornberry melibatkan 10 kualitas, yaitu antara lain:

1. Mempunyai lokus of control internal
Melukiskan bagaimana individu berfikir tentang kontrol hidupnya.
2. Mempunyai toleransi untuk ambiguitas'
Entrepreneur mempunyai kewajaran dalam membuat suatu pembeda. Misalnya: yang umumnya seseorang yang ingin memulai usaha kafe ialah membuka di area yang tidak sepi. Akan tetapi sekarang tempat terpencil justru diminati banyak orang atau konsumen. Begitu juga dengan pendirian PMB atau Klinik bersalin tidak mesti area yang dilewati banyak orang.
3. Bersedia belajar dari seseorang yang lebih sukses dari dirinya
Bidan saat memulai usaha Praktek Mandiri Bidan (PMB) dapat bekerjasama dengan bidan lain atau dokter SpOG sehingga bersinergi)
4. Konsistensi dalam membentuk kreativitas dan merubah banyak urusan/ kegiatan
Misalnya pada kasus saat membuka praktik, seorang yang menolong ibu bersalin, Bidan tidak hanya membantu jalannya persalinan namun memasarkan jasa lain sepaket dengan jasa persalinan sehingga memasang harga spesial. Contoh paket I harga 1.500.000 dengan menerima pelayanan berupa persalinan normal dua hari dan termasuk mencuci ari-ari, membuat akte kelahiran serta harga mom & baby massage.
5. Motivasi yang tinggi dalam rangka meraih kesempatan berbisnis
Bidan sebagai entrepreneur harus bisa membaca pada kesempatan-kesempatan yang muatkhir. Bidan dengan kecakapan instingnya yang terus dilatih dapat melihat kecenderungan zaman.

6. Mempunyai rasa urgenitas yang tinggi
Para ahli entrepreneur berpendapat inovasi adalah merupakan sesuatu hal yang harus dimiliki. Hal tersebut ialah sesuatu yang penting dan tidak dapat diperlama lagi.
7. Perseverance
Usaha untuk mencari inovasi lalu berjuang menggarap dengan sungguh-sungguh dan mencapainya
8. Ketahanan
Entrepreneur yang kuat mempunyai sikap yang dianalogikan boneka yang apabila dihajar tetap kembali ke tempat awal. Hal ini yang perlu dipunyai oleh seseorang yang memiliki kesadaran bahwa kehidupan ialah pertempuran dan pertempuran selalu membutuhkan ketangguhan untuk bangun setelah jatuh dan terjebak dalam kerasnya hidup.
9. Berpikir positif atau optimis
Merupakan loncatan dari satu kegiatan ke kegiatan lain, dengan tetap antusiasme. Berpikir positif atau optimis ialah wujud kepercayaan bahwa goal akan diraih dan sasaran akan tercapai dengan kemampuan dan ketangguhan dirinya.
10. Mempunyai humor tentang dirinya
Merupakan wujud perasaan berbesar hati. Kecakapan menertawakan dirinya ialah wujud kemampuan dalam mengoreksi apalagi memprotes dirinya pribadi. Hal tersebut merupakan perasaan berbesar hati untuk tidak mengevaluasi dirinya buruk setelah mencapai usaha yang maksimal untuk meraih kesuksesan.

1.2.8 Beberapa Entrepreneur Pelayanan Kebidanan

Bidang merupakan entrepreneur, ada beberapa usaha yang bisa dilakukan oleh bidan, yaitu:

1. Praktek Mandiri Bidan (PMB)

Praktik Mandiri Bidan ialah suatu wujud dalam memberikan layanan kebidanan di lingkup kesehatan primer. Merupakan beberapa layanan yang dilakukan bidan pada pasien (individu, keluarga dan masyarakat) sebanding dengan kewenangan dan kompetensinya. Bidan yang

melakukan praktik wajib mempunyai Surat Ijin Praktek Bidan (SIPB) sebagai syarat bisa melakukan layanan pada fasilitas kesehatan. Bidan dapat memberikan pelayanan antara lain memberikan pendidikan kesehatan atau promosi kesehatan, pelayanan keluarga berencana, pemeriksaan pada ibu hamil, menolong ibu bersalin, asuhan pada ibu postpartum, layanan pada bayi, imunisasi, kesehatan reproduksi remaja dan layanan pasca abortus.



Sumber : Vmedis.com

2. Klinik Bersalin dan Baby SPA

Bidan dapat membuka klinik bersalin dengan berkolaborasi dengan dokter spesialis kandungan. Selain itu dapat mengembangkan kliniknya dengan membuka SPA bayi dengan cara berkolaborasi dengan terapis atau bidan yang telah memperoleh sertifikat terapis. Klinik bersalin dengan pelayanan tambahan SPA akan mempunyai nilai positif bagi masyarakat. SPA (Solus Per Aqua) adalah suatu bentuk untuk menjadikan diri sehat dengan treatment menggunakan air. Layanan SPA didalamnya meliputi baby gym, baby swim, baby massage kadang ada yang dilengkapi dengan inframerah. Manfaat SPA ini adalah untuk membuat

relaksasi pada tubuh bayi, membuat ketenangan, kenyamanan dan merasakan fresh pada tubuh pikiran bayi. Serta berdasarkan beberapa penelitian dapat mengoptimalkan tumbuh kembang bayi. Pelayanan ini juga dapat dikembangkan dengan jenis layanan dapat memeriksa atau mengukur tumbuh kembang bayi (Sutarmi et al. 2020).

Sekarang ini banyak kita kenal istilah kebidanan komplementer yaitu pengobatan yang nonkonvensional guna meningkatkan derajat kesehatan. Seperti halnya hypnoterapi, akupressure, yoga, massage, aromaterapi, jamu. Sebagai contoh ada beberapa bidan yang mengikuti sertifikasi terapis sehingga dapat membuka klinik baby SPA secara mandiri maupun dengan cara homecare. Ada juga bidan yang mengikuti pelatihan akupressure, sehingga pada saat memberikan layanan kebidanan dapat dipadupadankan dengan teknik akupresure, dimana aktivitas ini dapat digunakan untuk mendukung peningkatan kesehatan ibu dan bayi (Sutarmi et al. 2023).



Sumber : Bp.Guide.com



Sumber : Alodokter.com

3. Kelas Ibu Hamil dan Prenatal Yoga

Pelayanan Bidan salah satunya sebagai fasilitator dalam kegiatan kelas ibu hamil. Bidan dapat membuka kelas ibu hamil yang dikembangkan dengan pelayanan prenatal yoga. Bidan yang telah mendapatkan sertifikasi prenatal yoga dapat membuka kelas prenatal yoga dengan kelompok sasaran ibu hamil. Prenatal yoga ialah merupakan gym pada ibu hamil dengan menggunakan gerakan yoga kehamilan yang meliputi seperti teknik nafas, posisi, meditasi dan relaksasi. Hal tersebut dapat menolong ibu hamil mengatasi keluhan atau ketidaknyamanan selama hamil misalnya sakit atau pegal di bagian punggung dan juga persiapan ibu saat bersalin nanti agar aman dan normal misalnya menyiapkan otot-otot panggul untuk kelahiran nanti sehingga dapat mengurangi resiko atau komplikasi saat bersalin. Prenatal yoga ini juga dapat menjalin bonding atau ikatan batin dengan janin.

Membuka kelas prenatal yoga lebih sedikit membutuhkan modal dibandingkan membuka klinik atau PMB. Sehingga resikonyapun juga kecil. Hanya saja layanan yang diberikan terbatas hanya seputar senam pada ibu hamil dan juga bisa dikembangkan dengan konseling seputar kehamilan.



Sumber : kompasiana.com

Penjelasan tersebut merupakan beberapa contoh usaha yang bisa dilakukan oleh bidan sesuai dengan kompetensinya dan terbukti beberapa bidan yang sudah membuka layanan tersebut banyak diminati masyarakat dan mendapatkan profit. Sehingga dapat disimpulkan bidan dapat menjadi seorang entrepreneur dalam memberikan pelayanan kebidanan sesuai dengan kompetensinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Brillyanes Sanawiri & Mohammad Iqbal. 2018. Kewirausahaan. Malang: UB Press
- Endah Wahyutri, dkk. 2023. Sukses Dalam Kewirausahaan Kebidanan: Aplikasi Pendekatan Evidence Based. Surabaya: Scopindo Media Pustaka
- Lailaturohmah, dkk. 2022. Pijat dan SPA Bayi. Padang: PT Global Eksekutif Teknologi
- Nurliah. 2023. Kewirausahaan Dalam Kebidanan. Indramayu: ADAB
- Sutarmi, Melyana, Kusmini, and Marlynda Happy Nurmalita Sari. 2020. *Kupas Tuntas Wira Usaha Mom and Baby SPA*. IHCA.
- Sutarmi, Warijan, Tavip Indrayana, and Marlynda Happy Nurmalita Sari. 2023. "Penciptaan Wirausaha Baru Mom and Baby Care Bagi Mahasiswa Poltekkes Kemenkes Semarang." *Communnity Development Journal* 4(4): 8189-93.
- Vera Iriani Abdullah, dkk. 2023. Buku Ajar Kewirausahaan untuk Mahasiswa Kebidanan. Pekalongan: NEM

BAB 2

IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS DALAM BIDANG KEBIDANAN

Oleh Juliani Purba

2.1 Pendahuluan

Pada saat ini, tidak dapat dipungkiri zaman dan kemajuan teknologi berkembang sangatlah pesat. Seiring dengan hal tersebut, sumber daya manusia (SDM) dituntut untuk mampu memiliki kompetensi dan keahlian yang mumpuni di bidangnya masing-masing agar dapat bersaing. Masih tingginya angka pengangguran di Indonesia merupakan masalah dan tantangan yang tidak luput menjadi perhatian pada era ini. Adapun salah satu hal yang mempengaruhi tingginya angka pengangguran ini adalah karena ketersediaan lapangan kerja tidak berbanding lurus dengan banyaknya lulusan-lulusan perguruan tinggi yang selalu bertambah di tiap tahunnya.(W, Romauli and Niu, 2022)

Berdasarkan hal yang telah dijabarkan di atas, maka menciptakan lapangan kerja sendiri ataupun merintis suatu usaha/bisnis sendiri menjadi salah satu solusi yang dapat dilakukan untuk mengurangi tingkat pengangguran. Hal tersebut dapat diterapkan bagi profesi apapun, termasuk profesi di bidang kesehatan.(Ibrahim, 2022)

Bidan merupakan salah satu profesi di bidang kesehatan yang berfungsi sebagai salah satu pemberi pelayanan kesehatan terhadap perempuan, bayi dan balita serta orang tua. Sebagaimana pada umumnya, tentu profesi bidan bertugas untuk memberikan asuhan kebidanan, seperti melakukan *antenatal care*, menolong dalam proses persalinan, serta melakukan *postnatal care* di suatu institusi seperti rumah sakit, puskesmas, dan sebagainya. Dewasa ini, lulusan-lulusan bidan dituntut agar peka terhadap perkembangan zaman dan harus

mampu untuk selalu berinovasi. Tidak hanya stagnan dengan kompetensi dasar profesi bidan saja, namun terpapar pula dengan peluang usaha/bisnis yang bisa ditekuni berkenaan dengan layanan inovatif yang dapat diberikan bagi ibu maupun balita. Sehingga lulusan-lulusan bidan, tidak hanya bergantung pada lowongan kerja yang tersedia dari institusi namun dapat menciptakan lapangan kerjanya sendiri.(Nurliah, 2023)

Pada bab ini akan dibahas lebih lanjut mengenai identifikasi peluang bisnis dalam bidang kebidanan dengan harapan dapat membuka pikiran, wawasan serta memotivasi lulusan-lulusan bidan untuk dapat memaksimalkan potensi ataupun peranannya di tengah-tengah masyarakat.

2.2 Dasar Teori Bisnis

Sebelum mengidentifikasi lebih jauh peluang bisnis dalam bidang kebidanan. Tentu perlu kita pahami beberapa hal yang mendasar dan penting dalam memulai suatu bisnis.

Faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis, adalah sebagai berikut:(Wahyutri, Aransyah and Syukur, 2023)

1. Faktor Eksternal

a. Lingkungan bisnis

Lulusan-lulusan kebidanan harus menyadari bahwa salah satu keberhasilan dalam memulai suatu bisnis di bidang kebidanan adalah kemampuan dalam melihat situasi di sekitar lingkungan bisnis. Lingkungan bisnis yang dimaksud adalah seperti kondisi ekonomi masyarakat di sekitar lingkungan setempat, kompetitor yang ada, serta tren pasar yang sedang terjadi.

Hal-hal tersebut lah yang perlu untuk terus di-*update* sehingga para bidan dapat menyusun dan melakukan strategi bisnis yang tepat.

b. Kebijakan pemerintah

Lulusan bidan diharapkan harus menambah wawasan terkait kebijakan pemerintah yang berlaku, tentunya agar bisnis yang akan dijalankan mematuhi regulasi yang ada.

c. Infrastruktur

Sebelum suatu bisnis dioperasikan, bidan harus memastikan infrastruktur yang ada memadai untuk berjalannya suatu bisnis.

Ketersediaan listrik, air bersih, sarana transportasi dan jaringan telekomunikasi/internet, penting untuk menjadi pertimbangan sehingga bisnis yang akan dijalankan memiliki standar infrastruktur yang baik.

d. Demografi pasar

Dalam proses mengidentifikasi peluang bisnis, maka demografi pasar menjadi hal yang tidak boleh terlewatkan.

Hal-hal berikut dapat mempengaruhi preferensi pasar bisnis, seperti usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan tingkat pendapatan.

e. Teknologi

Perkembangan teknologi yang sudah berkembang pesat saat ini, haruslah dimanfaatkan dalam pelayanan dan pemasaran bisnis yang akan dilakukan sehingga jangkauan layanan semakin luas.

2. Faktor Internal

a. Kemampuan bisnis

Sebelum memulai suatu bisnis, para bidan perlu menyadari bahwa pengetahuan yang didapat selama menjalani program studi kebidanan, tidaklah cukup dan harus diperluas dengan pengetahuan yang baik tentang bisnis serta harus terampil dalam mengelola sumber daya, memiliki pemahaman yang baik tentang pasar, serta mampu merancang strategi bisnis yang tepat.

b. Kemampuan mengelola risiko

Adanya risiko ketika terjun di dalam dunia bisnis merupakan suatu hal yang pasti. Di sini lah para bidan harus belajar untuk mampu menghadapi situasi yang sulit sekalipun dengan pengambilan keputusan serta pengelolaan risiko dengan cermat.

c. Motivasi dan komitmen

Di dalam dunia bisnis tidak terlepas dari adanya tantangan dan masalah yang dapat terjadi. Oleh karena

itu, agar suatu bisnis dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama, harus ada motivasi yang kuat dan komitmen untuk tetap bertahan dalam situasi sesulit apapun.

- d. Kemampuan beradaptasi
Seiring dengan berjalannya waktu, dalam menjalankan bisnis, tentunya akan terjadi perubahan-perubahan yang tidak dapat dihindari. Para bidan harus selalu memastikan kebutuhan pasien terpenuhi dan memiliki kemampuan untuk beradaptasi.
- e. Kemampuan berkolaborasi
Menjalankan bisnis khususnya dalam bidang kesehatan, tidak menutup kemungkinan akan berkolaborasi dengan tenaga kesehatan lainnya. Para bidan harus mampu berkolaborasi untuk memberikan layanan yang prima dan berkualitas terhadap pasien.
- f. Kreativitas dan inovasi
Untuk mampu bersaing dengan kompetitor yang ada di dunia bisnis, para bidan dituntut untuk selalu mengasah kreativitas dan berinovasi dalam pelayanan yang diberikan agar dapat bertahan. Inovasi yang dimaksud adalah dilakukannya temuan atau terobosan-terobosan baru berkaitan dengan pelayanan pada target sasaran.(Suryani, 2021)

Setelah memahami faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis, maka hal selanjutnya yang harus dipersiapkan adalah Rencana Bisnis (*Business Plan*). Untuk membuat Rencana Bisnis (*Business Plan*) yang baik, ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu:(Abdullah, Sahetapy and Pongoh, 2023)

1. Rencana bisnis dibuat dengan isi yang berurutan dan logis
2. Rencana bisnis harus dapat dengan mudah untuk dibaca maupun dipahami
3. Pencapaian-pencapaian yang tercantum dalam rencana bisnis haruslah realistis
4. Dalam rencana bisnis harus tertuang perspektif di masa 1 sampai 3 tahun yang akan datang

5. Rencana bisnis dibuat secara singkat dan jelas sesuai keperluan.

2.3 Peluang Bisnis dalam Bidang Kebidanan

Pada umumnya, mahasiswi kebidanan yang telah menyelesaikan perguruan tingginya akan mengurus kepemilikan surat tanda registrasi (STR) bidan. Kemudian bidan bisa bekerja di pelayanan kesehatan seperti rumah sakit (RS), klinik kesehatan, puskesmas, dan lainnya. Namun dewasa ini, mendirikan praktik mandiri bidan merupakan alternatif lainnya bagi lulusan-lulusan bidan untuk mengasah jiwa bisnis sekaligus sarana untuk mengembangkan diri. (Khuzaiyah, 2021)

Agar mampu bersaing, praktik mandiri bidan harus menawarkan jenis-jenis layanan yang inovatif. Hal tersebut dapat dirintis tentunya dengan menjalani pelatihan-pelatihan tambahan untuk mendapatkan sertifikasi kompetensi tambahan serta mengurus perijinannya. (Budiati, Putri and Setiaji, 2022) Berikut ini merupakan beberapa layanan inovatif yang dapat ditawarkan dalam praktek mandiri bidan, yaitu:

1. *Baby Spa*

Baby Spa ini merupakan salah satu tren baru pelayanan kesehatan untuk bayi. Perawatan yang ditawarkan melalui *baby spa* ini melingkupi senam, renang, dan juga pijat bayi. (Herdiani and Apriani, 2020)

Berdasarkan beberapa penelitian yang dilakukan, diketahui bahwa pada bayi yang menerima perawatan *baby spa* selama dua kali dalam seminggu mengalami kenaikan berat badan lebih banyak dibandingkan dengan yang tidak mendapatkan perawatan *baby spa*. *Baby spa* berpengaruh untuk perkembangan motorik kasar pada bayi. (W, Romauli and Niu, 2022)

2. Kelas Ibu Hamil

3. Kelas Ibu Balita

4. *Pra-Wedding*

Pelayanan lainnya yang dapat ditawarkan berupa layanan skrining pra-nikah/*pra-wedding*. Skrining bertujuan agar bisa melakukan perencanaan kehamilan yang sehat, dapat

mencegah kemungkinan terjadinya komplikasi saat kehamilan maupun persalinan, mencegah kemungkinan bayi yang dilahirkan mengalami kecacatan/ketidaknormalan, mencegah terjadinya penyakit infeksi menular seksual (IMS), dan sebagainya.

5. *Parenting*

Dalam pelayanan *parenting* yang dapat ditawarkan, bidan berperan sebagai motivator dan fasilitator yang memberikan pengetahuan untuk orangtua tentang hal pola asuh, pertumbuhan perkembangan anak, pemeliharaan kesehatan anak, pemenuhan gizi, cara mendidik anak, dan sebagainya.

6. *Waterbirth*

Melihat tren persalinan, belakangan ini metode *waterbirth* mulai cukup diminati.

Keunggulan yang ditawarkan bila ibu bersalin dengan metode ini, ibu bersalin lebih merasa rileks sehingga nyeri saat bersalin juga berkurang, maka kecemasan dan penggunaan analgesik selama persalinan juga berkurang, juga waktu persalinan yang lebih singkat. Tentunya sebelum menggunakan metode *waterbirth* ini untuk persalinan, ibu hamil telah dipastikan dalam kondisi yang tidak berisiko dan memenuhi kriteria/ketentuan yang ada. Bidan yang siap menjadi penyedia layanan metode persalinan *waterbirth* ini harus sudah menjalani pelatihan tambahan sehingga tersertifikasi dan kompeten.

7. *Hipnobirthing*

Hipnobirthing merupakan teknik swasugesti yang diberikan kepada ibu hamil yang akan menjalani persiapan melahirkan, dimana diharapkan dengan teknik ini proses persalinan dapat dirasakan nyaman (tanpa rasa sakit) dan lancar.

8. *Post-natal treatment*

Perawatan yang dapat ditawarkan dalam *post-natal treatment* bagi ibu-ibu nifas adalah senam nifas, perawatan payudara dan pijat oksitosin.

Pelayanan seperti senam nifas bermanfaat agar mempercepat involusi uteri pada ibu setelah melahirkan. Kemudian untuk memperlancar Air Susu Ibu (ASI) serta mempercepat pemulihan luka perineum, pelayanan yang dapat ditawarkan adalah dengan perawatan payudara dan pijat oksitosin.(Andini *et al.*, 2022)

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, V. I., Sahetapy, W. and Pongoh, A. 2023. *Buku Ajar Kewirausahaan untuk Mahasiswa Kebidanan*. PT Nasya Expanding Management (NEM).
- Andini, I. F. *et al.* 2022. 'Pembentukan Bidan Entrepreneur Sebagai Peluang Usaha Bidan Melalui Pelatihan Postnatal Treatment', *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), pp. 100–107.
- Budiati, E., Putri, D. U. P. and Setiaji, B. 2022. *Entrepreneurship di Bidang Kesehatan*. Edited by M. Nasrudin. PT Nasya Expanding Management (NEM).
- Herdiani, T. N. and Apriani, W. 2020. 'Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Inovasi Entrepreneur Dalam Pelayanan Praktik Mandiri Bidan Di Kota Bengkulu', *Journal for Quality in Women's Health*, 3(2), pp. 233–246. doi: 10.30994/jqwh.v3i2.80.
- Ibrahim, I. 2022. 'Dampak Mata Kuliah Kewirausahaan Kebidanan Terhadap Motivasi Mahasiswa Kebidanan Untuk Berwirausaha', *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(19), pp. 612–619.
- Khuzaiyah, S. 2021. *Buku Ajar Kewirausahaan Bagi Mahasiswa Kebidanan*. Edited by S. J. Insani. Insan Cendekia Mandiri.
- Nurliah. 2023. *Kewirausahaan Dalam Kebidanan*. Edited by Kodri. Penerbit Adab.
- Suryani, T. E. 2021. *Modul Ajar Kewirausahaan Dalam Praktik Kebidanan Komplementer*. Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Sapta Bakti.
- W, N. H., Romauli, S. and Niu, F. 2022. 'Pelatihan Entrepreneurship Home Care Baby SPA and Treatment Pada Alumni Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura', 4(2), pp. 65–77.
- Wahyutri, E., Aransyah, M. F. and Syukur, N. A. 2023. *Sukses Dalam Kewirausahaan Kebidanan*. Edited by N. Saadah. Scopindo Media Pustaka.

BAB 3

PENETAPAN HARGA DAN STRATEGI PEMASARAN DALAM PELAYANAN KEBIDANAN

Oleh Susanti Pratamaningtyas

Bidan adalah seorang tenaga kesehatan profesional yang bertanggungjawab dan bisa dipercaya. Dalam memberikan pelayanan kebidanan yang meliputi upaya preventif, promotive, deteksi dini komplikasi yang terjadi ibu maupun anak, serta memberikan layanan bantuan medis dalam penanganan awal untuk stabilisasi pada tindakan kegawatdaruratan. Wahyuningsih, 2013). Pelayanan kesehatan ini dapat berupa layanan secara mandiri, kolaborasi maupun rujukan bersama-sama dalam suatu layanan kesehatan dalam rangka memelihara, meningkatkan kesehatan, preventif, kuratif dalam suatu masyarakat (Purwoastuti dan Walyani, 2015).

Pemasaran dalam pelayanan kebidanan adalah aktifitas menjual produk jasa yang berupa misalnya layanan asuhan kebidanan atau jasa lainnya yang berkaitan pada kebutuhan atau minat masyarakat yang kita berikan pelayanan di seputar kesehatan ibu dan anak. Peranan pemasaran jasa dalam pelayanan jasa asuhan kebidanan ini antara lain: Menciptakan sesuatu yang berbeda atau unik, manajemen kualitas pelayanan, meningkatkan produktivitas. Dalam proses pemasaran yang harus diperhatikan adalah ada tidaknya ancaman, pesaing, dan jangan melakukan promosi yang berlebihan serta mempromosikan sesuatu yang tidak bisa diandalkan. Penentuan atau penetapan harga dan strategi dalam pemasaran pelayanan kebidanan sangat berpengaruh pada sukses tidaknya seorang bidan dalam mengelola layanan yang diberikan kepada masyarakat.

Pemasaran jasa asuhan kebidanan merupakan suatu upaya dalam memberikan informasi adanya pelayanan jasa asuhan kebidanan kepada masyarakat yang membutuhkan pelayanan tersebut. (Farodis, 2012). Maka dari itu, pentingnya suatu pemasaran karena tanpa pemasaran konsumen atau pasien tidak akan mendapatkan informasi yang diperlukan (Hartono, 2010).

3.1 Penetapan Harga

3.1.1 Definisi

Definisi menurut Kotler harga ialah salah satu elemen bauran pemasaran atau *marketing mix* yang bisa menghasilkan pendapatan, unsur lainnya adalah mendapatkan biaya. Unsur bauran pemasaran yaitu harga, produk, saluran dan promosi, yaitu apa yang dikenal dengan istilah empat P (*Price, Product, Place* dan *Promotion*). Harga bagi sebuah perusahaan akan menghasilkan pemasukan (*income*), adapun *Product, Place* dan *Promotion* elemen-elemen dalam bauran pemasaran yang lainnya ialah yang akan menimbulkan biaya atau beban yang harus ditanggung oleh suatu perusahaan. (Kotler, Philip, dll.2009)

Dari sudut pandang konsumen/pasien, harga adalah suatu pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh pembeli untuk memperoleh barang yang diperlukan sesuai dengan kebutuhannya. Bagi pengusaha/penjual, harga paling mudah disesuaikan dengan kondisi pasar tetapi unsur yang lain seperti *product, place, dan promotion* memerlukan waktu yang lebih lama dan panjang untuk disesuaikan dengan kondisi pasar, karena harga dapat memberikan penjelasan kepada pembeli mengenai kualitas barang dan merek dari produk tersebut. (Kotler, Philip, dll.2009)

Tjiptono menyampaikan bahwa sukses tidaknya sebuah perusahaan atau layanan jasa dalam memasarkan barang atau jasanya tergantung dari cara menetapkan harga dengan tepat. Satu satunya elemen dalam bauran pemasaran yang dapat meningkatkan pemasukan dan pendapatan dalam perusahaan adalah harga, sedangkan 3 elemen lainnya berupa barang,

pendistribusian, dan promosi adalah elemen yang menyebabkan biaya/pengeluaran. Selain itu harga merupakan elemen bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat berubah cepat. Menurut Tjiptono harga dapat disesuaikan dengan hal lain seperti iuran, tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji, honor, SPP, dan sebagainya. Sudut pandang lain dalam menilai harga seperti pemasaran, harga merupakan satuan keuangan atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang dapat ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau pemakaian suatu barang atau jasa. (Fandy Tjiptono,1997).

3.1.2 Strategi Penetapan harga

Menurut Owusu-Bempah, et al. 2013)

1. *Premium Strategy*
Suatu strategi dengan memasang harga yang tinggi dengan menawarkan kualitas barang yang bermutu tinggi juga.
2. *Overcharging Strategy*
Strategi yang dipakai adalah dengan memasang harga yang terlalu tinggi sedangkan kualitas barang atau produk jasa yang diterima konsumen tidak sesuai dengan harga yang dipatok.
3. *Good-value Strategy*
Merupakan strategi penetapan harga dengan kombinasi penawaran yang benar antara kualitas dan pelayanan yang baik dan adil.
4. *Economy Strategy*
Merupakan suatu strategi memproduksi barang yang berkualitas rendah dan memasang harga yang rendah juga untuk barang tersebut.

3.1.3 Metode Penetapan Harga

Menurut (Anon, 2015; 2019; Owusu- Tracy, 2019).

1. *Cost Oriented Pricing* (Harga ditetapkan atas dasar pendekatan biaya)
 - a. *Cost Plus Pricing*
Metode Penetapan Harga Biaya-Plus. Perusahaan di bidang produksi sering menggunakan pendekatan ini. Dengan rumus: $\text{Total biaya} + \text{laba} = \text{Harga jual}$
 - b. *Mark-Up Pricing*
Metode Penetapan Harga *Mark-Up*. Menentukan harga jual yang hanya dengan menambahkan laba. (Rumus: $\text{Harga Beli} + \text{MarkUp} = \text{Harga Jual}$)
 - c. *Target Pricing*
Harga ditetapkan berdasarkan tingkat kembalinya investasi yang diinginkan (*Return of investment*).
2. *Demand Oriented Pricing* (Penetapan Harga Berdasar Pendekatan Kebutuhan/Permintaan)
 - a. *Demand-Oriented Pricing*
Penetapan harga mempertimbangan kondisi permintaan yang ada di lapangan.
 - b. *Competition Oriented Pricing*
Harga ditetapkan atas dasar harga yang pesaing sudah tetapkan di pasar, hal ini dilakukan untuk produk yang banyak dijual di khalayak umum misalnya sembako.

3.2 Strategi Pemasaran Pelayanan Kebidanan

3.2.1 Pengertian Pemasaran

Menurut Kotler dan Keller (2009) dalam Hartono (2010) pemasaran adalah suatu proses sosial di mana individu dan kelompok masyarakat berupaya untuk memenuhi kebutuhan dan apa yang diinginkannya melalui suatu penciptaan, penawaran barang dan jasa.

Pemasaran adalah sebuah proses manajerial dan sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang inginkan dan butuhkan dengan menciptakan dan saling tukar produk dan jasa serta nilai antara seseorang dengan yang lainnya. Peranan

dari pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk dan jasa sampai kepada tangan konsumen tetapi juga apakah produk dan jasa itu bisa memberikan kepuasan kepada konsumen atau pelanggan secara berkelanjutan, sehingga perusahaan atau pelayanan kesehatan dapat memperoleh keuntungan karena pelanggan melakukan repeat order atau datang kembali untuk mencari pelayanan. Tujuan pemasaran itu sendiri adalah menarik pelanggan baru atau klien baru dengan menciptakan layanan jasa sesuai kebutuhan konsumen, menjanjikan nilai pelayanan yang lebih baik dengan nilai beda, menetapkan tarif yang sesuai, akses yang mudah untuk dijangkau, serta mempromosikan secara efektif dan mempertahankan pelanggan dengan tetap memegang prinsip kepuasan untuk pelanggan atau konsumen. (Budi Rahayu 2017)

Menurut, *American Marketing Association* dikutip oleh Kotler dan Kevin L. Keller (2009) dalam Hartono (2010) disampaikan bahwa pemasaran adalah suatu proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan menyampaikan kepada klien tentang sesuatu yang bernilai dan menjalin hubungan yang saling menguntungkan. Konsep inti dari pemasaran meliputi kebutuhan, keinginan, permintaan, produksi, nilai dan kepuasan. Oleh karena itu kita harus bisa membedakan antara kebutuhan, keinginan dan permintaan.

3.2.2 Strategi pemasaran

Dalam melakukan strategi pemasaran di setiap pelayanan kebidanan dituntut untuk senantiasa mengembangkan strategi dalam menghadapi berbagai ancaman baik dari luar maupun dari dalam yang dapat merebut peluang yang sudah didapatkan. Strategi ini bertujuan agar suatu layanan kesehatan dapat melibatkan kondisi eksternal dan internal ini secara objektif. Menurut Kotler & Keller (2009), strategi pemasaran adalah suatu seni dapat survive, hadirnya konsumen yang setia, sedangkan Assauri berpendapat bahwa strategi pemasaran merupakan suatu rangkaian tujuan, target, kebijakan, sasaran dan peraturan yang dapat memberikan arah pada pelaku usaha dalam memasarkan jenis layanan dari waktu ke waktu yang

berjalan, sesuai dengan acuan dan tingkatan yang paling utama yakni adanya respon pelayanan kesehatan untuk berhadapan langsung dengan lingkungan dan keadaan persaingan yang tidak pasti dan selalu berubah setiap saat. (Assauri 2015:15)

3.2.3 Tujuan Pemasaran

Menurut Rukiyah dan Yuliati (2016), Pemasaran adalah agar konsumen atau pasien tahu adanya produk jasa yang dibutuhkannya. Tujuan dari pemasaran layanan jasa di sini adalah:

1. Menyediakan layanan yang berkualitas dan dibutuhkan masyarakat.
2. Memberikan pelayanan sesuai dengan standart kepada pasien.
3. Mengurangi sensitivitas pasien terhadap tarip.
4. Rekomendasi promosi gratis dari mulut ke mulut.
5. Menekan biaya promosi.
6. Menekan biaya pelayanan pasien yang sudah mengenal baik sistem pelayanan.
7. Meningkatkan laba/pendapatan.

3.2.4 Peran Pemasaran Dalam Pelayanan Kesehatan

1. Menciptakan deferinsiasi.

Pelayanan kebidanan dituntut untuk bisa memberikan pelayanan jasa asuhan kebidanan dengan beragam tanpa menyimpang dari wewenang sesuai standar maupun undang undang kesehatan yang ada agar dapat bersaing dengan profesi lain maupun pelayanan kesehatan yang lain. Nilai beda atau layanan yang unik yang diberikan kepada pasien akan menjadikan konsumen atau pasien menentukan pilihannya kepada bidan tersebut, keramahan, kebersihan lingkungan, akses yang mudah, juga mendukung kesuksesan bidan dalam memberikan jasa asuhan kebidanan.

2. Manajemen kualitas palayanan.

Dengan proses manajemen pemasaran yang baik, bidan akan mampu untuk mengevaluasi diri apa yang menjadi kelebihan dan kekurangannya dalam memberikan pelayanan kesehatan

yang ditawarkan dan senantiasa meningkatkan kualitas dari pelayanan yang diberikan.

3. Meningkatkan produktivitas.

Bidan dalam hal ini sebagai sumber daya manusia yang dituntut untuk selalu memperluas wawasan keilmuannya serta kemampuan teknisnya melalui *update skill* dengan pelatihan, seminar, workshop dll sehingga kualitas pelayanan yang diberikan dapat ditingkatkan.

3.4.5 Lima komponen Utama dalam Promosi Jasa pelayanan Kesehatan Yaitu (4p 1c 1k)

1. Produk.

Produk di sini berupa produk jasa pelayanan asuhan kebidanan yang disediakan oleh bidan praktek mandiri, klinik, rumah sakit (fasilitas pelayanan kesehatan), misalnya layanan pemeriksaan ibu hamil, pertolongan persalinan, nifas, pemeriksaan/perawatan BBL dan balita, imunisasi, pelayanan KB, Kespro remaja. Terjualnya jasa asuhan kebidanan ini merupakan produk dari fasilitas pelayanan yang akan memberikan dampak penghasilan yang akan digunakan untuk operasional layanan kesehatan tersebut. Semakin lengkap pelayanan yang diberikan makan pasien akan semakin memilih layanan kesehatan tersebut apalagi didukung dengan kualitas pelayanan yang baik dan memuaskan pasien.

2. Harga

Menurut Kotler dan Keller harga merupakan unsur dalam bauran pemasaran. Menurut Irmawati (2015) dalam menentukan tarif pelayanan kesehatan hal yang perlu diperhatikan adalah pangsa pasar, adanya pesaing, situasi pasar, biaya operasional, dan perlu juga diperhatikan efisiensi dan efektifitas sehingga nilai yang dirasakan dari manfaat produk jasa layanan kesehatan seimbang atau memuaskan pasien. Hal yang perlu diperhatikan juga adalah daftar harga, cara pembayaran, sistem pembayaran misalnya pasien umum atau melayani BPJS atau asuransi lainnya, dan prosedur pembayaran lainnya hendaknya

memberikan kemudahan pada pasien. Menurut Kafa (2013), menyampaikan bahwa tarif merupakan biaya yang dibebankan terhadap produk jasa atau jumlah dari nilai yang harus ditukar atau dibayarkan oleh pasien dalam hal ini adalah penggunaan layanan atas manfaat karena sudah menggunakan jasa layanan, sehingga pasien dapat membandingkan antara jasa pelayanan tersebut dengan tarif yang harus dibayarkan.

3. Promosi

Promosi adalah kegiatan untuk menyampaikan kepada konsumen dalam hal ini adalah pasien tentang adanya produk jasa pelayanan dari BPM, klinik, RS dan mendorong pasien untuk menggunakan produk jasa tersebut. Promosi di sini merupakan unsur penting dalam bauran pemasaran/marketing mix karena dengan informasi yang disampaikan akan mempengaruhi konsumen (persuative comunicatioan) untuk menentukan pilihannya dalam mencari jasa layanan kesehatan, promosi bisa dilakukan melalui media sosial, TV, radio, koran, meskipun promosi yang paling efektif adalah dari mulut ke mulut dari pasien yang puas terhadap layanan yang sudah diterima. Semakin banyak promosi yang dilakukan oleh layanan kesehatan maka semakin banyak pasien/masyarakat yang akan cenderung memilih layanan kesehatan tersebut.

4. *Place*/lokasi

Lokasi adalah letak dimana jasa pelayanan kesehatan tersebut dapat diakses dengan mudah oleh masyarakat dan jarak tempuh untuk mencapainya untuk mendapatkan pertolongan dengan mudah, cepat dan tepat. (Kafa 2013)

5. Consumen

Konsumen adalah penerima produk jasa layanan kesehatan berupa individu, keluarga, kelompok dan masyarakat maupun lembaga. Mereka memiliki kedudukan yang sangat penting, tanpa konsumen maka dalam bauran pemasaran ini tidak akan berjalan, pemasukan utama dari sebuah layanan kesehatan adalah dari konsumen tersebut yang kita layani dan puaskan.

6. Kompetisi.

Dengan keberadaan profesi lain maupun fasilitas kesehatan lain yang dikelola dengan baik akan memotivasi bidan, layanan kesehatan (Klinik, RS dll) untuk mengevaluasi pelayanan yang sudah diberikan dan berusaha meningkatkan kualitas pelayanan tersebut, mengembangkan diri, menambah jenis layanan sehingga konsumen tetap memilihnya sebagai tempat untuk mendapatkan layanan kesehatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anon. Marketing Mix in Sample Hospitals -I(4P 's). Diunduh dari http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/8377/10/10_chapter%203.pdf pada 23 Juli 2023
- Assauri, Sofjan. 2017. Manajemen Pemasaran. Dasar, Konsep & Strategi. Jakarta : Rajawali Perss.
- Estiwidani, Dwiana dkk. 2008. Konsep Kebidanan. Yogyakarta: Fitramaya
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* , Andi Offset, Yogyakarta, 1997, hlm. 151]
- Farodis, Zian. 2012. Panduan Lengkap Manajemen Kebidanan. Yogyakarta: D-Medika.
- Hartono, B. 2010. Manajemen Pemasaran untuk Rumah Sakit. Jakarta: Rineka Cipta.
- Irmawati, L.I. 2015. Manajemen Pemasaran di Rumah Sakit, Buku Ajar : Pedoman Praktis SI. Jakarta : Institut Ilmu Kesehatan – university Press.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran Jilid 1.
- Kafa, R. 2013. Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Keputusan Pasien Dalam Memilih Jasa Rumah Sakit. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. Vol.8 (1)
- Owusu-Bempah, et al. 2013. The Importance of Pricing asanInfluential Marketing Mix Tool: Factor And Principal Component Analysis. Diunduh dari [www.tjprc.org/publishpapers/2-33-1354962913-1.Sales%20-%20IJSMMRD%20-%20The%20importance%20\(4\).pdf](http://www.tjprc.org/publishpapers/2-33-1354962913-1.Sales%20-%20IJSMMRD%20-%20The%20importance%20(4).pdf) pada 3 Agustus 2023.
- Purwoastuti, Th. E., dan Walyani, E. S. 2015. Mutu Pelayanan Kesehatan & Kebidanan. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Rahayu Budi S.Pt.,Mm, Manajemen Pemasaran, Fakultas Peternakan Universitas Udayana 2017
- Rukiyah, A.Y., dan Yulianti, L. 2016. Konsep Kebidanan. Jakarta: Trans Info Media.

Sujianti dan Susanti. 2009. Buku Ajar Konsep Kebidanan Teori dan Aplikasi. Yogyakarta: Nuha Medika.

Soepardan, Suryani. 2007. *Konsep Kebidanan*. Jakarta: EGC.

BAB 4

PENERAPAN TEKNOLOGI DALAM PRAKTIK KEBIDANAN

Oleh Dina Dewi Anggraini

4.1 Pendahuluan

Dalam rangka meningkatkan sistem usaha pembangunan masyarakat supaya lebih produktif dan efisien, diperlukan sebuah teknologi. Pengenalan teknologi yang telah berkembang di Masyarakat adalah teknologi yang telah dikembangkan secara tradisional atau dikenal dengan istilah teknologi tepat guna atau teknologi sederhana dan proses pengenalannya banyak ditentukan oleh keadaan lingkungan dan mata pencaharian pokok Masyarakat tertentu.

Pertumbuhan dan perkembangan teknologi ditentukan oleh kondisi dan tingkat isolasi dan keterbukaan masyarakat serta tingkat pertumbuhan kehidupan sosial ekonomi masyarakat tersebut. Untuk memperkenalkan teknologi tepat guna perlu disesuaikan dengan kebutuhan yaitu kebutuhan yang berorientasi kepada lingkungan geografis atau profesi kehidupan masyarakat yang bersangkutan. Teknologi yang demikian itu merupakan barang baru bagi Masyarakat dan perlu dimanfaatkan dan diketahui oleh masyarakat tentang nilai kegunaannya. Teknologi tersebut merupakan faktor ekstern dan diperkenalkan dengan maksud agar masyarakat yang bersangkutan dapat merubah kebiasaan tradisional dalam proses Pembangunan atau peningkatan kesejahteraan masyarakat.

4.2 Pengertian Teknologi Tepat Guna

Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Teknologi tepat guna adalah suatu

alat yang sesuai dengan kebutuhan dan dapat berguna serta sesuai dengan fungsinya. Selain itu, teknologi tepat guna atau yang disingkat dengan TTG adalah teknologi yang digunakan dengan sesuai (tepat guna). Ada yang menyebutnya teknologi tepat guna sebagai teknologi yang telah dikembangkan secara tradisional, sederhana dan proses pengenalnya banyak ditentukan oleh keadaan lingkungan dan mata pencaharian pokok Masyarakat tertentu.

Secara teknis TTG merupakan jembatan antara teknologi tradisional dan teknologi maju. Oleh karena itu aspek sosio-kultural dan ekonomi juga merupakan dimensi yang harus diperhitungkan dalam mengelola TTG. Dari tujuan yang dikehendaki, teknologi tepat guna haruslah menerapkan metode yang hemat sumber daya, mudah dirawat, dan berdampak polutif minimalis dibandingkan dengan teknologi arus utama yang pada umumnya beremisi banyak limbah dan mencemari lingkungan.

Dengan demikian teknologi tepat guna mempunyai kriteria yang dapat dikatakan sebagai TTG, yaitu sebagai berikut:

1. Apabila teknologi itu sebanyak mungkin mempergunakan sumber yang tersedia banyak di suatu tempat.
2. Apabila teknologi itu sesuai dengan keadaan ekonomi dan sosial Masyarakat setempat.
3. Apabila teknologi itu membantu memecahkan persoalan/masalah yang sebenarnya dalam masyarakat, bukan teknologi yang hanya bersemayam dikepala perencananya.

Teknologi tepat guna adalah teknologi yang didesain dengan mempertimbangkan aspek lingkungan, etik budaya, sosial, dan ekonomi bayi komunitas. Ciri teknologi adalah sebagai berikut:

1. Perbaikan teknologi tradisional yang selama ini menjadi tulang punggung pertanian, industry, pengubah energi, transportasi, kesehatan dan kesejahteraan masyarakat di suatu tempat.
2. Biaya investasi cukup rendah atau relative murah.

3. Teknis cukup sederhana dan mampu untuk dipelihara dan didukung oleh keterampilan setempat.
4. Cara pendayagunaan sumber-sumber setempat termasuk sumber alam, energi, bahan secara lebih baik dan optimal.
5. Alat mandiri Masyarakat dan mengurangi ketergantungan kepada pihak luar (self-reliance motivated).
6. Mudah diterapkan.
7. Mudah dimodifikasi.
8. Untuk kegiatan dengan skala kecil.
9. Padat karya.
10. Sesuai dengan perkembangan budaya masyarakat.
11. Bersumber dari nilai tradisional.
12. Adaptif terhadap perubahan lingkungan (Wintoro, P. D., dan A. Uswatun Q., 2022).

4.3 Manfaat Teknologi Tepat Guna

Berikut merupakan manfaat dari teknologi tepat guna yaitu:

1. Dapat memenuhi kebutuhan masyarakat yang makin hari makin meningkat, tentunya hal tersebut dibarengi dengan kemampuan masyarakat yang mampu mengoperasionalkan dan memanfaatkan teknologi tepat guna tersebut.
2. Dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pemenuhan kebutuhannya, pemecahan masalahnya dan penambahan hasil produksi yang semakin meningkat. Mekanisme dari teknologi tepat guna tersebut relatif mudah dipahami, mudah dipelihara dan mudah diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Masuknya teknologi baru tidak akan membenai masyarakat baik mental atau ketidakmampuan skill maupun materiil yaitu dapat menimbulkan beban biaya yang tidak mampu dipenuhi masyarakat.
3. Dapat mempermudah dan mempersingkat waktu pekerjaan tenaga kesehatan dan klien.
4. Masyarakat mampu mempelajari, menerapkan, memelihara teknologi tepat guna tersebut.
5. Masyarakat lebih cepat ditangani oleh tenaga kesehatan.

6. Dapat menghasilkan diagnose yang lebih akurat, cepat, dan tepat (Ani, M., *et al.*, 2022).

4.4 Fungsi Teknologi Tepat Guna

Berikut merupakan fungsi dari teknologi tepat guna yaitu:

1. Alat kesehatan yang dapat digunakan sesuai kebutuhan Masyarakat.
2. Mengurangi kesalahan dalam mendiagnosis suatu penyakit (Ani, M., *et al.*, 2022).

4.5 Teknologi Tepat Guna dalam Pelayanan Kesehatan dan Praktik Kebidanan

Adanya teknologi tepat guna kesehatan termasuk penerapan teknologi dalam praktik kebidanan, diharapkan dapat menjembatani Masyarakat untuk memenuhi kebutuhan akan hidup sehat. Maka, perlu kiranya melihat kondisi penerapan teknologi tepat guna khususnya bidang kesehatan yang berkembang di Masyarakat dan melihat sejauh mana teknologi tersebut berhasil mewujudkan kondisi Masyarakat yang sehat, Berikut ini merupakan contoh teknologi tepat guna yang dapat dimanfaatkan dalam pelayanan kesehatan ibu atau dapat diterapkan dalam praktik kebidanan:

1. Fetal Doppler

Merupakan alat yang digunakan untuk mendeteksi denyut jantung bayi yang menggunakan prinsip pantulan gelombang elektromagnetik (Simkin, P., Whalley, J., dan Keppler A., 2007).



Gambar 4.1. Fetal Doppler

2. Stature Meter

Alat yang digunakan untuk mengukur tinggi badan, alat ini sangat sederhana pada desainnya karena ditempelkan pada tembok bagian atas dan ketika digunakan hanya perlu untuk menariknya sampai bagian kepala teratas sehingga dapat diketahui tinggi badan orang tersebut. Terdapat berbagai jenis stature meter, jenis alat disesuaikan dengan kebutuhan mulai dari yang tingginya maksimal 2 meter sampai dengan yang berbentuk dengan gambar-gambar lucu khusus untuk anak-anak (Sulistyawati, F., *et al.*, 2023).



Gambar 4.2. Stature Meter

3. Pendeteksi Denyut Jantung

Alat ini adalah alat yang difungsikan atau digunakan untuk mendeteksi denyut nadi jantung, produk kesehatan ini memiliki berat 33 gram, alat ini berasal dari Jepang dan telah berkembang di Jepang awal Desember 2009. Alat ini bisa dikoneksikan menggunakan kabel USB dan mempunyai layer ekstra yang dapat menyimpan atau merekam data hasil pemindaian.



Gambar 4.3. Pendeteksi Denyut Jantung

4. Sphygmomanometer (Pendeteksi Tekanan Darah)
Fungsi alat ini juga masih sama, alat ini biasanya juga digunakan untuk mendeteksi tekanan darah pasien (Tinungki, Y. L., *et al.*, 2023).



Gambar 4.4. Sphygmomanometer

5. Breast Pump
Bisa digunakan oleh para ibu yang berkarier di luar rumah, agar ASI tidak terbuang dengan percuma, sehingga bayi tetap bisa mendapatkan ASI yang cukup dari ibunya (Yuliantie, P., dan Kusvitasari, H., 2022).



Gambar 4.5. Breast Pump

6. Pita Lingkar Lengan Ibu Hamil

Pada umumnya digunakan di rumah bersalin yang kegunaannya untuk mengetahui keadaan gizi ibunya. Pita lingkar lengan juga dapat digunakan sebagai indikator proksi terhadap risiko Kekurangan Energi Kronik (KEK) untuk ibu hamil di Indonesia, dengan ambang batas lingkar lengan atas yang digunakan adalah 23,5 cm (Ariyani, D. E., Achadi, E. L., dan Irawati, A., 2012).



Gambar 4.6. Pita Lingkar Lengan Ibu Hamil

7. Reflek Hammer / Reflek Patella

Jenis hammer yang dilapisi dengan karet yang digunakan untuk mengetahui respon syaraf dari anggota tubuh biasanya kaki.



Gambar 4.7. Reflek Hammer

8. Tourniquet

Tourniquet adalah alat untuk mengerutkan (*constricting*) dan menekan (*compressing*) di bagian tertentu pada tubuh manusia, contohnya tungkai atau lengan. Alat bantu yang digunakan untuk sarana pendukung pada pengambilan darah. Tourniquet berfungsi untuk mengontrol aliran darah pada vena atau arteri dengan cara menekan dan melepas dalam rentang waktu tertentu. Untuk menjaga keakuratan nilai ukur tekanan pada alat tourniquet perlu dilakukan kalibrasi untuk menjaga alat dalam keadaan laik pakai. Pada umumnya cara pemasangan adalah dengan dilingkarkan pada lengan tangan saat dilakukan pengambilan darah agar bisa lebih mudah didengar (Maulana, A. H., 2017).



Gambar 4.8. Tourniquet

DAFTAR PUSTAKA

- Ani, M., Sebtaleesy, C. Y., Wijayanti, L. A., Farahdiba, I., Megasari, A. L., Sari, T. P., & Sakinah, I. 2022. *Keterampilan Dasar Kebidanan*. Padang: Penerbit Get Press.
- Ariyani, D. E., Achadi, E. L., & Irawati, A. 2012. Validitas lingkaran lengan atas mendeteksi risiko kekurangan energi kronis pada wanita Indonesia. *Kesmas: Jurnal Kesehatan Masyarakat Nasional (National Public Health Journal)*, 7(2), 83-90.
- Maulana, A. H. 2017. *TOURNIQUET* (Doctoral dissertation, Poltekkes Kemenkes Surabaya).
- Simkin, P., Whalley, J., dan Keppler A. 2007. Panduan Lengkap Kehamilan, Melahirkan, dan Bayi, edisi revisi. Jakarta: Arcan.
- Sulistyawati, F., ST, S., Sutiari, N. K., KM, S., Sayekti, W. N., ST, S., ... & ST, S. 2023. *Panduan Kesehatan Anak*. Bandung: Indonesia Emas Group.
- Tinungki, Y. L., Hairat, U., Rinarto, N. D., Supatmi, S., Destari, P. L., Zen, S., & Sagitarini, P. N. 2023. *Buku Ajar Ilmu Biomedik Dasar*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Wintoro, P. D., dan A. Uswatun Q. 2022. *Asuhan Pembelajaran Kesehatan Masyarakat*. Solok: Penerbit Mitra Cendikia Media.
- Yuliantie, P., & Kusvitasari, H. 2022. Penggunaan Breast Pump Pada Ibu Menyusui. *Journal of Current Health Sciences*, 2(2), 55-60.

BAB 5

MENERAPKAN ETIKA DALAM PRAKTIK KEBIDANAN SEBAGAI ENTREPRENEUR

Oleh Safrina

5.1 Pendahuluan

Etika ialah sebagai bentuk dari pandangan tinggi dalam kehidupan manusia, membahas tentang prinsip-prinsip moral yang membimbing perilaku personal dan sosial. Di sisi lain, norma ialah berbentuk dengan aturan yang ada dalam bermasyarakat, baik yang berlaku umum ataupun tertulis (Budi Prihatminingtyas, 2019). Kewirausahaan dan Etika ini saling berkaitan erat, dengan kombinasinya dianggap sebagai kriteria mendasar untuk mengambil suatu keputusan (Nurten Kaya, 2017). Bidan memiliki peranan kreatif dan transformatif yang merupakan sebagai bentuk dari pelayanan utama untuk masyarakat. Layanan kebidanan bukan hanya profesi, tetapi juga inovasi bisnis atau kewirausahaan. Dengan banyaknya lulusan kebidanan dan keterbatasan lapangan kerja, bidan terdorong untuk membuka usaha sendiri, disebut sebagai wirausaha bidan. Pengusaha memiliki kemampuan untuk menjual berbagai hal, mulai dari ide hingga barang atau jasa, termasuk pelayanan. Bidan perlu menguasai manajemen bisnis sebagai individu yang bergerak secara mandiri dalam menyediakan layanan kesehatan. Bidan harus inovatif dan memiliki sikap positif serta kreatif untuk bertahan dalam persaingan yang sengit. Mereka membuka berbagai kelas seperti yoga, laktasi, dan baby spa untuk ibu hamil untuk ibu hamil (Eni Yuniati, 2021).

5.2 Kewirausahaan (*Entrepreneurship*)

Kewirausahaan ini sendiri mencakup dengan seorang individu dalam menghasilkan dan menciptakan lapangan kerja dengan cara melaksanakan pengembangan, pendirian dan pengelolaan usaha yang dijalankannya. Wirausahawan berani mengambil risiko dengan merintis usaha dan bahkan di dalam keadaan yang tidak menentu (Siti Khuzaiyah, SST, 2021). Sukses dalam berbisnis butuh pemahaman mendalam. Termasuk kemampuan ciptakan peluang, paham tugas pengusaha, struktur bisnis, cari info, motivasi berwirausaha, dan komitmen pada keputusan. Semua kunci untuk maju. Sukses di bisnis melibatkan keterampilan sosial, kerjasama, dan kemampuan teknis. Lingkungan bisnis ini sendiri meliputi aspek eksternal, internal dan industri.

Seorang pengusaha perlu keahlian mengawali start-up, berkeaktivitas dalam mengimplementasikan ide baru, kemampuan mengembangkan, keberanian mengambil risiko dan melaksanakan terhadap sumber daya (Suryana, 2006). Pengusaha harus efisien dalam melaksanakan pengelolaan sumber daya untuk hasil optimal dan keuntungan berkelanjutan (Sadeli, 2018). Pengusaha perlu keahlian dan jaringan yang baik, keputusan intuitif dalam ketidakpastian, berpikir strategis, manajemen komprehensif, penjualan, negosiasi, keahlian persuasif, dan kreativitas (Alan G, 2007).

5.3 Etika

Etika dan akhlak ini sendiri mendalami mengenai perilaku manusia, tetapi dengan perbedaan mendasar. Akhlak terkait norma agama, sedangkan etika berasal dari filsafat, akal, serta pemikiran tanpa ketergantungan terhadap agama. Etika bersifat relatif dan dapat berubah, sedangkan akhlak berasal dari ajaran agama. Meskipun etika dan moral serupa dalam melaksanakan penilaian terhadap perilaku, perbedaan mendasarnya ada dalam praktik moral dengan konkret.

5.3.1 Etika Dalam Praktik Kebidanan

Etika didefinisikan dengan bentuk dari implementasi praktis atas filsafat moral dalam kehidupan kesehariannya,

menitikberatkan terhadap suatu prinsip bahwa nilai-nilai tersebut menuntun terhadap tindakan serta pemikiran seorang individu. Ada tiga bentuk aspek mendasar dalam etika itu sendiri, dalam hal ini mencakup dengan teori moral, metaetika serta etika praktis.

Metaetika berfokus pada analisis ucapan dalam konteks moral, mengeksplorasi status moral dalam ungkapan terkait kebaikan, keburukan, atau kebahagiaan. Etika atau teori moral bertujuan merumuskan prosedur penanganan permasalahan etika, sementara Etika Praktik melibatkan implementasi prinsip moral dalam kehidupan kesehariannya, khususnya untuk keadaan yang mendesak dan membutuhkan proses mengambil keputusan dengan lugas dan cepat (Asmawati & Amri, 2020). Etika ini berhubungan erat dengan penilaian yang buruk serta baik di dalam bermasyarakat dalam suatu periode tertentu, dan bisa berubah seiring waktu. Ada juga etika khusus untuk profesi, dalam hal ini mencakup dengan perawatan, kebidanan, rumah sakit, kedokteran dan lain seterusnya.

Bertens (2005), etika ialah sebagai kumpulan norma, moral serta nilai yang menuntun seorang individu ataupun kelompok individu dalam berperilaku. Bagi bidan, etika adalah panduan untuk berperilaku sesuai prinsip moral profesi (IBI, 2015). Sebagai garda terdepan dalam layanan kesehatan, bidan memiliki peran krusial dalam memajukan gaya hidup sehat masyarakat. Namun, mereka menghadapi tantangan global yang menghambat pencapaian tujuan pemerintah untuk masyarakat sehat. Zimmerer dan Scarborough (2022) mencatat bahwa wirausahawan wanita masih mengalami diskriminasi di lingkungan kerja, tetapi bisnis kecil menjadi pelopor dalam menciptakan peluang ekonomi dan lapangan pekerjaan. Menurut Noriani, N.K. (2020), kewirausahaan tidak memandang jenis kelamin, memberikan wanita kesempatan untuk mewujudkan impian mereka dengan membuka bisnis lebih banyak daripada pria (2,4 kali), yang sering mengalami perkembangan menjadi entitas bisnis dengan lebih besar.

5.3.2 Etika Pelayanan Kebidanan

Pelayanan kebidanan terkait erat dengan konteks kesehatan dan ditentukan dengan faktor demografi, ekonomi serta sosial budaya. Bidan menyesuaikan dengan persaingan dan keterbatasan lapangan kerja dengan menerapkan kewirausahaan, membuka praktik dan inovasi dalam layanan kebidanan (Eny Yuniati dkk, 2021).

5.3.3 Faktor – Faktor Yang Melandasi Etika.

Etika diperkuat oleh beberapa faktor:

1. Nilai
2. Norma
3. Sosial Budaya
4. Religius
5. Kebijakan

5.3.4 Etika Bisnis Dalam Kewirausahaan

Tiap pekerjaan dan profesi memiliki landasan etika dan profesionalisme. Kedua aspek ini menjadi pedoman yang tak terpisahkan dalam menjalankan tugas dan pekerjaan. Dalam dunia bisnis, muncul berbagai masalah terkait profesionalisme dan atau etika, dalam hal ini mencakup dengan diskriminasi, pencurian, pemaksaan, penipuan, supa dan lain sebagainya. Untuk mengatasi hal ini, penting bagi pelaku bisnis untuk menerapkan profesionalisme dan etika bisnis secara baik.

5.3.5 Etika Bisnis Dan Profesionalisme Dalam Wirausaha

Etika bisnis ini berhubungan dengan refleksi terhadap aspek moralitas dalam berbisnis dan ekonomi, melaksanakan penilaian terhadap buruk ataupun baik dan apakah perilaku tersebut diperkenankan dalam hal perilaku manusia (Bertens, K. 2000). Wirausaha perlu memegang erat etika dan profesionalisme untuk menghindari hambatan dalam menjalankan bisnis, karena bisnis tunduk pada hukum.

5.3.6 Norma Dan Etika Bisnis

Norma didefinisikan dengan standar mendasar dalam mengkomparasikan suatu hal tertentu berdasarkan ukuran, hakikat serta mutunya. Dalam konteks moralitas, norma moral adalah aturan untuk menilai baik buruknya suatu tindakan (W. Poespoprodjo, 1999 dalam Aziz, 2013), di antaranya ialah:

1. Otonomi
2. Kejujuran
3. Tidak Berniat Jahat
4. Keadilan
5. Hormat pada Diri Sendiri

5.4 ide peluang usaha kebidanan

Beberapa ide peluang usaha yang bisa dijadikan usaha bagi kebidanan dengan menerapkan etika dalam kebidanan sebagai berikut

5.4.1 Pijat Payudara

ASI adalah makanan utama bagi bayi dan memberikan nutrisi ideal berdasarkan pada kebutuhannya. Perawatan restoratif pada payudara memicu pelepasan hormon prolaktin dari hipofisis, yang memengaruhi produksi ASI, serta hormon oksitosin yang memengaruhi sekresi ASI (McCellan, 2011).

Langkah Memijat Payudara

1. Cuci tangan dengan sabun sebelum memijat payudara. Tempatkan tangan pada bagian bawah payudara kiri, sementara tangan lain menekan bagian atas. Lakukan gerakan maju-mundur dengan lembut.
2. Tempatkan kedua telapak tangan di depan payudara, gerakkan satu ke atas dan satu ke bawah. Ulangi 15-20 kali.
3. Lakukan gerakan melingkar di sekitar puting susu sebanyak 15-20 kali.
4. Urut perlahan dari bawah hingga ke puting.
5. Gunakan ujung ibu jari dan telunjuk untuk melintir lembut puting susu beberapa kali (Kemenkes.RI, 2019).

5.4.2 Pijat pasca persalinan

Masa nifas, rentan bagi kesehatan ibu baru (WHO, 2013). Pijat pasca persalinan bermanfaat untuk relaksasi, mengurangi rasa sakit dan stres, serta mempercepat pemulihan dengan meningkatkan keseimbangan hormon, termasuk prolaktin dan oksitosin untuk mendukung menyusui (Metzger, 2013).

Pijat meningkatkan serotonin dan dopamin, serta menurunkan kortisol dan norepinefrin. Ini membantu meredakan nyeri punggung dan kaki, serta menyebabkan kantuk serta meminimalkan permasalahan psikologisnya untuk pasca melahirkan (Kementerian Kesehatan Malaysia, 2015).

5.4.3 Pijat Oksitosin

Pijat tulang belakang merangsang oksitosin untuk meningkatkan produksi ASI. Pemijatan ini meredakan ketegangan, mengurangi stres, dan meningkatkan kenyamanan. Hormon oksitosin membantu keluarnya ASI, terutama saat bayi mengisap puting segera setelah lahir. Pemijatan memberikan rasa tenang dan relaksasi pada ibu, meningkatkan ambang rasa sakit, serta menciptakan ikatan emosional dengan bayi, memicu pelepasan oksitosin untuk mempercepat produksi ASI (Sunarsih, 2011).

Tata Cara Pemijatan OKsitosin

1. Duduk menghadap meja dengan melepaskan baju bagian atas. Gunakan bantal untuk kenyamanan.
2. Pijat leher dan samping kanan tulang belakang setinggi bahu dengan gerakan melingkar menggunakan ibu jari, gunakan minyak bayi.
3. Gunakan kepalan tangan untuk memijat seluruh punggung dengan tekanan lembut. Setelah rileks, usap punggung dengan sentuhan nyaman (RS.UGM, 2023).

5.4.4 Pijat Perineum

Perineum, sebagai jalur yang dilalui saat persalinan, dapat mengalami robekan atau disengaja digunting (episiotomi) untuk memfasilitasi kelahiran bayi (Herdiana, 2007). Pijat perineum menjadi metode yang digunakan untuk meningkatkan

kesehatan, aliran darah, elastisitas, dan relaksasi otot dasar panggul. Dimulai pada usia kehamilan 35 minggu, pijat perineum dapat mengurangi risiko trauma perineum yang memerlukan jahitan. Selain itu, pijat perineum membantu mengurangi nyeri pasca melahirkan (Beckman, 2009). Tidak hanya itu, tindakan ini juga dapat mengurangi jumlah robekan perineum dan kebutuhan episiotomi selama persalinan (Karazam, 2012). Pijat perineum membuktikan manfaatnya dalam merawat kesehatan perineum dan meminimalkan risiko komplikasi pada waktu persalinan. Dilakukan menjelang kelahiran, pijat perineum bertujuan membuat jaringan di sekitar perineum menjadi lebih lembut. Selain manfaat fisik, pijat perineum juga berfungsi sebagai mekanisme koping, mengurangi rasa takut dan kecemasan pada ibu saat melahirkan (Chapman, 2006).

Tata Laksana pijat Perineum

Pijat perineum melibatkan penggunaan pelumas pada jari tangan, penempatan ibu jari di perineum, tekanan lembut ke arah samping, termasuk ke arah rektum (anus). Melakukan pijat ini secara teratur membantu mengurangi risiko robekan pada perineum.

5.4.5 Yoga untuk wanita Hamil.

Wanita hamil mengalami beberapa perubahan, baik itu dalam hal psikologis serta fisik yang berpotensi menyebabkan tidak nyaman, khususnya dalam trimester kedua dan trimester ketiga, dalam hal ini mencakup dengan sering buang air kecil, radang gusi, insomnia, dispnea, tekanan dan ketidaknyamanan pada perineum, perubahan suasana hati, edema pergelangan kaki, kram kaki, kontraksi Braxton Hicks, kelelahan, varises, konstipasi, dan nyeri punggung (Bobak, 2005; Perry dkk., 2005). Perawatan kehamilan sangat penting untuk kesehatan ibu hamil. Salah satu perawatan pada trimester ketiga adalah olahraga, yang memberikan banyak manfaat bagi ibu hamil. Selama kehamilan, olahraga dapat mengubah metabolisme tubuh, meningkatkan aliran darah ke jantung, konsumsi oksigen,

curah jantung dan volume jantung. Ini membawa manfaat untuk fungsi jantung dan menjadikan tidak sesak serta ibu hamil menjadi lebih sehat. Olahraga dapat mempertahankan postur tubuh yang baik dan mengurangi nyeri punggung yang dikarenakan oleh kehamilan. Berbagai jenis olahraga yang bisa dilaksanakan ialah dengan cara melaksanakan berbagai aktivitas, antara lain ialah beryoga, menari, senam air, aerobik, bersepeda statis, dan berjalan pagi, dengan menjamin kesehatan janin dan ibu, serta kelancaran proses persalinan nantinya.

Yoga, pilates, kegel, dan hipnoterapi merupakan beberapa opsi latihan selama kehamilan (Krisnadi, 2010). Yoga adalah gabungan gerakan tubuh, peregangan, pernapasan dalam, dan meditasi. Dirancang untuk merenggangkan otot, menjaga fleksibilitas tulang belakang dan sendi. Yoga dengan pernapasan dalam menaikkan aliran oksigen menuju pada otak, depresi, mengurangi rasa cemas, nyeri, masalah psikologis, yang mencakup dengan nyeri punggung bawah (Field, 2011). Prenatal yoga, latihan yoga selama kehamilan, melibatkan pengembangan kepribadian dengan keseluruhan, dalam hal spiritual, fisik, dan psikologis. Latihan ini memudahkan ibu hamil mengontrol keinginan, pikiran, dan merespons stres. Ini meningkatkan rasa yakin dan percaya diri untuk menghadapi persalinan secara nyaman dan lancar (Pratigny, 2014).

5.4.6 Pijat Bayi

Bayi, yang mencakup rentang usia 0-12 bulan, mengalami masa kritis pertama dalam kehidupannya. Pada periode ini, bayi menghadapi penyesuaian terhadap perubahan sirkulasi darah, lingkungan, dan aktivasi organ-organ tubuh (Perry & Potter, 2005). Praktik pijat bayi telah menjadi kebiasaan di berbagai belahan dunia sejak zaman dahulu, termasuk di Indonesia. Meskipun belum sepenuhnya dipahami, seni pijat bayi diajarkan secara turun temurun. Pijat bayi ialah bagian dari bentuk terapi sentuhan yang bertujuan untuk menjaga kontak tubuh yang berkelanjutan, membentuk rasa aman pada bayi, dan memperkuat ikatan antara orangtua dan bayi (Roesli, 2013).

5.4.7 Spa bayi

Asal-usul kata "spa" berasal dari bahasa Latin yang artinya "bayi," sementara "spa" sendiri merupakan singkatan dari "solus per aqua," yang berarti perawatan dengan air. Spa bayi merujuk pada perawatan khusus untuk bayi yang melibatkan penggunaan air. Komponen utama dari spa bayi melibatkan terapi air, seperti berenang, dan pijat. Berenang efektif dalam mengurangi kelelahan dan kebosanan pada bayi, serta merangsang perkembangan motorik mereka. Baby spa menciptakan suasana yang tenang, nyaman, dan segar, memberikan rasa relaksasi pada bayi dan membantu mereka tidur dengan nyaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Abar Dwi Erawati, 2020. *Aspek Legal Kebidanan Etika Bidan*. Penerbit: Weha Press.
- Bagian Pengkajian Teknologi Kesehatan. Perawatan Tradisional Pasca melahirkan dalam memulihkan Kesehatan Fisik dan Mental Perempuan. Devisi Pengembangan Medis, Kementerian Kesehatan. Malaysia, 2015.
- Bobak I.M., Lowdermilk, D.L., Jensen, M.D., & Perry, S.E. 2005. Buku Ajar Keperawatan Maternitas. Edisi. 7. Jakarta: EGC.
- Dewi, V. n. L., dan Sunarsi, T. 2011. *Asuhan Kebidanan Pada Ibu Nifas*. Jakarta: Salemba Medika.
- Eny Yuniati dkk, 2021. *Inovasi Perusahaan Dalam Pelayanan Praktik Mandiri Bidan di Indonesia* Journal Pendidikan Komputer dan Matematika , Turki.
- Field, Tiffany. 2011. *Complementary Therapies in Clinical Practice Volume.17. Elsevier*
- Kementerian Kesehatan. RI, 2019. Cara Melakukan Pijat Payudara untuk Memperlancar ASI. Jakarta.
- Krisnadi, RS. 2010. Sinopsis yoga untuk Kehamilan Sehat, Bahagia dan Penuh Makna. [HHTTP://WWW.Bukukita.com](http://www.bukukita.com). Jakarta.
- Heni Puji Wahyuningsih, 2008. *Etika Profesi Kebidanan*. Yogyakarta : Penerbit Fitramaya
- Herdiana, 2007. Kiat-Kiat Perineum. Eisi.2. Jakarta: EGC.
- Nuten. K, Nuten. T, Gulsun. O. A, 2017. *Aspek-Aspek Etika Kewirausahaan Dalam Keperawatan*. Turki: diedit oleh Sefar Sener.
- Pratignyo, T. 2014. Yoga Ibu Hamil. Jakarta: Puspa swara.
- Rosli, U. 2013. Pedoman pijat bayi premature & bayi usia 0-3 bulan. Niaga Swadaya.
- Rumah Sakit, UGM. 2023. Hari Pekan ASI Sedunia: Pijat Oksitosin Lancar Produksi ASI Ibu, Jogjakarta
- Siti Khuaiyah, 2021. Buku Ajar kewirausahaan bagi Mahasiswa Kebidanan. Penerbit: Insan Cendekia Mandiri.

BAB 6

PELAYANAN KEBIDANAN BERBASIS BUKTI (EVIDENCE BASED PRACTICE)

Oleh Nurul Eko Widiyastuti

6.1 Pendahuluan

Kebidanan merupakan profesi yang berdasarkan penelitian, namun masih terdapat kesenjangan dalam menerapkan bukti-bukti terbaik yang tersedia ke dalam praktik kebidanan, sehingga mengorbankan standar terbaik pelayanan kebidanan dan menunda penerapan pengetahuan baru ke dalam pelayanan kebidanan.

Meskipun kebidanan menghargai pelayanan kebidanan berbasis bukti (*evidence based practice*), pelayanan kebidanan berbasis bukti ini tidak selalu diterapkan dalam lingkungan klinis, karena adanya kesenjangan bukti yang bisa diterapkan ke dalam praktik kebidanan, sehingga memerlukan pendekatan multidimensi untuk menerapkan *evidence based practice* itu sendiri ke dalam pelayanan kebidanan.

Perlu strategi khusus untuk mendukung upaya bidan dalam memfasilitasi pemindahan bukti terbaik yang ada ke dalam praktik kebidanan secara tepat waktu, salah satunya dengan melakukan kolaborasi antara bidan dengan peneliti untuk memahami penggunaan bukti terbaik yang tersedia, sehingga dapat diarahkan dalam upaya pengembangan mekanisme yang memfasilitasi pemakaian bukti terbaru secara tepat waktu oleh semua penyedia pelayanan kebidanan yang bekerja dalam lingkungan klinis.

Dalam pelayanan kebidanan, *evidence based practice* telah diakui sebagai hal yang penting dalam mengurangi pemakaian informasi yang tidak berdasarkan bukti ilmiah yang dikaitkan dengan kehamilan, persalinan, masa nifas dan

menyusui, perawatan bayi baru lahir, dll. Hal ini akan menciptakan tantangan bagi bidan untuk memberikan pelayanan kebidanan yang berdasarkan bukti ilmiah, walaupun masih banyak laporan adanya hambatan pada saat menerapkan bukti terbaru tersebut dalam praktik kebidanan.

6.2 Pengertian Evidence Based Practice Dalam Pelayanan Kebidanan

Evidence Based Practice adalah proses yang bisa membantu memperoleh bukti terkini, sehingga dapat memberikan bukti yang dapat ditindaklanjuti untuk pengambilan keputusan klinis yang efektif dan efisien, serta memastikan perawatan pasien yang terbaik. *Evidence Based Practice* adalah praktik yang teliti, eksplisit, dan penggunaan bukti terbaik saat ini secara bijaksana dalam pengambilan keputusan mengenai perawatan masing-masing pasien. *Evidence Based Practice* adalah strategi perolehan pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan tindakan yang positif bagi tenaga kesehatan, sehingga bisa mengaplikasikan dalam praktik kebidanan.

Evidence Based Midwifery adalah pelayanan yang menjamin praktik dalam pelayanan kebidanan berdasarkan bukti terbaik yang jelas dan dapat diterima dan mendukung praktik klinis kebidanan. *Evidence Based Midwifery* adalah penyediaan informasi kebidanan yang berupa bukti eksternal dan bukti internal yang berasal dari *clinical expertise*, yang dapat dipertanggungjawabkan dan bermanfaat bagi keinginan pasien dalam mengambil keputusan dalam praktik kebidanan. Dimana untuk praktik kebidanan saat ini lebih difokuskan kepada bukti-bukti ilmiah dari hasil penelitian dan praktik terbaik dari praktisi klinis kebidanan di seluruh dunia.

Evidence Based Midwifery saat ini berfokus kepada pelayanan kebidanan yang berpusat pada wanita (*women centered midwifery care*), yang memprioritaskan perawatan yang efektif dengan dampak yang paling ringan. Sebuah studi dengan *systematic review* terhadap penelitian awal yang telah memunculkan pengetahuan tentang efek yang menguntungkan

dan merugikan pada intervensi tertentu. Dimana saat ini, penelitian yang berkualitas dan sudah dipublikasikan merupakan suatu keharusan sebagai sumber referensi kebidanan yang bisa di akses. Sehingga, bidan juga perlu dilibatkan dalam pelaksanaan penelitian dan mengetahui cara memanfaatkan penelitian di dalam praktik kebidanan itu sendiri.

Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa *Evidence Based Midwifery* adalah pelayanan kebidanan yang didasarkan pada temuan-temuan ilmiah dan telah diperiksa dengan menggunakan metodologi sistematis. Pelayanan kebidanan saat ini memprioritaskan kepada pelayanan yang efektif dengan meminimalkan kerugian, dan memastikan praktik di lingkungan kebidanan berdasarkan bukti yang jelas dan dapat diterima yang mendukung praktik klinisnya. Pertanyaan PICOT memainkan peran penting dalam memandu praktik berbasis bukti karena pertanyaan tersebut memandu dalam melakukan penelitian mendalam dalam praktik. *Evidence Based Practice* menggunakan kriteria yang jelas untuk mengevaluasi kualitas penelitian klinis, menciptakan hierarki bukti. Hal ini telah menjadi fenomena global dan menjadi praktik terdepan. Memang benar, hal ini merupakan kunci utama dalam pelayanan maternitas yang berpusat pada perempuan di era sekarang.

6.3 Tujuan *Evidence Based Practice* Dalam Pelayanan Kebidanan

Penerapan *Evidence Based Practice* dalam pelayanan kebidanan bertujuan untuk meningkatkan mutu praktik kebidanan dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pasien. Ada beberapa alasan *Evidence Based Practice* diperlukan dalam pelayanan kebidanan, antara lain:

1. Adanya informasi terkini terkait promotif, preventif, kuratif, rehabilitatif, diagnosis, dan prognosis yang diperlukan dalam praktik kebidanan.
2. Adanya informasi-informasi konvensional dalam *textbook* tentang beberapa topik yang saat ini tidak memadai dan tidak

efektif, serta banyaknya informasi yang membingungkan, yang tercantum dalam referensi jurnal ilmiah.

3. Semakin berpengalamannya seorang praktisi, maka semakin mahir kemampuan dan keterampilannya dalam melakukan diagnosis. Jika hal ini tidak diimbangi dengan peningkatan kapasitas keilmuannya, karena keterbatasan mengakses informasi terkini, dan hanya berdasarkan pada nilai-nilai empiris yang seringkali tidak dapat dijelaskan secara ilmiah.
4. Dengan bertambahnya jumlah pasien, maka waktu yang digunakan untuk memberikan pelayanan kebidanan pun semakin bertambah, sehingga menyebabkan minimnya waktu bidan untuk mengupdate ilmunya.

6.4 Komponen Kunci *Evidence Based Practice* Dalam Pelayanan Kebidanan

Beberapa komponen kunci *Evidence Based Practice* yang dapat diterapkan dalam pelayanan kebidanan, antara lain:

1. Terdapat bukti eksternal dari hasil penelitian, fakta mendasar, opini ahli, konsultasi dan diskusi panel dengan pakar profesional.
2. Terdapat bukti internal dari penilaian keterampilan klinis yang muncul dari pengelolaan dan pengembangan kualitas pelayanan, hasil *monev* pelayanan pasien, dan pemanfaatan sumber daya yang tersedia untuk mencapai hasil yang diharapkan.
3. Terdapat optimalisasi manfaat yang berguna bagi keadaan dan keinginan pasien, sekaligus meminimalkan biaya.

6.5 Manfaat *Evidence Based Practice*

Beberapa manfaat *Evidence Based Practice*, antara lain:

1. Sebagai perantara penelitian dan praktik klinis;
2. Menghilangkan penelitian yang berkualitas rendah;
3. Mencegah penyampaian informasi hasil penelitian yang berlebihan;
4. Menghilangkan konsep praktik yang tidak berbasis bukti (*practice which is not evidence based*);
5. Meningkatkan kepuasan kerja;

6. Meningkatkan pemberdayaan bidan dalam pelayanan kesehatan;
7. Meningkatkan keterampilan untuk mengintegrasikan preferensi pasien ke dalam praktiknya;
8. Memberikan dukungan untuk pertumbuhan profesi kebidanan;
9. Pengembangan karir berkelanjutan sebagai tenaga ahli kebidanan.

6.6 Keuntungan Dan Kerugian *Evidence Based Practice*

Keuntungan yang didapatkan saat menerapkan *Evidence Based Practice*, antara lain: meningkatnya kemampuan dalam melakukan praktik dengan baik, dan meningkatnya kemampuan dalam penggunaan sumber daya yang dapat diandalkan dan yang terbaik. Adapun kerugian yang didapatkan saat menerapkan *Evidence Based Practice*, antara lain: pembatasan otonomi secara profesional.

6.7 Model-Model *Evidence Based Practice* Dalam Pelayanan Kebidanan

Model-model *Evidence Based Practice* yang dapat diterapkan dalam pelayanan kebidanan, antara lain:

1. John Hopkins Model, yaitu model yang mengidentifikasi *Evidence Based Practice* dengan membentuk tim dan mengevaluasi serta menyimpulkan bukti-bukti yang direkomendasikan untuk praktik klinis mulai dari implementasi sampai evaluasi.
2. Stetler Model, yaitu model yang menitikberatkan pada persiapan pembuktian hasil penelitian, memvalidasi hasil penelitian, mengumpulkan dan menyimpulkan keputusan klinis apakah perlu dilakukan perubahan atau tidak dalam praktik klinis, menerjemahkan dan mengaplikasikan secara praktis hasil penelitian tersebut, serta melakukan evaluasi akhir.

3. IOWA Model, yaitu model yang mengevaluasi tingkat pengetahuan dan penyebab munculnya masalah dengan mengumpulkan semua bukti terbaru, memutuskan apakah perlu atau tidak dilakukan perubahan praktiknya, dan apakah sesuai jika diterapkan dalam praktik, serta mengevaluasi keseluruhan struktur, proses dan hasilnya.

6.8 Langkah-Langkah Evidence Based Practice

Pelayanan kebidanan sebaiknya didasarkan pada *Evidence Based Practice*, walaupun sekarang lebih mudah memperoleh informasi klinis, hal ini memerlukan kemampuan dalam mendapatkan jawaban yang akurat atas pertanyaan klinis dengan memilah dan mengolah informasi klinis yang relevan. Ada banyak sumber referensi yang tersedia di internet, termasuk juga sumber referensi primer, sekunder dan tersier. Dari banyaknya sumber referensi ini seringkali membuat praktisi klinis kesulitan untuk mendapatkan informasi yang sesuai, sehingga untuk mempermudah pencarian informasi klinis ini diperlukan suatu strategi dalam memilih kata kunci dan melakukan pencarian secara efisien.

Langkah-langkah *Evidence Based Practice* yang dapat diterapkan dalam pelayanan kebidanan, antara lain:

1. Mengembangkan keingintahuan untuk pembaharuan pelayanan.
Keingintahuan ini diselaraskan dalam visi dan misi pelayanan kebidanan, antara lain:
 - a. Mengundang seluruh profesional kesehatan khususnya bidan, untuk mengetahui pelayanan kebidanan yang dilakukan;
 - b. Mengajukan *Evidence Based Practice* ke dalam visi dan misi kegiatan promosi pelayanan kebidanan;
 - c. Mendatangkan mentoring dan kaderisasi tenaga kesehatan yang memiliki keahlian *Evidence Based Practice* untuk membantu mengantisipasi adanya hambatan di tingkat personal tenaga kesehatan maupun institusional;

- d. Menyediakan infrastruktur yang memadai untuk mendukung pengembangan sarana prasarana *Evidence Based Practice*;
 - e. Memberikan dukungan secara administratif dan penilaian manajerial yang positif untuk memilih *Evidence Based Practice* model dengan mempersiapkan sumber daya yang dibutuhkan agar penerapan *Evidence Based Practice* terus berlanjut;
 - f. Mengidentifikasi secara rutin personal tenaga kesehatan atau divisi pelayanan yang menerapkan *Evidence Based Practice* dengan konsisten dan sistematis.
2. Mengajukan pertanyaan klinis dalam format PICO/PICOT.
- P : Patient/population problem (*disease of interest*)
Mencakup data karakteristik pasien seperti: usia, jenis kelamin, suku bangsa, dll, serta permasalahan yang dimiliki oleh pasien.
- I : Intervention (*issues of interest*)
Mencakup tindakan apa saja yang akan dilakukan untuk mengatasi masalah pasien pada kelompok intervensi.
- C : Comparison/control
Mencakup tindakan apa saja yang akan dilakukan untuk mengatasi masalah pasien pada kelompok kontrol. Kelompok kontrol akan diberikan tindakan standar sebagai pembanding bagi kelompok intervensi.
- O : Outcome atau hasil yang diharapkan
Mencakup efek samping yang diinginkan dan tidak diinginkan untuk menguji efektifitas dari intervensi yang telah diberikan.
- T : Time frame atau batas waktu
Mencakup durasi waktu pengumpulan data penelitian.
3. Meneliti dan mengumpulkan bukti berupa artikel penelitian yang valid dengan format PICO/PICOT.
- a. Menerapkan kata kunci pencarian artikel penelitian dengan menggunakan kata yang ada di template PICO/PICOT;

- b. Mencari kata kunci lain yang memiliki arti yang sama dengan kata yang ada di template PICO/PICOT;
 - c. Setiap pertanyaan dalam template PICO/PICOT memiliki *hierarchy of evidence* yang berbeda;
 - d. Pencarian bukti ilmiah dapat memakai database dari *Pubmed, CINAHL, Ovid-Medline, National Guideline Clearing House, Chochrane Databases*, dll.
4. Mengevaluasi secara kritis bukti ilmiah yang berupa artikel penelitian
- a. Untuk *critical appraisal* dari masing-masing artikel ilmiah yang dicari akan tergantung pada tingkatan dari artikel ilmiah tersebut.
 - b. Pertanyaan pokok pada *critical appraisal*, antara lain:
 - 1) Apakah hasil penelitian yang dicari tersebut dapat diandalkan?
 - a) Apakah metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini baik dan valid?
 - 2) Apakah hasil penelitian yang dicari tersebut dapat dipercaya?
 - a) Apakah intervensi dalam penelitian tersebut berhasil?
 - b) Apakah dampak intervensi dalam penelitian tersebut signifikan?
 - 3) Apakah hasil penelitian yang dicari tersebut dapat berguna dalam perawatan pasien?
 - a) Apakah karakteristik kelompok penelitian tersebut serupa dengan karakteristik pasien?
 - b) Apakah manfaat dari hasil penelitian tersebut lebih besar daripada risikonya?
 - c) Apakah intervensi dalam penelitian tersebut lebih mudah di aplikasikan?
5. Menggabungkan bukti terbaik dari artikel penelitian dengan salah satu pakar praktisi, dan mempertimbangkan manfaat dan keinginan pasien ketika memilih menerapkan *Evidence Based Practice*.

- a. *Clinical Expertise* (CE), merupakan salah satu yang paling utama dalam proses pengambilan keputusan *Evidence Based Practice*. Contoh: selama masa tindak lanjut pengobatan untuk mengevaluasi hasil pemeriksaan, *clinical expertise* menunjukkan bahwa pemberian *first-line antibiotic* pada kasus *acute otitis media* ternyata tidak efektif, dan pada artikel penelitian terbaru ditemukan antibiotika A lebih bermanfaat dibandingkan antibiotika B sebagai *second-line antibiotic* pada pasien anak-anak.
 - b. Pasien, merupakan salah satu faktor *Evidence Based Practice* tidak serta merta langsung diterapkan dalam praktik, karena pasien membutuhkan opini yang membuktikan bahwa intervensi pada temuan baru tersebut bermanfaat bagi perawatannya.
6. Melakukan evaluasi hasil perubahan yang ditetapkan didasarkan pada bukti ilmiah
- a. Melakukan penilaian dan mendokumentasikan efek perubahan pelayanan sesuai *Evidence Based Practice* terhadap kualitas pelayanan dan manfaatnya bagi pasien;
 - b. Melakukan penilaian apakah perubahan pelayanan saat menerapkan *Evidence Based Practice* di tempat praktik sudah sesuai dengan yang dituliskan dalam artikel penelitian tersebut.
 - c. Apabila hasilnya tidak sesuai dengan yang dituliskan dalam artikel penelitian tersebut, maka dapat dilakukan evaluasi ulang terhadap intervensi yang dilakukan: apakah sudah sesuai dengan SOP yang terdapat dalam artikel penelitian tersebut, apakah karakteristik sampel penelitian serupa dengan karakteristik pasien?
7. Melakukan desiminasi hasil *Evidence Based Practice*
- Desiminasi bertujuan untuk mensosialisasikan hasil *Evidence Based Practice* yang tersedia, sehingga semua bidan dan tenaga kesehatan lainnya bersedia untuk bersama-sama menerapkan perubahan pelayanan kebidanan yang lebih baik lagi. Bentuk desiminasi dapat melalui presentasi secara lisan,

presentasi panel, presentasi meja bundar, presentasi poster, presentasi kelompok kecil, podcast, pertemuan komunitas, pertemuan organisasi profesi, pertemuan klub jurnal, dan publikasi.

6.9 Implementasi Evidence Based Practice Dalam Pelayanan Kebidanan

Seorang bidan yang memutuskan untuk menggunakan *Evidence Based Practice* perlu menyadari bahwa bukti yang dibutuhkan tersedia hanya bagi praktik yang dapat dikaji ulang melalui langkah berikut:

1. Perempuan, termasuk juga anak dan keluarga
 - a. Apakah praktik yang ada sesuai atau tepat bagi mereka?
 - b. Apakah pilihan yang tersedia bagi mereka tersedia, bisa dipraktikkan, sesuai etik serta budaya dari pasien dan keluarganya?
 - c. Apakah pilihan yang ada dapat dipahami, diterima, serta dapat diberikan kepada pasien dan keluarganya?
2. Bidan atau profesional kebidanan
 - a. Apakah praktik tersebut sesuai dengan kompetensi dan kewenangannya bidan?
 - b. Apakah bidan memiliki pendidikan, keterampilan, dan sumber-sumber yang memadai untuk memfasilitasi perawatan yang akan diberikan?
 - c. Apakah secara profesional dan pribadi bidan dapat diterima untuk menyediakan perawatan atau merujuk kepada orang lain yang lebih ahli?

Evidence Based Practice membahas berbagai masalah terkait manajemen dan profesional, termasuk juga sumber daya, implikasi kesehatan dan keselamatan, kebijakan, SOP/SBO, konsistensi dengan filosofi pelayanan, serta implikasi pada profesi lain. Kebijakan dan prosedur *Evidence Based Practice* perlu di evaluasi ulang.

Tantangan yang seringkali dihadapi dalam menerapkan *Evidence Based Practice* dalam pelayanan kebidanan, antara lain: keterbatasan waktu, beban kerja yang berat, fasilitas pelayanan

yang kurang memadai, sikap negatif dalam menyikapi *Evidence Based Practice*, minimnya kerjasama antar tenaga kesehatan, bidan merasa tidak memiliki kewenangan yang cukup untuk mengubah keputusan dalam prosedur perawatan pasien, tidak tersedianya penelitian yang berbasis bukti yang berkualitas tinggi, minimnya pengetahuan dan keterampilan mengenai *Evidence Based Practice*.

Contoh Kasus: Seorang perempuan hamil 7 bulan mengeluh kram kaki yang parah di penghujung hari, saat ini sedang mengambil tambahan kalsium yang kemungkinannya akan membantu mengurangi kram pada kaki. Apakah ada efek samping dari asupan kalsium ekstra?

Pertanyaan sesuai template PICOT

P : Pasien → perempuan hamil 7 bulan yang mengeluh kram kaki yang parah di penghujung hari

I : Intervensi → asupan kalsium ekstra

C : Compare → dibandingkan dengan ibu hamil yang rutin olahraga

O : Outcome → pengurangan kram kaki

T : Time frame → selama kehamilan

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, D. D., Yuhanah, Argaheni, N. B., Nurvitasari, R. D., Kusmiwiyati, A., Astutik, H., . . . Wulandari, L. P. 2022. *Evidence Based Midwifery*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Ayu, J. D., Juniarty, E., Desiyanti, I. W., Purwatiningsih, Y., Astuti, H. P., Fatimah, O. Z., . . . Primayanti, M. 2023. *Asuhan Kebidanan Komplementer Dan Evidence Based Pada Persalinan*. Wajo: Cendekia Global Mandiri.
- Cleary-Holdforth, J. 2020. Evidence-Based Practice in Nursing and Midwifery: We Are Talking the Talk, but Are We Walking the Walk? *Worldviews on evidence-based nursing*, e12430.
- De Leo, A., Bayes, S., Bloxsome, D., & Butt, J. 2020. Exploring the usability of the COM-B model and Theoretical Domains Framework (TDF) to define the helpers of and hindrances to evidence-based practice in midwifery. *Implementation Science Communications*, 2.
- De Leo, A., Bayes, S., Butt, J., Bloxsome, D., & Geraghty, S. 2020. Midwifery leaders' views on the factors considered crucial to implementing evidence-based practice in clinical areas. *Women and birth : journal of the Australian College of Midwives*.
- Devi, T. E., Permatasari, I., Hakiki, M., Kurniawati, I., Fatimah, O. Z., Idawati, . . . Hariani, W. F. 2023. *Asuhan Kebidanan Komplementer Dan Evidence Based Pada Kehamilan*. Surabaya: CV. Mitra Mandiri Perkasa.
- Gebresilassie, K.I., Baraki, A.G., Kassie, B.A., & Wami, S.D. 2022. Midwifery-led researches for evidence-based practice: Clinical midwives engagement in research in Ethiopia, 2021. *PLoS ONE*, 17.
- Hassan, H.E. 2020. Evidence-Based Practice in Midwifery and Maternity Nursing for Excellent Quality of Care Outcomes.

- Mathar, H., Nielsen, M.I., & Nielsen, A. 2022. Do bachelor assignments in Danish midwifery- and nursing educations reflect evidence-based practice? A document study. *Nurse education in practice*, 60, 103291.
- Mckenna, L., & Copnell, B. 2020. Fundamentals of Nursing and Midwifery Research: A practical guide for evidence-based practice.
- Nurdiana, A., Hakiki, M., Puspita, L., Mulyati, I., Sundari, D. T., Rohani, S., . . . Ayu, J. D. 2023. *Asuhan Kebidanan Komplementer Dan Evidence Based Pada Masa Nifas Dan Menyusui*. Wajo: Echa Institute.
- Rahyani, N. K., & Hakimi, M. 2022. *Buku Ajar Critical Thinking Dalam Asuhan Kebidanan Berbasis Bukti*. Yogyakarta: UGM Press.
- Senmar, M., Razaghpoor, A., Ramezani, F., Fallah, N., Maroufi, S.H., Hosseini, S., & Rafiei, H. 2020. Knowledge, Attitude and Intention of Nursing and Midwifery Students Toward Evidence-based Practice and its Related Factors.
- Shadap, A. 2022. Evidence based practice in midwifery care. *International Journal of Obstetrics and Gynaecological Nursing*.

BAB 7

MEMBANGUN JARINGAN DAN KEMITRAAN DALAM BISNIS KEBIDANAN

Oleh Ika Kania Fatdo Wardani

7.1 Pendahuluan

Dalam industri kebidanan, membangun Kerjasama yang kuat dan berkelanjutan adalah faktor penting untuk kesuksesan dan pertumbuhan bisnis. Kebidanan merupakan bidang yang melibatkan berbagai pihak, termasuk bidan, dokter, fasilitas Kesehatan serta calon ibu dan keluarganya. Dengan adanya Kerjasama yang baik antara semua pihak terlibat, akan tercipta ekosistem yang mendukung kualitas pelayanan dan Kesehatan ibu dan bayi.

Membangun Kerjasama dalam bisnis kebidanan adalah intervensi jangka Panjang yang akan memperkuat bisnis, meningkatkan kualitas pelayanan dan berkontribusi pada Kesehatan ibu dan bayi secara menyeluruh. Dengan komitmen dan kolaborasi yang baik, Kerjasama dapat menjadi salah satu pilar kesuksesan dalam industry kebidanan.

7.2 Jaringan dan Kemitraan

1. Jaringan

Kumpulan entitas yang saling terhubung dan bekerja bersama untuk mencapai tujuan yang sama atau saling mendukung. Entitas dalam jaringan bisa berupa individu, perusahaan, organisasi, atau bahkan negara. Jaringan dapat membantu anggotanya dengan berbagi informasi, sumber daya, pengalaman, dan kesempatan.

Beberapa jenis jaringan :

- a. Jaringan bisnis
Koneksi antara perusahaan atau profesional yang saling berhubungan untuk mengembangkan peluang bisnis dan mencapai kesuksesan Bersama.
- b. Jaringan sosial
Koneksi antara individu di dunia maya atau dunia nyata yang berinteraksi secara sosial dan berbagi minat atau aktivitas tertentu.
- c. Jaringan teknologi
Koneksi perangkat dan infrastruktur teknologi yang memungkinkan komunikasi dan pertukaran data.
- d. Jaringan Pendidikan
Koneksi antara lembaga pendidikan, guru, siswa, dan sumber daya lainnya untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

2. Kemitraan

Bentuk kerjasama antara dua atau lebih entitas yang sepakat untuk bekerja bersama untuk mencapai tujuan yang saling menguntungkan. Dalam sebuah kemitraan, pihak-pihak yang terlibat berkontribusi dengan sumber daya, keahlian, atau modal untuk mencapai hasil yang diharapkan. Beberapa bentuk kemitraan, adalah :

- a. Kemitraan bisnis
Aliansi antara dua atau lebih perusahaan untuk bekerja sama dalam proyek atau bisnis tertentu.
- b. Kemitraan publik – swasta
Kerjasama antara pemerintah dan sektor swasta untuk mengejar proyek infrastruktur atau layanan publik.
- c. Kemitraan lintas sektor
Kemitraan antara organisasi nirlaba, pemerintah, dan sektor swasta untuk mengatasi masalah sosial atau lingkungan tertentu.
- d. Kemitraan akademik
Kerjasama antara institusi pendidikan atau penelitian untuk berbagi pengetahuan dan sumber daya.

Keberhasilan jaringan dan kemitraan tergantung pada komitmen dan kolaborasi dari semua pihak yang terlibat. Dengan bekerja sama dan berbagi sumber daya, jaringan dan kemitraan dapat menciptakan sinergi yang kuat dan mencapai tujuan yang lebih besar daripada yang bisa dicapai oleh entitas-individu atau organisasi yang bekerja sendiri.

7.3 Bisnis

Bisnis merujuk pada kegiatan atau aktivitas yang dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Bisnis melibatkan produksi, penjualan, atau pertukaran barang atau jasa dengan konsumen atau pelanggan. Tujuan utama dari bisnis adalah untuk menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan meraih keuntungan sebagai imbalannya.

1. Tujuan bisnis

Tujuan utama dari bisnis adalah untuk mencapai profitabilitas dan pertumbuhan. Bisnis berusaha menciptakan nilai bagi konsumen dan mencari cara untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

2. Jenis-jenis bisnis

- a. Bisnis manufaktur : Bisnis yang menghasilkan produk fisik melalui proses manufaktur.
- b. Bisnis jasa : Bisnis yang menyediakan layanan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
- c. Bisnis *E-commerce* : Bisnis yang beroperasi secara online melalui platform *e-commerce*.
- d. Bisnis *retail* : Bisnis yang menjual produk langsung kepada konsumen akhir.
- e. Bisnis B2B (*business-to-business*) : Bisnis yang berfokus pada menjual produk atau layanan kepada perusahaan atau bisnis lain.
- f. Bisnis *start-up* : Bisnis yang baru didirikan dengan potensi untuk pertumbuhan dan inovasi yang cepat.

3. Perencanaan bisnis

Perencanaan bisnis adalah proses merumuskan tujuan, strategi, dan langkah-langkah untuk mencapai kesuksesan bisnis. Ini melibatkan analisis pasar, penetapan target

pelanggan, perencanaan keuangan, dan pengembangan strategi pemasaran.

4. Struktur organisasi

Struktur organisasi bisnis adalah bagaimana perusahaan diorganisasikan dan beroperasi. Ini mencakup pembagian tanggung jawab, hierarki, dan alur komunikasi di dalam perusahaan.

5. Pengelolaan sumber daya

Manajemen sumber daya yang efisien, seperti manusia, keuangan, waktu, dan material, sangat penting untuk kesuksesan bisnis.

6. Pemasaran dan penjualan

Pemasaran adalah upaya untuk mempromosikan produk atau layanan kepada target pelanggan, sedangkan penjualan melibatkan proses menjual produk atau layanan kepada konsumen.

7. Etika bisnis

Etika bisnis adalah prinsip-prinsip dan nilai-nilai yang mengatur perilaku bisnis dalam berinteraksi dengan karyawan, pelanggan, masyarakat, dan lingkungan.

8. Skala bisnis

Bisnis dapat berkembang dalam skala, mulai dari usaha kecil milik individu hingga perusahaan multinasional yang besar.

9. Tantangan bisnis

Bisnis dihadapkan pada berbagai tantangan, termasuk persaingan, perubahan teknologi, perubahan kebijakan, dan fluktuasi pasar.

Pengelolaan bisnis yang efektif membutuhkan pemahaman yang baik tentang pasar, pelanggan, dan lingkungan bisnis yang berkembang. Dengan perencanaan yang matang, inovasi, dan ketekunan, bisnis dapat mencapai pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjang.

7.4 Kebidanan

Kebidanan adalah bidang ilmu dan praktik yang berfokus pada perawatan wanita selama kehamilan, persalinan, dan masa nifas (setelah melahirkan). Tenaga kebidanan, seperti bidan, merupakan profesional kesehatan yang secara khusus dilatih untuk memberikan perawatan, dukungan, dan layanan terkait kesehatan reproduksi perempuan.

Tugas dan peran bidan, meliputi :

1. Perawatan prenatal
Bidan memberikan perawatan prenatal kepada wanita hamil, termasuk pemeriksaan kesehatan, tes, konseling, dan edukasi tentang kehamilan, nutrisi, dan kebiasaan hidup sehat.
2. Persiapan persalinan
Bidan membantu calon ibu dalam persiapan persalinan, termasuk menyusun rencana persalinan dan memberikan informasi mengenai proses persalinan, opsi perawatan, dan manajemen nyeri
3. Persalinan dan bantuan persalinan
Bidan memantau dan mendampingi wanita selama proses persalinan, memberikan dukungan fisik dan emosional, dan melakukan tindakan medis yang diperlukan untuk memfasilitasi persalinan normal.
4. Perawatan pasca persalinan
Setelah persalinan, bidan akan memberikan perawatan dan dukungan kepada ibu dan bayi baru lahir selama masa nifas.
5. Pelayanan Kesehatan reproduksi
Selain perawatan kehamilan dan persalinan, bidan juga memberikan layanan kesehatan reproduksi, seperti konseling keluarga berencana, tes kehamilan, dan pemeriksaan kesehatan wanita.
6. Pendidikan dan konseling
Bidan memberikan edukasi kesehatan kepada ibu dan keluarga tentang perawatan prenatal, persiapan persalinan, perawatan bayi, dan kesehatan reproduksi.

7. Deteksi dan penanganan masalah Kesehatan
Bidan dapat mendeteksi dan merujuk masalah kesehatan yang memerlukan perhatian medis lebih lanjut, baik selama kehamilan, persalinan, atau masa nifas.
8. Konseling dan dukungan psikologis
Selain perawatan fisik, bidan juga memberikan dukungan psikologis dan emosional kepada ibu dalam menghadapi perubahan fisik dan emosional yang terjadi selama periode kehamilan dan pasca persalinan

Kebidanan adalah profesi kesehatan yang sangat penting dalam menyediakan perawatan dan dukungan yang holistik kepada ibu hamil dan bayi baru lahir. Peran bidan sangat berarti dalam memastikan keselamatan dan kesehatan ibu dan bayi selama proses kelahiran dan masa nifas.

7.5 Membangun jaringan Kerjasama

Membangun jaringan Kerjasama yang kuat adalah suatu proses yang melibatkan pendekatan strategis dan keterlibatan aktif dengan pihak-pihak yang relevan dalam bidang atau industry tertentu. Berikut adalah beberapa Langkah yang dapat membantu dalam membangun jaringan Kerjasama yang efektif :

1. Identifikasi tujuan dan sasaran

Langkah dalam mengidentifikasi tujuan dan sasaran kerjasama, adalah :

- a. Memahami kebutuhan dan tantangan : pertama, pahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi. Apa yang ingin dicapai melalui kerjasama ini ? Apa kendala atau hambatan yang mungkin dihadapi dalam mencapai tujuan tersebut?
- b. Menetapkan tujuan yang spesifik : tentukan tujuan kerjasama dengan jelas dan spesifik. Pastikan tujuan tersebut dapat diukur dan dapat dicapai dalam batas waktu tertentu. Misalnya, apakah ingin mengembangkan produk baru melalui kerjasama ?
- c. Identifikasi sasaran kerjasama : identifikasi siapa yang akan menjadi mitra potensial dalam kerjasama. Sasaran

kerjasama dapat berupa individu, perusahaan, organisasi atau kelompok yang memiliki minat, keahlian, dan visi yang sesuai dengan tujuan.

- d. Meninjau potensi manfaat Bersama : memastikan bahwa semua pihak yang terlibat dalam kerjasama memiliki kesempatan untuk mendapatkan manfaat yang seimbang dan saling menguntungkan.
- e. Menentukan lingkup dan Batasan : apakah kerjasama tersebut akan bersifat jangka pendek atau jangka Panjang ? apakah ada Batasan tertentu dalam hal sumber daya, waktu atau area geografis ?
- f. Rencanakan strategi dan Langkah Tindakan: Buat rencana strategis dan langkah tindakan yang jelas untuk mencapai tujuan kerjasama. Tentukan peran dan tanggung jawab masing-masing pihak, serta jadwal pelaksanaannya.
- g. Mengkomunikasikan tujuan dan sasaran : Komunikasikan dengan jelas tujuan dan sasaran kerjasama kepada semua pihak yang terlibat. Pastikan bahwa semua pihak memiliki pemahaman yang sama tentang apa yang ingin dicapai dalam kerjasama tersebut.
- h. Evaluasi dan tinjau kembali : Secara teratur tinjau kembali progres kerjasama dan evaluasi apakah tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan telah tercapai. Jika perlu, lakukan penyesuaian dan perubahan strategi untuk mencapai hasil yang lebih baik.

2. Kenali pasar atau komunitas target : Mengenali pasar atau komunitas target adalah langkah kritis dalam menjalin kerjasama yang efektif. Identifikasi pasar atau komunitas target akan membantu mengetahui dengan tepat siapa yang perlu diajak berkolaborasi untuk mencapai tujuan bersama. Beberapa cara untuk mengenali pasar atau komunitas target dalam menjalin kerjasama, meliputi :

- a. Memahami tujuan kerjasama : Tentukan dengan jelas tujuan kerjasama. Apa yang ingin dicapai melalui

kerjasama tersebut? Identifikasi sektor atau industri yang relevan dengan tujuan tersebut.

- b. Menganalisis pasar : Lakukan analisis pasar untuk mengidentifikasi pasar yang memiliki potensi untuk mencapai tujuan kerjasama. Teliti *tren* pasar, ukuran pasar, pangsa pasar, dan peluang yang tersedia.
- c. Mempelajari pesaing dan mitra potensial : Identifikasi pesaing dan mitra potensial yang ada di pasar atau komunitas yang relevan. Pelajari lebih lanjut tentang kekuatan, kelemahan, dan karakteristik unik dari pesaing dan mitra potensial.
- d. Memanfaatkan media sosial dan *platform online* : Gunakan media sosial dan *platform online* untuk mencari dan mengenali komunitas atau kelompok yang memiliki minat dan tujuan yang serupa. Bergabunglah dengan grup atau forum yang relevan untuk berinteraksi dan berbagi informasi.
- e. Mengikuti acara atau pertemuan industry : Hadiri acara atau pertemuan industri yang relevan dengan bidang kerjasama yang sesuai. Pertemuan semacam ini merupakan kesempatan yang baik untuk bertemu dengan orang-orang dalam industri yang sama dan membangun jaringan.
- f. Melakukan survei dan wawancara : Lakukan survei atau wawancara dengan calon pelanggan atau mitra potensial untuk mendapatkan wawasan lebih dalam tentang kebutuhan dan keinginan mereka. Hal ini akan membantu memahami dengan lebih baik target pasar atau komunitas.
- g. Mempelajari data demografis : Pelajari data demografis dari target pasar atau komunitas Anda. Ini termasuk informasi tentang usia, jenis kelamin, lokasi geografis, pendapatan, minat, dan perilaku konsumen.
- h. Melakukan peninjauan data dan analitik : Tinjau data dan analitik yang dimiliki, baik dari *platform online* maupun dari pelanggan atau mitra yang telah ada sebelumnya. Data ini dapat memberikan wawasan

tentang siapa target pasar atau komunitas yang paling responsif terhadap produk atau layanan.

3. **Berpartisipasi dalam acara dan kegiatan industri** : suatu tindakan yang umum dilakukan oleh perusahaan atau individu untuk memperluas jaringan, berbagi pengetahuan, dan memperoleh manfaat dari kerjasama dengan pemangku kepentingan lain dalam industri tertentu.
4. **Memanfaatkan media sosial dan *platform online*** : Strategi yang sangat efektif dalam membangun dan memperluas jaringan kerjasama. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat diikuti untuk memanfaatkan media sosial dan *platform online* dalam membangun hubungan bisnis yang kuat.
 - a. Menentukan tujuan utama dalam membangun jaringan kerjasama melalui media social. Apakah ingin menjalin hubungan dengan pelanggan potensial, mitra bisnis atau profesioanal dalam industry.
 - b. Mengidentifikasi platform yang tepat atau paling relevan dengan audiens sesuai target. Misalnya Linkddln biasanya cocok untuk jaringan bisnis professional, sementara Instagram dan Facebook lebih sesuai untuk merek yang berinteraksi dengan konsumen.
 - c. Memastikan profil yang dibuat di platform tersebut lengkap dan professional. Ini termasuk gambar profil yang tepat, ringkasan singkat tentang diri atau bisnis, dan informasi kontak yang mudah di akses.
 - d. Terlibat secara aktif dengan konten yang relevan di platform.
5. **Perluas lingkaran hubungan yang ada**. Dalam upaya memperluas hubungan kerjasama, baik dalam konteks professional maupun pribadi, diperlukan beberapa langkah strategis. Berikut adalah Langkah startegis yang dapat membantu dalam upaya memperluas hubungan kerjasama :

- a. Mengetahui tujuan
Menentukan tujuan untuk memperluas jaringan kerjasama. Apakah anda mencari koneksi bisnis, mentor, atau teman sebaya? Mengetahui tujuan Anda akan membantu Anda mengarahkan upaya Anda dengan lebih efektif.
- b. Menghadiri acara sosial dan professional
Menghadiri acara-acara sosial dan profesional, seperti konferensi, seminar, pameran dagang, lokakarya, atau acara komunitas terkait industri. Ini adalah tempat yang bagus untuk bertemu orang baru
- c. Memanfaatkan media sosial
Menggunakan platform media sosial seperti LinkedIn, Twitter, dan Facebook untuk membangun dan memperluas jaringan. Bergabunglah dalam grup atau komunitas yang sesuai dengan minat atau industri.
- d. Menghadiri pertemuan jaringan
Bergabung dalam pertemuan jaringan lokal atau industri yang relevan. Pertemuan semacam itu biasanya diadakan oleh kelompok bisnis, kamar dagang, atau organisasi profesional.
- e. Terlibat aktif dalam proyek kolaboratif
Terlibat dalam proyek kolaboratif atau tim kerja yang melibatkan orang-orang dari luar lingkaran saat ini. Ini akan membantu memperkenalkan diri kepada orang-orang baru dan membangun hubungan yang lebih dalam.
- f. Mengikuti pelatihan dan lokakarya.
Bergabung dalam pelatihan dan lokakarya yang sesuai dengan bidang minat. Ini adalah cara yang baik untuk bertemu dengan orang-orang yang memiliki minat yang sama.
- g. Mengetahui orang lain lebih dalam.
Setelah bertemu dengan seseorang, usahakan untuk mengenal mereka lebih dalam. Mengajukan pertanyaan, mendengarkan dengan baik, dan menunjukkan minat

pada apa yang mereka katakan. Ini akan membantu membangun hubungan yang lebih kuat.

- h. Menawarkan bantuan dan dukungan.
Mentawarkan bantuan dapat menciptakan hubungan yang lebih positif dan saling menguntungkan
- i. Selalu terbuka untuk belajar.
Selalu berusaha untuk belajar hal baru dan berubah. Koneksi kerjasama akan semakin luas ketika terus membuka diri terhadap ide-ide dan peluang baru.
- j. Pertahankan hubungan
Setelah memperluas jaringan, penting untuk merawat hubungan tersebut dengan menjaga komunikasi yang baik dan teratur. Ini termasuk mengirim pesan, mengirim ucapan selamat, atau bahkan bertemu secara berkala
- k. Jadilah sumber nilai.
Usahakan untuk memberikan nilai kepada orang-orang dalam jaringan. Ini bisa berarti memberikan nasihat, berbagi informasi atau sumber daya, atau membantu mereka mencapai tujuan mereka.
- l. Mengelola hubungan dengan baik
Jangan hanya membangun hubungan, tetapi juga kelola dengan baik. Ini berarti memahami kebutuhan, harapan, dan batasan masing-masing orang dalam jaringan.

6. Pertahankan komunikasi efektif

7. Berikan nilai tambahan

- a. Bantu dan dukung anggota jaringan Ketika ada kesempatan untuk memberikan nilai tambah bagi mereka.
- b. Seling memberi manfaat dalam jaringan akan memperkuat hubungan dan membuat kolaborasi menjadi lebih efektif.

8. Jaga etika professional

- a. Selalu berperilaku dengan integritas dan etika yang tinggi dalam semua interaksi dengan anggota jaringan Kerjasama
- b. Hindari bertindak atau berbicara negatif tentang anggota jaringan, ini dapat merusak reputasi dan hubungan.

7.6 Membangun jaringan dalam bisnis kebidanan

1. Bergabung dalam organisasi professional

Bergabung dengan organisasi profesi kebidanan seperti Ikatan Bidan Indonesia (IBI) atau organisasi sejenis yang ada di negara. Organisasi semacam ini sering menyelenggarakan acara, konferensi, dan pertemuan jaringan yang dapat membantu bertemu dengan sesama bidan dan tenaga Kesehatan.

2. Berkunjung ke klinik dan rumah sakit

Kunjungi klinik kebidanan, rumah sakit, dan fasilitas kesehatan lainnya di area Anda. Berbicaralah dengan rekan-rekan seprofesi dan dokter obstetri-ginekologi. Ini adalah cara yang baik untuk membangun hubungan dengan mereka yang mungkin merujuk pasien kepada Anda.

3. Partisipasi dalam lokakarya dan seminar

Mengikuti lokakarya, seminar, atau konferensi yang relevan dengan bidang kebidanan. Ini adalah kesempatan baik untuk belajar, memperbarui pengetahuan, dan bertemu dengan profesional kebidanan lainnya

4. Menggunakan media sosial

Manfaatkan media sosial untuk membangun dan memperluas jaringan. Buat profil LinkedIn yang kuat dan aktif di platform lain seperti Instagram atau Facebook untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman di bidang kebidanan

5. Kerjasama dengan dokter

Membangun hubungan yang baik dengan dokter obstetri-ginekologi dan spesialis lainnya. Mereka sering merujuk pasien kepada bidan, jadi penting untuk memiliki hubungan yang positif dengan mereka

6. Bergabung dalam grup diskusi online

Ada banyak grup diskusi dan forum online yang berfokus pada bidan dan topik-topik kesehatan reproduksi. Bergabung dalam grup-grup tersebut untuk berdiskusi, bertanya pertanyaan, dan berbagi pengalaman.

7. Mengajukan pertanyaa dan jadi pemberi saran

Ketika bertemu dengan rekan-rekan seprofesi atau dokter, jangan ragu untuk bertanya pertanyaan yang relevan dan menjadi pemberi saran jika diminta. Ini dapat meningkatkan reputasi sebagai ahli dalam bidang kebidanan

8. Kerjasama dengan pusat pelayanan Kesehatan reproduksi

Jika memungkinkan, kerjasama dengan pusat pelayanan kesehatan reproduksi atau klinik yang menyediakan layanan terkait kebidanan. Ini bisa menjadi sumber referensi pasien yang baik..

9. Pentingnya etika professional

Selalu berperilaku secara etis dan profesional dalam setiap interaksi. Ini akan membantu membangun reputasi yang baik dan kepercayaan dalam jaringan.

10.Selalu terus belajar

Bidang kesehatan selalu berkembang, jadi penting untuk terus belajar dan mengikuti perkembangan terbaru. Ini juga akan membantu mempertahankan reputasi sebagai profesional yang kompeten.

7.7 Peluang Usaha Dalam Kebidanan

Ada beberapa peluang usaha yang dapat dijelajahi dalam bidang kebidanan. Bidang kebidanan adalah aspek penting dalam perawatan kesehatan reproduksi dan memiliki potensi untuk bisnis yang berkelanjutan. Berikut beberapa ide peluang usaha dalam kebidanan adalah :

1. Praktik Bidan Mandiri

Membuka praktik bidan mandiri adalah salah satu peluang utama. Dapat menyediakan layanan kebidanan, seperti pemeriksaan kehamilan, persalinan, dan perawatan pasca

persalinan. Pastikan untuk mematuhi peraturan dan lisensi yang berlaku di wilayah.

2. Pendidikan Kesehatan reproduksi

Menawarkan kursus atau lokakarya kesehatan reproduksi kepada calon orang tua, pasangan yang sedang hamil, atau remaja. Ini dapat mencakup informasi tentang perawatan prenatal, persalinan, perawatan pasca persalinan, dan perencanaan keluarga.

3. Layanan Doula

Sebagai seorang doula, Anda dapat memberikan dukungan emosional dan fisik kepada ibu selama proses persalinan dan pasca persalinan. Ini dapat melibatkan bantuan dalam bernafas, teknik relaksasi, dan memberikan informasi

4. Perawatan Pasca Persalinan

Menyediakan layanan perawatan pasca persalinan yang meliputi kunjungan rumah untuk memeriksa kesehatan ibu dan bayi, memberikan dukungan laktasi, dan memberikan nasihat tentang perawatan bayi.

5. Konseling Perencanaan Keluarga

Menjadi seorang konselor perencanaan keluarga yang berlisensi untuk membantu pasien dalam pemilihan metode kontrasepsi yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

6. Penyuluhan Seksualitas Remaja

Menyelenggarakan program penyuluhan di sekolah atau komunitas tentang kesehatan reproduksi dan seksualitas bagi remaja. Ini penting untuk memberikan pendidikan yang akurat dan aman.

7. Penulisan Buku atau Blog Kesehatan Reproduksi

Jika memiliki keahlian dalam menulis, dapat menulis buku atau blog tentang kesehatan reproduksi, kehamilan, atau perencanaan keluarga. Ini dapat membantu menyebarkan informasi yang bermanfaat dan membangun otoritas sebagai ahli.

8. Penjualan Produk Kesehatan Reproduksi

Anda dapat membuka toko online atau fisik yang menjual produk-produk kesehatan reproduksi seperti alat

kontrasepsi, perlengkapan bayi, dan produk kesehatan ibu dan bayi

9. Konsultasi Perencanaan Keluarga

Menjadi seorang konsultan perencanaan keluarga yang membantu pasangan atau individu merencanakan keluarga mereka sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka.

10. Pendidikan Kesehatan di Sekolah

Bekerjasama dengan sekolah-sekolah untuk memberikan pendidikan kesehatan reproduksi kepada siswa. Ini membantu mengedukasi generasi muda tentang aspek penting kesehatan reproduksi

7.8 Memahami Peluang Usaha

Peluang dalam bahasa inggris adalah opportunity yang berarti kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau momen. Inspirasi merupakan sumber dari peluang. Inspirasi bisa muncul dari mana saja dan kapan saja. Faktor-faktor yang mempengaruhi :

1. Faktor Internal (berasal dari dalam diri seseorang sebagai subjek)
 - a. Pengetahuan yang dimiliki
 - b. Pengalaman dari individu itu sendiri
 - c. Pengalaman saat melihat orang lain menyelesaikan masalah
 - d. Intuisi yang merupakan pemikiran yang muncul dari individu itu sendiri.
2. Faktor Eksternal (hal-hal yang dihadapi seseorang dan merupakan objek untuk mendapatkan sebuah inspirasi bisnis)
 - a. Masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan
 - b. Kesulitan yang dihadapi sehari-hari
 - c. Kebutuhan yang belum terpenuhi baik untuk dirinya maupun orang lain
 - d. Pemikiran yang terbesar untuk menciptakan sesuatu yang baru

7.9 Cara Membangun Bisnis Dalam Bidang Kebidanan

Dalam membangun bisnis dalam bidang kebidanan memerlukan perencanaan yang matang, dedikasi dan pemahaman yang mendalam tentang bidang tersebut. Berikut adalah Langkah-langkah yang dapat membantu dalam membangun bisnis dalam kebidanan :

1. Perencanaan Bisnis

- a. Identifikasi tujuan bisnis, target pasar dan nilai yang ingin diberikan kepada pelanggan atau klien.
- b. Buat rencana bisnis yang mencakup detail seperti visi, misi, strategi pemasaran, analisis pesaing dan proyeksi keuangan
- c. Tentukan model bisnis, seperti apakah bidan akan membuka praktik mandiri, bekerja di rumah sakit, atau menawarkan layanan Kesehatan reproduksi lainnya.

2. Pendidikan dan Sertifikasi

- a. Pastikan memiliki Pendidikan dan pelatihan yang memadai dalam bidang kebidanan. Bidan harus memiliki lisensi atau sertifikasi yang diperlukan sesuai dengan regulasi di wilayah tempat praktik.
- b. Pertimbangkan untuk terus meningkatkan keterampilan bidan melalui pelatihan lanjutan atau kursus terkait.

3. Lokasi dan Fasilitas

- a. Jika membuka praktik mandiri, pilih lokasi yang strategis dengan akses mudah bagi pasien.
- b. Memastikan fasilitas sesuai dengan kebutuhan perawatan ibu hamil, persalinan dan pasca persalinan. Fasilitas yang bersih dan nyaman sangat penting

4. Perizinan dan Regulasi

Memastikan untuk memenuhi semua persyaratan perizinan dan regulasi yang berlaku untuk praktik kebidanan, termasuk lisensi praktik, persyaratan kebersihan dan izin usaha.

5. Pemasaran dan *branding*

- a. Membuat identitas merek yang kuat untuk bisnis, termasuk nama, logo dan materi pemasaran
- b. Menggunakan media sosial, situs web dan strategi pemasaran online lainnya untuk mempromosikan layanan.
- c. Membangun hubungan dengan dokter, rumah sakit, pusat Kesehatan reproduksi dan organisasi terkait untuk mendapatkan rujukan pasien.

6. Layanan yang disediakan

- a. Menentukan jenis layanan yang akan disediakan, seperti perawatan prenatal, persalinan, perawatan pasca persalinan, konseling perencanaan keluarga, atau dukungan laktasi.
- b. Memastikan bahwa layanan yang ditawarkan berkualitas tinggi dan sesuai dengan praktik terbaik dalam kebidanan.

7. Harga dan tarif layanan

- a. Menentukan struktur harga yang adil dan kompetitif. Perhitungkan biaya operasional dan profitabilitas bisnis.
- b. Mempertimbangkan apakah akan menerima asuransi Kesehatan atau menawarkan opsi pembayaran fleksibel kepada pasien.

8. Dokumentasi medis dan rekam medis

- a. Membuat system dokumentasi medis yang efisien untuk mencatat informasi pasien dengan akurat.
- b. Memastikan privasi pasien dijaga dengan baik sesuai dengan regulasi yang berlaku.

9. Pendidikan pasien

- a. Meluangkan waktu untuk memberikan edukasi kepada pasien tentang perawatan prenatal, persalinan dan perawatan pasca persalinan.
- b. Memberikan informasi yang akurat dan jelas kepada pasien untuk membantu mereka membuat keputusan yang informasi.

10. Evaluasi dan pertumbuhan

- a. Terus evaluasi dan pantau kinerja bisnis. Lihat apakah ada peluang untuk perbaikan atau pertumbuhan.
- b. Pertimbangkan untuk mengembangkan layanan tambahan atau kolaborasi dengan professional Kesehatan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, P., 2017. Pendekatan Bisnis dalam Era Globalisasi. Rineka Cipta, Jakarta.
- David B. Audretsch, A.Z., 2017. Healthcare Entrepreneurship. Edward Elgar Publihsing.
- Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan, D.P.T.K.P. dan K., 2013. Kewirausahaan: Modul Pembelajaran, in: Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan, D.P.T.K.P. dan K. (Ed.), . Dirjen Dikti, Jakarta.

BAB 8

INOVASI DALAM PELAYANAN KEBIDANAN

Oleh Nani Yunarsih

8.1 Pendahuluan

Pelayanan kebidanan adalah salah satu aspek penting dalam sistem perawatan kesehatan yang bertujuan untuk memastikan kesehatan ibu dan bayi selama periode kehamilan, persalinan, dan masa pasca persalinan. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang pesat telah membuka pintu untuk berbagai inovasi dalam pelayanan kebidanan. Inovasi ini muncul dengan tujuan meningkatkan kualitas perawatan, keamanan, dan pengalaman pasien dalam perjalanan kehamilan dan persalinan.

Pentingnya inovasi dalam pelayanan kebidanan tidak dapat diabaikan, mengingat pentingnya periode kehamilan dan persalinan dalam kehidupan seorang ibu dan bayinya. Inovasi ini mencakup berbagai aspek, mulai dari teknologi medis yang canggih hingga pendekatan interdisipliner dalam perawatan. Dalam pendahuluan ini, kita akan menjelajahi beberapa contoh inovasi yang telah mengubah cara pelayanan kebidanan diselenggarakan, membawa manfaat besar bagi ibu, bayi, dan tenaga kesehatan.

Salah satu contoh inovasi penting adalah penggunaan teknologi informasi dalam pemantauan kehamilan. Aplikasi mobile dan perangkat wearable telah memungkinkan ibu hamil untuk memantau perkembangan kehamilan mereka secara real-time, mengukur detak jantung bayi, dan bahkan menerima konsultasi medis jarak jauh. Hal ini tidak hanya memberikan rasa aman kepada ibu yang mengalami kehamilan, tetapi juga memungkinkan perawatan yang lebih proaktif dan tepat waktu.

Selain itu, inovasi dalam pendekatan perawatan juga sangat penting. Pelayanan kebidanan yang berpusat pada pasien, melibatkan pasangan dan keluarga dalam proses kehamilan dan persalinan, serta menghormati preferensi kultural dan pilihan ibu adalah bagian dari inovasi ini. Pendidikan dan pelatihan yang terus menerus untuk tenaga kesehatan juga menjadi fokus, sehingga mereka dapat menyediakan perawatan terbaik berdasarkan pengetahuan terbaru.

Inovasi dalam pelayanan kebidanan juga mencakup penelitian ilmiah yang terus menerus untuk meningkatkan pemahaman kita tentang kehamilan, persalinan, dan perawatan postpartum. Perkembangan dalam bidang ini menghasilkan prosedur dan terapi baru yang dapat meningkatkan peluang keberhasilan persalinan dan mengurangi risiko komplikasi.

Pada akhirnya, inovasi dalam pelayanan kebidanan adalah salah satu aspek kunci dalam memastikan kesehatan dan kesejahteraan ibu dan bayi. Dalam pandangan yang lebih luas, inovasi ini juga berkontribusi pada peningkatan sistem perawatan kesehatan secara keseluruhan, dengan mempromosikan pendekatan yang lebih holistik, terjangkau, dan efisien dalam merawat ibu dan bayi. Dengan terus menerapkan inovasi dalam pelayanan kebidanan, kita dapat melangkah maju dalam menciptakan masa depan yang lebih sehat bagi semua.

8.2 Teori inovasi

8.2.1 Pengertian dan Arti Penting Inovasi

Inovasi, menurut penjelasan Rogers dalam (Suwarno (2008)), merujuk pada sebuah gagasan, tindakan, atau objek yang dianggap sebagai sesuatu yang baru oleh individu atau kelompok lain dalam suatu sistem pengadopsian. Dari definisi ini, dapat disimpulkan bahwa inovasi adalah suatu ide kreatif, teknologi baru, atau cara baru dalam pelayanan teknologi. Ini bisa berarti memperbarui sesuatu yang sudah ada dalam bidang layanan teknologi atau menciptakan perubahan besar atau penyederhanaan dalam aturan, pendekatan, prosedur, metode,

atau struktur organisasi dalam layanan tersebut. Tujuannya adalah untuk menghasilkan nilai tambah, baik dalam hal kuantitas maupun kualitas pelayanan yang diberikan. Inovasi merujuk pada penemuan atau ide-ide baru yang menghasilkan produk yang belum pernah ada sebelumnya atau mengubah cara sebuah produk yang sudah ada dikerjakan. Seorang sosiolog bernama Schumpeter menekankan bahwa inovasi adalah faktor yang membedakan seorang wirausahawan dari pengusaha konvensional. Penting untuk mencatat bahwa inovasi harus menjadi bagian yang berkelanjutan dalam upaya bisnis agar dapat menghasilkan profit dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

Inovasi bisa diartikan sebagai proses menciptakan sesuatu yang baru dengan tujuan memberikan nilai tambah baik secara ekonomi maupun sosial, yang dapat meningkatkan kualitas individu, kelompok, organisasi, dan masyarakat (Putera, 2014). Inovasi merupakan kelanjutan dari penemuan dan melibatkan peningkatan teknologi dengan menciptakan nilai tambahan yang signifikan bagi kesejahteraan, terutama dalam konteks produk atau jasa yang diterima oleh pasar. Inovasi sangat terkait dengan pemahaman terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen, serta melibatkan sikap kreatif yang selalu mencari cara yang lebih baik dalam menyampaikan solusi melalui teknologi (Nasution, 2018).

Tujuan dari inovasi tidak hanya terbatas pada pengurangan biaya produksi, tetapi juga berkaitan dengan peningkatan kualitas produk dan pelayanan, perancangan produk yang lebih baik, pemeliharaan produk yang lebih lama, serta respons terhadap kebutuhan dan permintaan pelanggan. Selain itu, inovasi juga berperan dalam pengembangan model organisasi baru dan strategi pemasaran yang lebih efektif (Nasution, 2018). Inovasi bisa muncul dari berbagai sumber, seperti peristiwa tak terduga, baik itu kegagalan maupun keberhasilan. Namun, inovasi tidak hanya didasarkan pada kreativitas semata, melainkan juga harus memiliki nilai tambahan yang lebih besar daripada kreativitas itu sendiri. Sumber inovasi lainnya dapat berasal dari perubahan persepsi

terhadap apa yang dianggap baik atau buruk dari segi lingkungan, nilai-nilai agama, selera, tren, serta dari perkembangan pengetahuan dan teknologi yang baru (Nasution, 2018).

Inovasi dalam pelayanan kebidanan merujuk pada pengembangan, penerapan, atau penggunaan ide, metode, teknologi, atau pendekatan baru yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas, keamanan, efisiensi, dan pengalaman pasien dalam perawatan kebidanan. Ini dapat mencakup berbagai aspek dalam perawatan ibu hamil, persalinan, dan pasca persalinan, termasuk pemantauan kehamilan, manajemen persalinan, perawatan pasca persalinan, dan dukungan psikososial. Tujuan utama dari inovasi dalam pelayanan kebidanan adalah untuk memastikan bahwa ibu dan bayi mendapatkan perawatan terbaik yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Inovasi ini juga dapat mengurangi risiko komplikasi selama kehamilan dan persalinan serta meningkatkan aksesibilitas dan ketersediaan perawatan kebidanan, terutama di daerah yang sulit dijangkau.

Contoh-contoh inovasi dalam pelayanan kebidanan meliputi penggunaan teknologi informasi untuk pemantauan kehamilan jarak jauh, pendekatan berpusat pada pasien yang melibatkan keluarga dalam perawatan, pengembangan panduan perawatan berbasis bukti, dan pelatihan terus menerus untuk tenaga kesehatan yang memberikan pelayanan kebidanan. Dengan terus menerapkan inovasi dalam pelayanan kebidanan, kita dapat meningkatkan kesehatan ibu dan bayi, meminimalkan risiko komplikasi, dan meningkatkan pengalaman pasien selama periode kehamilan, persalinan, dan pasca persalinan.

8.2.2 Proses Inovasi

Proses inovasi dalam organisasi, menurut penjelasan Rogers dalam Suwarno (2008), berbeda dengan proses yang terjadi pada tingkat individu. Menurut Zaltman (1973) dalam Damanik (2013), program inovasi memiliki dua tahap utama dalam prosesnya, yaitu tahap awal (initiation stage) dan tahap eksekusi (implementation stage). Untuk organisasi, seperti

sektor publik, ketika mereka mencoba mengadopsi produk inovatif, langkah-langkah berikut ini akan ditempuh:

1. Perintisan (*Initiation*)

Tahap perintisan terdiri dari dua fase: agenda setting dan matching. Tahap awal ini adalah waktu di mana organisasi mulai mengenali situasi mereka dan memahami masalah yang ada di dalamnya. Pada tahap agenda setting, mereka mengidentifikasi dan menetapkan prioritas kebutuhan serta masalah yang ada. Selanjutnya, ada fase matching atau penyesuaian, di mana masalah yang telah teridentifikasi disesuaikan dengan inovasi yang ingin diadopsi.

2. Pelaksanaan (*Implementation*)

Pada tahap ini, organisasi telah membuat keputusan untuk mencari dan menerima inovasi yang mereka yakini dapat memecahkan masalah dalam organisasi. Tahap pelaksanaan ini terdiri dari tiga fase: redefinisi, klarifikasi, dan rutinisasi.

- a. Fase redefinisi adalah saat baik inovasi maupun organisasi itu sendiri mengalami perubahan untuk saling beradaptasi.
- b. Fase klarifikasi terjadi ketika inovasi telah digunakan secara luas dalam organisasi dan berpengaruh pada semua aspek pekerjaan di dalamnya.
- c. Fase rutinisasi adalah tahap di mana inovasi sudah menjadi bagian integral dari organisasi.

Dalam intinya, proses inovasi di tingkat organisasi melibatkan langkah-langkah dari pengenalan masalah hingga penyesuaian dengan inovasi yang dipilih, dan akhirnya menjadi bagian yang tak terpisahkan dari cara kerja organisasi tersebut.

Proses inovasi dalam pelayanan kebidanan adalah serangkaian langkah yang dilakukan untuk mengembangkan, menerapkan, dan mengintegrasikan ide-ide baru atau perubahan dalam bidang pelayanan kebidanan. Ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas perawatan, keselamatan, dan pengalaman pasien selama periode kehamilan, persalinan, dan

pasca persalinan. Berikut adalah tahapan umum dalam proses inovasi dalam pelayanan kebidanan:

1. Identifikasi Kebutuhan: Tahap awal dalam proses inovasi adalah mengidentifikasi kebutuhan dan tantangan dalam pelayanan kebidanan. Hal ini melibatkan analisis masalah yang ada dan pemahaman terhadap kebutuhan pasien, keluarga, dan tenaga medis.
2. Penelitian dan Pengembangan: Langkah selanjutnya adalah melakukan penelitian dan pengembangan terkait ide-ide baru atau perubahan yang mungkin diperlukan. Ini bisa melibatkan pengumpulan data, studi literatur, dan kajian terhadap praktik-praktik terbaik dalam pelayanan kebidanan.
3. Perencanaan: Setelah ide-ide inovatif diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah merencanakan implementasi. Ini melibatkan pembuatan rencana tindakan yang mencakup sumber daya yang diperlukan, jadwal pelaksanaan, dan evaluasi dampaknya.
4. Implementasi: Pada tahap ini, ide-ide inovatif atau perubahan yang direncanakan diterapkan dalam praktik pelayanan kebidanan. Hal ini melibatkan pelatihan tenaga medis, pengadaan peralatan baru jika diperlukan, dan pengujian langsung di lapangan.
5. Evaluasi: Setelah implementasi, evaluasi dilakukan untuk mengukur dampak perubahan terhadap pelayanan kebidanan. Ini mencakup penilaian terhadap kualitas perawatan, kepuasan pasien, serta apakah tujuan inovasi telah tercapai.
6. Penyesuaian dan Perbaikan: Berdasarkan hasil evaluasi, penyesuaian dan perbaikan dilakukan jika diperlukan. Ini adalah tahap berkelanjutan dalam proses inovasi yang memungkinkan perubahan dan penyempurnaan terus-menerus.
7. Diseminasi: Hasil inovasi yang sukses dapat diseminasi ke berbagai pihak terkait, termasuk komunitas medis, lembaga pelayanan kesehatan, dan masyarakat luas. Ini bertujuan

untuk membagikan pengetahuan dan praktik terbaik serta mempromosikan penerapan inovasi di tempat lain.

Proses inovasi dalam pelayanan kebidanan adalah langkah-langkah yang terencana dan sistematis untuk meningkatkan kualitas perawatan, keamanan pasien, dan pengalaman selama perjalanan kehamilan dan persalinan. Hal ini penting untuk menjaga kesehatan ibu dan bayi serta meningkatkan sistem perawatan kesehatan secara keseluruhan.

8.2.3 Sifat Inovasi

Setiap karakteristik mungkin memiliki keterkaitan dalam pengalaman empiris, namun secara konseptual, mereka berbeda. Identifikasi dari kelima karakteristik ini didasarkan pada penelitian dan literatur yang ada, serta berdasarkan hipotesis. Kelima karakteristik tersebut adalah:

1. Keunggulan Relatif

Keunggulan relatif adalah sejauh mana suatu gagasan baru dianggap lebih baik dibandingkan dengan gagasan-gagasan yang sudah ada sebelumnya.

2. Kesesuaian

Kesesuaian adalah tingkat sejauh mana sebuah inovasi dianggap cocok dengan nilai-nilai yang ada, pengalaman masa lalu, dan kebutuhan dari pihak yang menerima inovasi.

3. Tingkat Kompleksitas (Kesulitan Inovasi)

Tingkat kompleksitas adalah sejauh mana suatu inovasi dianggap sulit untuk dipahami dan digunakan. Ide baru dapat berada dalam berbagai tingkat kompleksitas, dari yang sangat mudah dipahami oleh sebagian orang hingga yang sulit dipahami oleh yang lain.

4. Keteruji (Kemungkinan Pengujian)

Keteruji adalah sejauh mana suatu inovasi dapat diuji coba dalam skala kecil terlebih dahulu. Ide baru yang dapat diujicoba biasanya lebih cepat diadopsi dibandingkan dengan inovasi yang tidak dapat diuji terlebih dahulu. Kemampuan untuk mencoba suatu inovasi akan mengurangi risiko bagi pihak yang mengadopsinya.

5. Tingkat Keteramatan (Kemungkinan Pengamatan)

Tingkat keteramatan adalah sejauh mana hasil-hasil dari suatu inovasi dapat dilihat oleh orang lain. Hasil inovasi tertentu dapat dengan mudah dilihat dan diberitahukan kepada orang lain, sementara yang lain mungkin tidak begitu mudah terlihat.

Inovasi, sebagai kombinasi baru dari faktor-faktor produksi yang dikembangkan oleh pengusaha melalui proses berpikir inovatif, adalah kekuatan penting yang mendukung pertumbuhan ekonomi (Dhewanto, 2014).

8.2.4 Prinsip Inovasi

Prinsip keharusan:

1. Pentingnya untuk memeriksa peluang dengan baik.
2. Pentingnya untuk menambah pengetahuan kita.
3. Pentingnya untuk bertindak dengan efisien.
4. Pentingnya untuk tidak bermimpi terlalu besar.

Prinsip larangan:

1. Jangan bersaing secara cerdas yang berlebihan.
2. Jangan terlalu rakus.
3. Jangan berpikir terlalu jauh ke masa depan.

8.3 Inovasi Dalam Pelayanan Kebidanan

Berikut adalah contoh inovasi dalam berbagai aspek pelayanan kebidanan:

1. Inovasi dalam Pelayanan Antenatal Care (ANC):

Contoh Inovasi: Penggunaan Aplikasi Seluler untuk Pemantauan Kehamilan

Inovasi ini melibatkan penggunaan aplikasi seluler yang memungkinkan ibu hamil untuk memantau perkembangan kehamilan mereka sendiri. Aplikasi ini memberikan informasi tentang perkembangan janin, jadwal kunjungan antenatal, serta saran kesehatan. Ibu hamil juga dapat melakukan konsultasi jarak jauh dengan bidan atau dokter melalui aplikasi ini.

2. Inovasi dalam Pelayanan Intranatal Care:

Contoh Inovasi: Pemanfaatan Robot Asisten untuk Persalinan
Inovasi ini melibatkan penggunaan robot asisten yang dapat membantu bidan atau dokter selama proses persalinan. Robot ini dapat membantu dengan pemantauan tanda-tanda vital ibu dan bayi, memberikan informasi kepada tenaga medis, dan bahkan memberikan bantuan dalam prosedur tertentu, seperti pemberian obat melalui infus.

3. Inovasi dalam Pelayanan Postnatal Care:

Contoh Inovasi: Telemedicine untuk Pemeriksaan Pasca Persalinan

Inovasi ini melibatkan penggunaan telemedicine untuk pemeriksaan pasca persalinan. Ibu yang baru melahirkan dapat melakukan konsultasi jarak jauh dengan bidan atau dokter untuk evaluasi postnatal, konseling laktasi, dan perawatan pasca persalinan tanpa harus datang ke pusat kesehatan/fasilitas kesehatan.

4. Inovasi dalam Pelayanan Keluarga Berencana (KB):

Contoh Inovasi: Penggunaan Kontrasepsi Subdermal (InPlant)

Inovasi ini melibatkan penggunaan kontrasepsi subdermal (InPlant) yang ditanamkan di bawah kulit dan memberikan perlindungan jangka panjang terhadap kehamilan. Teknologi baru dalam kontrasepsi ini membuatnya lebih efektif dan praktis bagi wanita yang ingin mengatur keluarga berencana.

5. Inovasi dalam Pelayanan Kesehatan Reproduksi:

Contoh Inovasi: Klinik Kesehatan Reproduksi Remaja Terpadu

Inovasi ini melibatkan pendirian klinik kesehatan reproduksi remaja yang terpadu, yang menyediakan informasi, layanan kesehatan reproduksi, konseling, dan dukungan bagi remaja. Klinik ini menciptakan ruang yang aman dan nyaman bagi remaja untuk mengakses perawatan kesehatan reproduksi.

6. Inovasi dalam Pelayanan Kesehatan Bayi Baru Lahir (BBL):

Contoh Inovasi: Teknologi Canggih untuk Perawatan Bayi Baru Lahir (BBL)

Inovasi ini melibatkan penggunaan teknologi canggih, seperti inkubator berbasis sensor, untuk perawatan bayi baru lahir yang memerlukan perawatan khusus. Sensor dan perangkat ini membantu pemantauan dan perawatan bayi yang lebih efektif dan akurat.

7. Inovasi dalam Pelayanan Anak Pra-sekolah:

Contoh Inovasi: Program Pendidikan Anak Berbasis Aplikasi
Inovasi ini melibatkan pengembangan program pendidikan anak pra-sekolah yang berbasis aplikasi. Aplikasi ini menyediakan konten pendidikan interaktif dan bermanfaat bagi anak-anak pra-sekolah untuk memfasilitasi pembelajaran mereka.

8.4 Peran Bidan Dalam Inovasi Pelayanan Kebidanan

Peran bidan dalam upaya inovasi pelayanan kebidanan sangat penting untuk meningkatkan kualitas perawatan maternal dan neonatal. Berikut adalah peran-peran utama bidan dalam inovasi pelayanan kebidanan:

1. Mengintegrasikan Teknologi Kesehatan: Bidan dapat memainkan peran kunci dalam mengintegrasikan teknologi kesehatan yang baru, seperti perangkat pemantauan yang canggih, dalam praktik kebidanan. Hal ini dapat membantu dalam pemantauan kehamilan, persalinan, dan perawatan pasien.
2. Pengembangan Model Praktik Terbaik: Bidan dapat berperan dalam pengembangan model praktik terbaik dalam pelayanan kebidanan. Mereka dapat bekerja sama dengan tim medis lainnya untuk merancang dan menguji praktik-praktik baru yang lebih efektif dan aman.
3. Pendidikan dan Pelatihan Berkelanjutan: Bidan perlu terus menerus mengikuti pelatihan dan pendidikan terkini untuk memahami perkembangan terbaru dalam kebidanan. Mereka dapat mengambil peran dalam melatih rekan-rekan mereka tentang praktik-praktik inovatif yang dapat meningkatkan perawatan ibu dan bayi.

4. Mengedepankan Pendekatan Berpusat pada Pasien: Bidan dapat berperan dalam mempromosikan pendekatan berpusat pada pasien dalam pelayanan kebidanan. Hal ini mencakup mendengarkan kebutuhan dan preferensi pasien serta melibatkan mereka dalam pengambilan keputusan terkait perawatan.
5. Advokasi untuk Perubahan Kebijakan: Bidan dapat berperan sebagai advokat dalam memperjuangkan perubahan kebijakan yang mendukung inovasi dalam pelayanan kebidanan. Mereka dapat berpartisipasi dalam kelompok advokasi dan berkolaborasi dengan pemangku kepentingan lainnya.
6. Pengumpulan dan Analisis Data: Bidan dapat membantu dalam pengumpulan data terkait perawatan kebidanan dan melakukan analisis untuk mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau inovasi. Data ini dapat digunakan untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dalam pelayanan kebidanan.
7. Mengintegrasikan Praktik Tradisional dan Modern: Di beberapa wilayah, bidan juga dapat berperan dalam mengintegrasikan praktik tradisional dengan pendekatan medis modern. Hal ini dapat meningkatkan aksesibilitas dan penerimaan perawatan kebidanan oleh komunitas yang lebih luas.

Peran bidan dalam inovasi pelayanan kebidanan adalah kunci untuk memperbaiki perawatan ibu dan bayi serta mencapai tujuan kesehatan maternal dan neonatal yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Dhewanto. 2014. "Manajemen Inovasi: Peluang Sukses Menghadapi Perubahan." Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Damanik. 2013. "Pariwisata Antara Peluang dan Tantangan." Yogyakarta: Pelajar Pustaka.
- Nasution & Kartajaya. 2018. "Inovasi." Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET.
- Putera Prakoso, dkk. 2014. "Kebijakan Inovasi di Daerah." Jakarta: Penerbit LIPI Press.
- Rogers, Everett M. 2003. "Diffusion of Innovations Third Edition." New York: The Free Press.
- Suwarno, Yogi. 2008. "Inovasi di Sektor Publik." Jakarta: STIA-LAN Press.

BIODATA PENULIS



Marlynda Happy Nurmalita Sari, S.ST, MKM,
Dosen Perguruan Tinggi Negeri di Poltekkes Kemenkes
Semarang

Marlynda Happy Nurmalita Sari, S.ST, MKM, merupakan Putri dari Bapak Tugiyono, M.Pd dan Endang Sujarwati, S.Pd, lahir di Sragen pada tanggal 29 Maret 1989. Saya menyelesaikan kuliah dan mendapat gelar sarjana Kebidanan di Universitas Sebelas Maret tahun 2011 dan magister Ilmu Kesehatan Masyarakat peminatan Kesehatan Reproduksi di Universitas Indonesia tahun 2015. Pada tahun 2011 diangkat menjadi Dosen di Perguruan Tinggi Swasta Akademi Kebidanan Pelita Ilmu Depok. Kemudian pada tahun 2019 diangkat menjadi Dosen Perguruan Tinggi Negeri di Poltekkes Kemenkes Semarang sampai sekarang.

BIODATA PENULIS



Juliani Purba, M.M., M.Kes

Dosen Fungsional di D3 Prodi Kebidanan Pematangsiantar
Poltekkes Kemenkes Medan

Penulis lahir di Simpang Sigodang tanggal 8 Juli 1959. Penulis menyelesaikan D.IV Program Ahli Perawat Pendidik di USU pada tahun 1999 dan melanjutkan pendidikan Magister Manajemen peminatan Administrasi Manajemen di UMSU di tahun 2004. Pada tahun 2015, penulis menyelesaikan pendidikan kembali yaitu Magister Kesehatan Masyarakat peminatan Kesehatan Reproduksi dari FKM Medistra di Deli Tua Husada.

Penulis menjadi Tenaga Pendidikan SPK Depkes P.Siantar (tahun 1983), Guru Muda di SPK Depkes P.Siantar (tahun 1986), dan menjadi Guru Madya SPK Depkes P,Siantar (tahun 1994). Sejak tahun 2001 hingga saat ini, penulis menjadi Dosen Fungsional di D3 Prodi Kebidanan Pematangsiantar Poltekkes Kemenkes Medan. Penulis merupakan anak dari pasangan R.K.Purba (ayah) dan K.Saragih (ibu) dan istri dari J.Garingging serta ibu dari 5 putri.

BIODATA PENULIS



Susanti Pratamaningtyas

Dosen Program Studi Kebidanan Kediri di Poltekkes Kemenkes
Malang

Penulis lahir di Nganjuk, 15 Januari 1976, merupakan lulusan dari pendidikan D3 Kebidanan pada tahun 2001 di Depkes Kediri, pendidikan D4 Kebidanan pada tahun 2005 di Universitas Padjajaran Bandung dan melanjutkan pendidikan S2 Kebidanan di tempat yang sama dan lulus pada tahun 2011. Selain berprofesi dan menjabat sebagai Ketua Program Studi Kebidanan Kediri di Poltekkes Kemenkes Malang, penulis juga merupakan seorang wirausaha yang bergelut pada bidang kesehatan komplementer dan telah memiliki pencapaian. sebagai Crown Star Director di perusahaan KK Indonesia.

BIODATA PENULIS



Dina Dewi Anggraini, S.S.T.Keb., M.Kes.,
Dosen Kebidanan di Perguruan Tinggi Negeri di Poltekkes
Kemenkes Semarang

Dina Dewi Anggraini, S.S.T.Keb., M.Kes., lahir di Kediri pada tanggal 12 Agustus 1990. Menyelesaikan kuliah di Universitas Kediri dan mendapat gelar Ahli Madya Kebidanan pada tahun 2012, Sarjana Sains Terapan Kebidanan pada tahun 2013 dan Magister Kesehatan peminatan Kesehatan Ibu dan Anak di Universitas Airlangga pada tahun 2016. Pada tahun 2017 diangkat menjadi Dosen Kebidanan di Perguruan Tinggi Swasta yaitu Universitas Kediri. Kemudian pada tahun 2019 diangkat menjadi Dosen Kebidanan di Perguruan Tinggi Negeri di Poltekkes Kemenkes Semarang sampai sekarang.

BIODATA PENULIS

Safrina, SST, MPH.

Dosen Program Studi Kebidanan Pematang Siantar
Poltekkes Kemekes Medan

Penulis lahir di Pematang Siantar tanggal 22 Agustus 1962. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Kebidanan Pematang Siantar.

BIODATA PENULIS



Bdn. Nurul Eko Widiyastuti, S.Si.T., M.Kes.

Dosen Kebidanan di Stikes Banyuwangi

Penulis menyelesaikan pendidikan di SPK Bethesda Yogyakarta lulus tahun 1997, PPB Akper Bethesda Yogyakarta lulus tahun 1998, D3 Kebidanan di Akbid Depkes Jember lulus tahun 2001, D4 Bidan Pendidik di Stikes Ngudi Waluyo Ungaran lulus tahun 2004, Magister Kesehatan di Universitas Sebelas Maret Surakarta lulus tahun 2010, Pendidikan Profesi Bidan di Universitas Ibrahimy Situbondo lulus tahun 2023. Penulis mulai aktif bekerja sebagai Bidan Praktik Mandiri di Banyuwangi pada tahun 1998-2001, lalu sebagai Bidan di RSUD Genteng Banyuwangi pada tahun 2001-2002, dan mulai aktif mengajar sebagai Dosen Kebidanan di Akbid Estu Utomo Boyolali pada tahun 2002-2016, lalu menjadi Dosen Kebidanan di Stikes Banyuwangi dari tahun 2017 sampai sekarang. Tercatat sebagai Dosen Profesional tersertifikasi di bidang Ilmu Kebidanan sejak tahun 2014 sampai sekarang. Selain aktif sebagai Dosen, penulis juga aktif sebagai anggota IBI sejak 2009 sampai sekarang, aktif dalam kegiatan penelitian, pengabdian kepada masyarakat, mengikuti pelatihan pengembangan diri, menulis di beberapa jurnal ilmiah penelitian dan pengabmas, serta aktif sebagai penulis dan editor buku ajar dan beberapa book chapter. Penulis bisa dihubungi melalui E-mail: nuruleko25@gmail.com

BIODATA PENULIS



Ika Kania Fatdo Wardani, SST., M.Kes

Penulis lahir di Bekasi, tanggal 17 Januari 1987. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Sarjana Kebidanan dan Pendidikan Profesi Bidan, Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Medika Suherman (UMS).

Penulis menyelesaikan Pendidikan Diploma Tiga Kebidanan di STIKes Mitra Ria Husada Jakarta, Diploma Empat Kebidanan di Universitas Padjadjaran Bandung, dan Magister Ilmu Kesehatan Masyarakat di Universitas Respati Indonesia Jakarta.

Penulis menekuni bidang Pendidikan kebidanan sejak tahun 2010 di Universitas Medika Suherman, dengan pengalaman sebagai dosen mata kuliah kewirausahaan dalam kebidanan, aktivitas lain yang dilakukan adalah sebagai peneliti dan pengabdian kepada masyarakat yang sudah terpublikasi pada jurnal terakreditasi. Pengalaman lain yaitu sebagai Kepala Biro Kerjasama di Universitas Medika Suherman (UMS) sejak tahun 2019 s.d saat ini.

BIODATA PENULIS



Dr. Nani Yunarsih, S.ST., M.Kes

Dosen Tetap Program Studi D3 Kebidanan di Universitas
Faletehan

Dr. Nani Yunarsih, S.ST., M.Kes adalah seorang penulis buku dan dosen di Perguruan Tinggi Swasta. Penulis lahir pada 2 September 1954 di Sumedang, Banten, dan saat ini tinggal di Legok Sukmajaya, Kota Serang, Banten. Penulis beragama Islam dan menikah. Pendidikan penulis mencakup berbagai jenjang, termasuk SPRA, Diploma 1 Kebidanan, Diploma III Kebidanan, Diploma IV Bidan Pendidik, Magister Kebidanan, dan S3 Manajemen Pendidikan.

Dalam karirnya, penulis telah menduduki berbagai jabatan fungsional, seperti Asisten Ahli, Lector, dan mendapatkan sertifikasi sebagai dosen. Penulis memiliki pengalaman dalam penelitian dengan judul-judul penelitian yang telah dipublikasikan, termasuk mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi cakupan akseptor KB IUD dan manajemen kemitraan dalam peningkatan mutu lulusan.

Riwayat pekerjaan penulis melibatkan peran sebagai PNS di Dinas Kesehatan Kabupaten Serang sebelum menjadi Dosen Tetap Program Studi D3 Kebidanan di Universitas Faletehan. Saat ini, penulis masih aktif sebagai Dosen Tetap Program Studi Sarjana dan Pendidikan Profesi Bidan di universitas yang sama.

Selain menjadi akademisi, Dr. Nani Yunarsi juga seorang penulis buku dengan judul-judul seperti "Adaptasi Karir Bidan dalam Era Kenormalan Baru" dan "Filosofi dan Paradigma Profesi Kebidanan." Penulis juga meraih berbagai penghargaan, seperti "Para Medis Teladan" dan terlibat dalam berbagai organisasi, termasuk Ikatan Bidan Indonesia (IBI).