

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA KLINIK RANIA DENTAL CARE DI TINJAU DARI ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

Rahma Yani¹, Indriani Rukmana², Lia Martalena Giawa³, Selly Angelika S⁴, Faizah Kamilah⁵

rahmayani25112018@gmail.com¹, indrianirukmana5@gmail.com², liagiawa1@gmail.com³, sellyangelika16@gmail.com⁴, faizahkamilah@unilak.ac.id⁵

Universitas Lancang Kuning

ABSTRACT

Dental and oral healthcare services have become a priority need for society as awareness of overall health increases. This study aims to analyze the business feasibility of Rania Dental Care Clinic in Pekanbaru from the market and marketing aspects. The analysis is conducted to identify market potential, understand the trends in dental healthcare service consumption, and evaluate the marketing strategies implemented by the clinic. The research method used is a qualitative approach with data collection techniques through in-depth interviews, field observations, and documentation. The results show that the clinic's target market includes individuals from various age groups, with a focus on the middle to upper segment. Digital-based marketing strategies, such as the use of social media and service package promotions, have had a positive impact on increasing the number of patients. Furthermore, the clinic offers services such as teeth cleaning, braces installation, teeth whitening, and denture creation, tailored to market demand trends. From a management perspective, the implementation of strict SOPs and regular staff training ensures the quality of services is maintained. The conclusion of this study emphasizes that Rania Dental Care Clinic has significant market potential and effective marketing strategies to maintain its competitiveness. Recommendations for the clinic include enhancing digital promotions that are more educational and considering service expansion in other areas of Pekanbaru.

Keywords: Business Feasibility Study, Dental Clinic, Marketing, Market Analysis.

PENDAHULUAN

Pelayanan kesehatan gigi dan mulut semakin menjadi kebutuhan prioritas masyarakat seiring meningkatnya kesadaran akan pentingnya kesehatan secara keseluruhan. Klinik Rania Dental Care di Pekanbaru merupakan salah satu fasilitas kesehatan yang menawarkan layanan dental care modern, dengan tujuan memberikan solusi profesional untuk masalah gigi dan mulut. Namun, di tengah persaingan yang semakin ketat dalam industri klinik gigi, diperlukan analisis mendalam untuk memastikan kelayakan bisnisnya, terutama ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran.

Aspek pasar menjadi komponen utama dalam menentukan keberlanjutan bisnis. Melalui analisis pasar, dapat dipahami potensi permintaan, preferensi konsumen, serta segmentasi target yang relevan. Sementara itu, strategi pemasaran menjadi faktor krusial dalam membangun kesadaran merek (brand awareness) dan menarik minat pelanggan. Kombinasi antara pemahaman pasar dan pemasaran yang efektif dapat menjadi kunci dalam mempertahankan daya saing klinik di tengah pertumbuhan klini k serupa di Pekanbaru.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis Klinik Rania Dental Care dari aspek pasar dan pemasaran. Kajian ini akan mencakup identifikasi potensi pasar, analisis tren konsumsi layanan kesehatan gigi, serta evaluasi strategi pemasaran yang telah dan akan diterapkan. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan keberhasilan bisnis klinik ini dalam jangka panjang.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Proses penelitian dilakukan secara mendalam, menyeluruh, dan langsung pada objek penelitian, terutama dalam hal pengumpulan data dan informasi. Dengan memanfaatkan berbagai teknik ilmiah, penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena yang dialami subjek melalui deskripsi verbal dan bahasa dalam konteks yang alami.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambar Umum Usaha

Lokasi Penelitian

Klinik Rania Dental Care terletak di Jl. Pemuda No. 41, Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru, dan berfokus pada layanan kesehatan gigi dan mulut. Selama 14 tahun, klinik ini telah memberikan layanan kepada masyarakat dengan fasilitas modern serta tenaga medis profesional.

Sejarah Bisnis

Dr. Rona Indaka mendirikan klinik gigi Rania Care di Pekanbaru, yang merupakan usaha mandiri. Sejak sekitar tahun 2010, klinik ini telah memberikan layanan kepada masyarakat selama 14 tahun. Klinik ini menawarkan layanan kesehatan gigi berkualitas tinggi dan meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan gigi.

Profil Bisnis

Berdasarkan wawancara dengan Dr. Rona Indaka, misi utama klinik adalah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan gigi. Untuk mewujudkan hal tersebut, klinik secara aktif mengedukasi pasien mengenai pentingnya melakukan pemeriksaan kesehatan gigi secara rutin setiap enam bulan. Manajemen klinik juga sangat menekankan kualitas layanan dengan menerapkan SOP yang ketat serta memberikan pelatihan berkala kepada seluruh staf, baik medis maupun non-medis.

Klinik Rania Dental Care tidak hanya fokus pada penyediaan layanan medis, tetapi juga berupaya memberikan pengalaman yang nyaman dan edukatif bagi pasien. Langkah ini diharapkan dapat mendorong masyarakat untuk menjaga kesehatan gigi secara berkesinambungan. Beberapa layanan utama yang ditawarkan meliputi pembersihan karang gigi, pemasangan behel, pembuatan gigi palsu, penambalan gigi, serta prosedur estetika seperti pemutihan gigi. Hasil observasi menunjukkan bahwa pasien yang datang berasal dari berbagai kelompok usia. Selain itu, klinik menyediakan area tunggu yang nyaman, dilengkapi dengan fasilitas pendukung seperti akses Wi-Fi dan ruang konsultasi pribadi.

Deskripsi Data

Sejak kapan Klinik Rania Dental Care berdiri?	Klinik ini mulai beroperasi sejak tahun 2010, berlokasi di Pekanbaru.
Apa saja layanan utama yang ditawarkan?	Pembersihan karang gigi, pemasangan behel, penambalan gigi, pemutihan gigi, pencabutan gigi.
Siapa target pasar utama klinik?	Masyarakat dari berbagai kalangan usia, dengan fokus pada segmen menengah ke atas.

Berapa jumlah karyawan yang bekerja?	Klinik memiliki 10 karyawan, terdiri dari dokter gigi, perawat, dan staf administrasi.
Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan?	Menggunakan media sosial, promosi paket layanan, dan kemitraan dengan sekolah serta perusahaan.
Apakah lokasi klinik strategis?	Klinik berlokasi di pusat kota, memudahkan akses bagi pasien.
Berapa rata-rata kunjungan pasien per bulan?	Rata-rata 100-130 kunjungan per bulan, dengan puncak kunjungan di bulan liburan dan promosi.
Bagaimana sistem manajemen yang diterapkan?	Klinik menerapkan SOP ketat dengan pengawasan langsung oleh drg. Rona Indaka selaku pemilik.

Bagaimana sistem manajemen yang diterapkan? Klinik menerapkan SOP ketat dengan pengawasan langsung oleh drg. Rona Indaka selaku pemilik.

Hasil Penelitian

Aspek Pasar Dan Pemasaran

1. Segmentasi Pasar

Klinik Rania Dental Care menargetkan masyarakat dari berbagai usia, mulai dari anak-anak hingga dewasa, dengan fokus pada segmen menengah ke atas. Pasien yang mengutamakan kualitas pelayanan dan kenyamanan menjadi sasaran utama klinik.

2. Segmentasi Pemasaran

Klinik memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk promosi layanan. Selain itu, promosi juga dilakukan melalui paket layanan khusus, seperti diskon untuk pembersihan gigi atau pemasangan behel.

3. Bauran Pemasaran (Marketing mix)

a. Produk

Klinik menyediakan layanan mulai dari pembersihan karang gigi, tambal gigi, pemasangan behel, hingga pemutihan gigi (bleaching) dan pembuatan gigi palsu.

b. Harga

Harga ditentukan berdasarkan jenis layanan dan segmentasi pasar, dengan penyesuaian untuk memastikan daya saing dan keterjangkauan.

c. Tempat

Berlokasi di area strategis di Pekanbaru, memudahkan akses bagi pasien.

d. Promosi

Menggunakan media digital dan kemitraan dengan sekolah serta perusahaan untuk meningkatkan kesadaran kesehatan gigi.

Aspek Manajemen

1. Struktur Organisasi

Klinik dikelola langsung oleh drg. Rona Indaka, yang bertindak sebagai pemilik dan pengendali utama operasional. Struktur organisasi mencakup dokter gigi, perawat, serta staf administrasi yang mendukung kelancaran operasional klinik.

2. SOP Dan Manajemen Kualitas

Klinik menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ketat untuk menjaga

kualitas pelayanan dan memastikan keamanan pasien. Pelatihan rutin juga diberikan kepada staf untuk meningkatkan kompetensi mereka.

Pembahasan

1. Aspek Pemasaran

Target pasar Klinik Rania Dental Care mencakup segmen menengah ke atas yang mencari layanan kesehatan gigi berkualitas. Strategi pemasaran berbasis digital melalui media sosial telah memberikan hasil positif dengan peningkatan jumlah pasien. Promosi melalui paket layanan juga membantu memperluas jangkauan pasar. Selain itu, Klinik terus melakukan inovasi dalam layanan, seperti pemutihan gigi dan pemasangan behel, yang diminati oleh kalangan muda dan dewasa. Posisi pasar Klinik cukup kuat karena mampu bersaing dengan menawarkan pelayanan yang ramah dan fasilitas yang nyaman.

2. Aspek Manajemen

Manajemen Klinik Rania Dental Care dikendalikan langsung oleh drg. Rona Indaka, yang memastikan penerapan SOP ketat dalam setiap layanan. Pengelolaan karyawan dilakukan dengan pelatihan rutin untuk meningkatkan kompetensi dan memastikan pelayanan tetap konsisten. Struktur organisasi yang jelas dan sistem kerja yang terorganisir membuat operasional klinik berjalan efektif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, Klinik Rania Dental Care di Pekanbaru memiliki potensi pasar yang signifikan dengan target demografi kelas menengah ke atas. Observasi menunjukkan bahwa kampanye pemasaran digital, terutama melalui media sosial, berhasil meningkatkan jumlah kunjungan pasien. Klinik juga menawarkan berbagai layanan berkualitas tinggi, mulai dari perawatan gigi dasar hingga layanan estetika seperti pemasangan behel dan pemutihan gigi.

Dari sisi manajemen, pengelolaan yang terstruktur dengan penerapan prosedur operasional standar (SOP) yang ketat berkontribusi pada konsistensi layanan. Hasil wawancara dengan pihak manajemen mengungkapkan bahwa pelatihan rutin bagi karyawan dianggap sangat penting untuk mempertahankan kualitas pelayanan. Dengan sistem manajemen yang efektif, klinik mampu memberikan layanan yang optimal dan sesuai kebutuhan pasien. Kami merekomendasikan agar klinik mempertimbangkan ekspansi layanan ke wilayah lain di Pekanbaru dan meningkatkan strategi pemasaran digital dengan menghadirkan konten edukatif yang lebih menarik, untuk menjangkau audiens yang lebih luas di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditiya Rangga, R. M., & Suryana, N., & Rendra, M. (2019). Analisis kelayakan investasi pembukaan Klinik Amanah Medical and Dental Clinic ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen sumber daya manusia, dan aspek finansial. *Jurnal e-Proceeding of Engineering*, 6(2), 9.
- Defi, R. S. (2023). Analisis kelayakan investasi pengembangan Klinik Kecantikan L'shinatia di Semarang ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen sumber daya manusia, dan aspek finansial. *Jurnal Pranata Biomedika*, 2(2).