

Pelaksanaan Program Kesehatan

Muhammad Anwar, SKM, MPH



Pelaksanaan Program Kesehatan (Actuating)

④ Pengetahuan & Keterampilan

1. Motivasi (Motivation)
2. Komunikasi (Communication)
3. Kepemimpinan (Leadership)
4. Pengarahan (Directing)
5. Pengawasan/Pengendalian (Controlling)

Motivasi

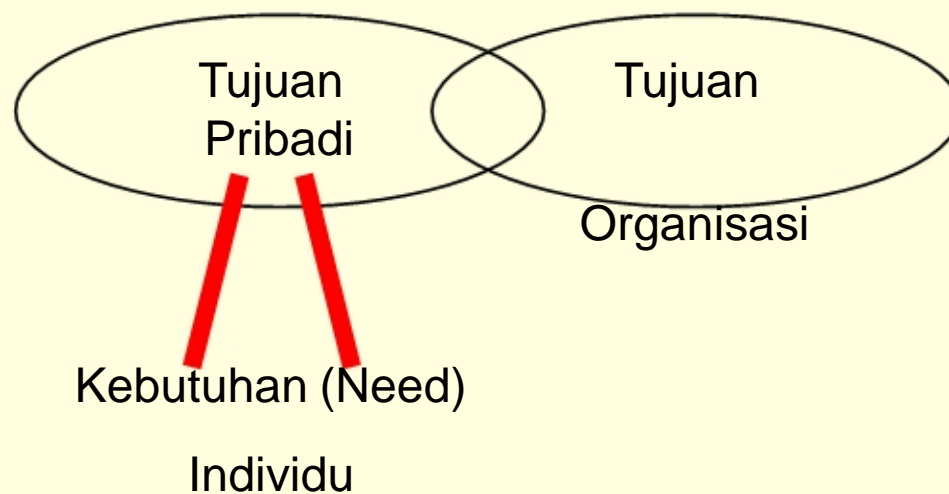
- ④ Mencakup 2 (dua) pengertian :
 1. Suatu aktivitas yang dilaksanakan oleh para manager.
 2. Suatu dorongan psikis dari dalam diri seseorang yang menyebabkan ia berperilaku secara tertentu, terutama dalam lingkungan pekerjaan.
- ④ To Motivate (Memotivasi) = tindakan dari seseorang yang ingin mempengaruhi orang lain untuk berperilaku(To Behave) secara tertentu.

MOTIVASI =

“Ketegangan Psikis “ yang ada dalam diri seseorang untuk berperilaku

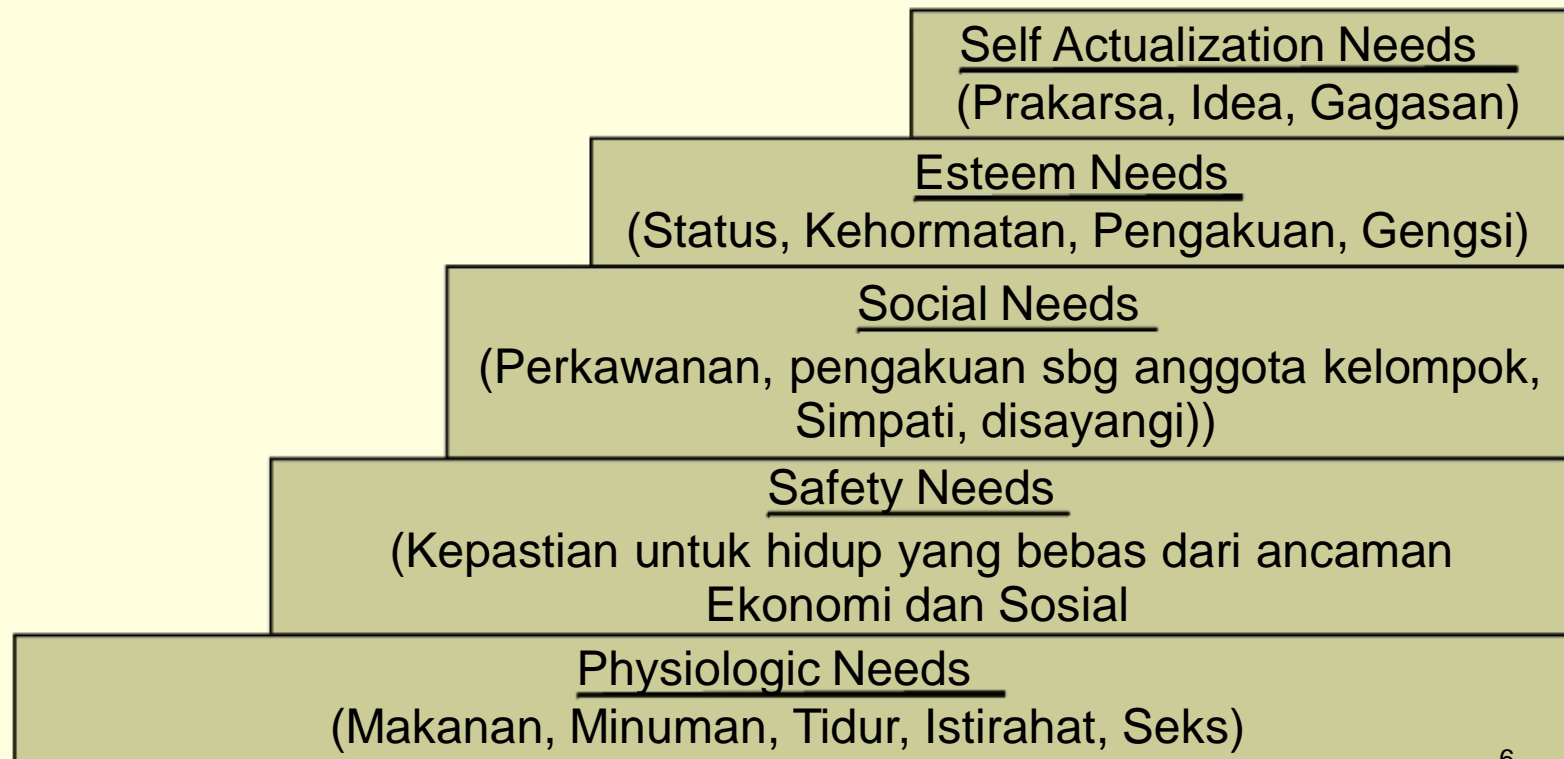


		Tujuan Organisasi	
		Sesuai dengan tujuan pribadi	Tidak sesuai dgn tujuan pribadi
Aktivitas yang diharapkan untuk dilakukan	Sesuai dg kemampuan	Motivasi +	Motivasi -
		Tujuan +	Tujuan + -
	Tidak sesuai dengan kemampuan	Motivasi +	Motivasi -
		Tujuan + -	Tujuan -



“People Will Not Be Motivated by Something They Aren’t Concerned With”

④ Needs Hierarchy of A.H. Maslow (1943)



Model-model Motivasi

1. Model Tradisional
 - ④ Frederick Taylor & mashab manajemen ilmiah
2. Model Hubungan Manusia (Human Relation Model)
 - ④ Elton Mayo
3. Model Sumberdaya Manusia (Human Resources Model)
 - ④ Mc. Gregor & Maslow
 - ④ Karyawan di motivasi oleh banyak faktor

Komunikasi

Definisi :

“Penyampaian informasi dari pengirim kepada penerima dan informasi itu dapat dipahami oleh penerima”

Koonts, O'donnell & Wehrich

Tujuan Komunikasi

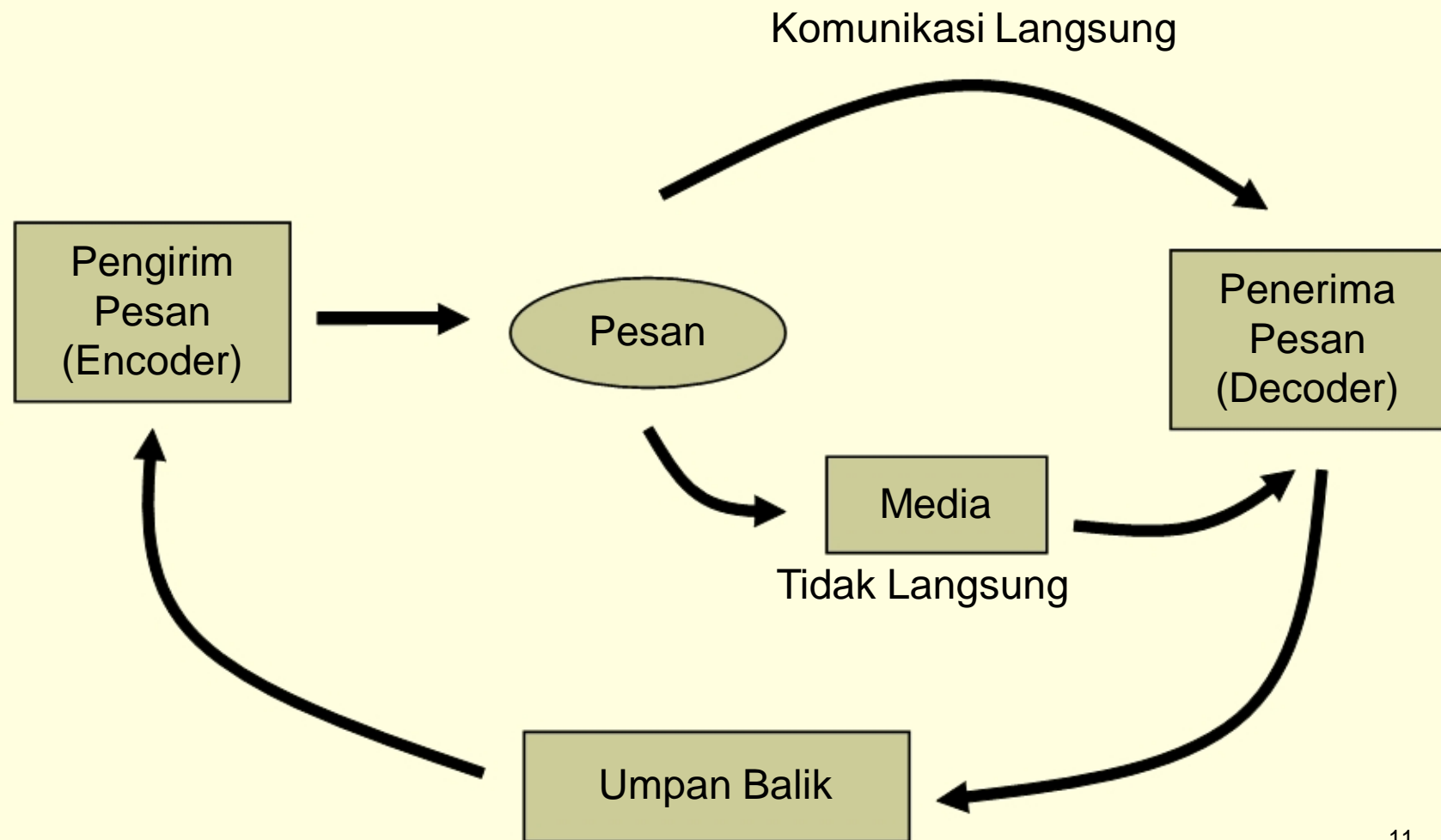
Umum :

- ④ Untuk mengadakan perubahan
- ④ Untuk mempengaruhi tindakan
- ④ Untuk mencapai kesejahteraan organisasi

Khusus :

- ④ Menetapkan & menyebarluaskan tujuan organisasi
- ④ Menyusun rencana untuk mencapai tujuan
- ④ Mengorganisasi sumber daya manusia & sumber daya lain
- ④ Menyeleksi, mengembangkan & menilai anggota organisasi
- ④ Memimpin, mengarahkan, memotivasi & menciptakan iklim yang menimbulkan orang
↳ kontribusi
- ④ Mengendalikan prestasi

Model Komunikasi



Faktor-faktor Komunikasi

Encoder Decoder

- ④ Persepsi
- ④ Situasi saat itu
- ④ Perhatiannya
- ④ Adat istiadat
- ④ Tradisi
- ④ Norma-norma lingkungannya
- ④ Keadaan fisik

Pesan

- ④ Bahasa
- ④ Rumit/Tidaknya
- ④ Kejelasan
- ④ Menarik/Tidak
- ④ Sesuai dengan Norma

Media (Sal. Komunikasi)

- ④ Menarik/Tidak
- ④ Gangguan Lingkungan
- ④ Cukup/Tidak

Umpan Balik

- ④ Persepsi

- ∞ Pesan-pesan apakah yang sebaiknya disampaikan dalam rangka suatu program?
- ∞ Media/sal. Komunikasi apakah yang paling efektif untuk menyampaikan pesan tsb.?

Proses Penerimaan Pesan

A. Teori Perubahan Sikap (Teori Tiga Proses dari Kelman)

- ⑨ **Compliance** : Mengubah sikap untuk mendapatkan reaksi diri yang menyenangkan atau untuk menghindari hal-hal yang tidak menyenangkan
- ⑨ **Identification** : Menganut sikap yang dimiliki orang lain yang ia kagumi, segani atau yang disenangi
- ⑨ **Internalization** : Menerima sikap yang baru karena perubahan sikap itu masih selaras dengan sikap dan nilai-nilai yang telah ia miliki sebelumnya

Perilaku Dokter Menulis Resep (Adaptasi dari Kelman's)

1. Karena Terpaksa (Compliance)
2. Imbalan
 - ⌚ Materi
 - ⌚ Non Materi
1. Pengakuan dari kelompoknya ④ Terhindar dari kelompoknya ④ Terpeliharanya hubungan baik
2. Ingin Meniru/Ingin dipersamakan (Identification)
3. Menyadari manfaatnya (Internalization)

B. Proses Adopsi Tingkah Laku (Adoption Process dari Biel & Bohlen)

- ④ Awareness : Sadar
- ④ Interest : Tertarik
- ④ Evaluation : Menilai
- ④ Trial : Mencoba
- ④ Adoption : Menganut

Teori Tentang Kekuasaan (Power) Jhon French & Bertram Raven

④ Coercive Power (Kekuasaan Paksaan)

Didasarkan atas rasa takut akan hukuman

④ Reward Power

Didasarkan atas imbalan jika menurut kemauan & kegiatan atasan

④ Legitimate Power (Kek. Legal)



Kedudukan Resmi

④ Expert Power (Kekuasaan Keahlian)

④ Referent Power /Charismatic Power)

Kepemimpinan (Leadership)

Definisi :

“Merupakan suatu proses mempengaruhi aktivitas seseorang atau sekelompok untuk diarahkan kepada pencapaian tujuan di dalam suatu situasi tertentu”

“Ing Ngarsa Sung Tulada, Ing Madya
Mangun Karsa, Tut Wuri Handayani”

Ki Hadjar Dewantoro

Artinya :

“Pemimpin sebagai pemuka harus dapat memberikan contoh teladan, ditengah kelompok harus dapat menumbuhkan keinginan untuk mau berusaha(Memotivir) dan dibelakang mampu memberi pengaruh yang menentukan”

PERBEDAAN

Leadership

- ④ Subjektif
- ④ Tidak dapat diajarkan tapi dapat dipelajari
- ④ Sukar diukur (derajat kepemimpinan)
- ④ Berdasarkan naluri (instinktual)
- ④ Berakar pada kekuasaan (power) untuk mempengaruhi orang
- ④ Banyak tergantung dari watak dan kepribadian pemimpin
- ④ Dikembangkan dari pengalaman hidup

Manajemen

- ④ Objektif
- ④ Dapat diajarkan disekolah MBA, MHA
- ④ Keberhasilan / kegagalan dapat diukur
- ④ Lebih teknis
- ④ Bertumpu pada kepemimpinan yang efektif

Tabel 4-2 Perbandingan Evaluasi dan Pengawasan

Kriteria	Evaluasi	Pengawasan
Suber data	Data sekunder dan primer	Data primer
Pelaksana	Pihak luar (agar lebih objektif)	Pihak dalam (manajer)
Waktunya	Biasanya dilaksanakan setelah kegiatan selesai dilaksanakan. Evaluasinya juga sering dilakukan sebelum evaluasi terhadap input atau selama kegiatan berlangsung (evaluasi proses)	Setiap saat sesuai dengan fungsi seorang manajer
Sifat	1. Formatif (evaluasi proses) 2. Sumatif. Evaluasi terhadap hasil / dampak (output dan outcome)	Formatif sebagai bagian dari upaya manajer untuk memperbaiki tugas-tugas staf, kualitas dan