

BEING COMPETITIVE IN A CAREER AS A MIDWIFE BY BECOMING AN ENTREPRENEUR

Endah Nurmahmudah^{1*}, Rissa Nuryuniarti², Oni Sahroni³

¹Prodi D3 Kebidanan, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Muhammadiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya 46191, Indonesia

²Prodi S1 Kebidanan, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Muhammadiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya 46191, Indonesia

³Prodi Sarjana Keperawatan, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Muhammadiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya 46191, Indonesia



SENAL: Student Health Journal

Volume 2 No. 1 Hal. 42-46

©The Author(s) 2025

DOI: 10.35568/senal.v2i1.6244

Article Info

Submit : 20 Desember 2024
Revisi : 25 Desember 2024
Diterima : 1 Januari 2025
Publikasi : 3 Februari 2025

Corresponding Author

Endah Nurmahmudah*

Endah@umtas.com

Website

<https://journal.umtas.ac.id/index.php/SENAL>

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License.

P-ISSN :-

E-ISSN : 3046-5230

PENDAHULUAN

Menurut KEPUTUSAN MENTERI KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA NOMOR HK.01.07/MENKES/320/2020 TENTANG STANDAR PROFESI BIDAN, (KEPMENKES, 2020) Asuhan Kebidanan Esensial adalah asuhan kebidanan yang diberikan kepada klien bayi baru lahir (neonatus), bayi, balita dan anak prasekolah, masa kehamilan, masa persalinan, masa nifas, dan pelayanan keluarga berencana. Dalam Keputusan tersebut juga disebutkan

ABSTRAK

Pada saat ini banyak sekali jumlah lulusan bidan baik itu vokasi maupun sarjana namun tidak didukung oleh lahan pekerjaan yang memadai sehingga banyak bidan yang tidak langsung bekerja. Hal ini disebabkan bidang spesialisasi medis, cakupan kerja bidan terbatas pada kesehatan perempuan khususnya terkait reproduksi, kehamilan, proses melahirkan hingga pasca melahirkan. Oleh karena itu Pendidikan bidan saat ini harus membekali mahasiswa dengan kemampuan berwirausaha. Metode Literatur Review mengenai kegiatan berwirausaha dalam profesi bidan. Hasil review menyimpulkan bahwa tingkat persaingan di dunia kerja dan dunia usaha makin hari semakin meningkat yang tentunya menantang kita untuk dapat terus memacu diri menjadi lebih baik. Mahasiswa calon lulusan kebidanan dapat terus mempersiapkan diri dari awal bangku kuliah dengan menambah terus wawasan dan pengetahuan baik bidang keilmuan Kesehatan maupun kewirausahaan sehingga pada saatnya nanti lulus dan terjun di dunia kerja dapat berdaya saing dengan lulusan lain. Begitupun dengan entrepreneur kebidanan yang sedang berjuang mempertahankan dan mengembangkan usahanya jangan lelah untuk terus evaluasi dan melakukan inovasi agar dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen.

Kata Kunci: bidan; entrepreneur; kewirausahaan

bahwa bidan dapat melakukan Pengembangan Diri dan Profesionalitas antara lain dalam Kompetensi Inti yaitu Mampu melakukan praktik kebidanan dengan memahami keterbatasan diri, kesadaran meningkatkan kemampuan profesional, dan mempertahankan kompetensi yang telah dimiliki, serta senantiasa mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam memberikan pelayanan kebidanan yang

terbaik bagi masyarakat dan semua pemangku kepentingan.

Pada saat ini banyak sekali jumlah lulusan bidan baik itu vokasi maupun sarjana namun tidak didukung oleh lahan pekerjaan yang memadai sehingga banyak bidan yang tidak langsung bekerja. Hal ini disebabkan bidang spesialisasi medis, cakupan kerja bidan terbatas pada kesehatan perempuan khususnya terkait reproduksi, kehamilan, proses melahirkan hingga pasca melahirkan. Oleh karena itu Pendidikan bidan saat ini harus membekali mahasiswa dengan kemampuan berwirausaha.

METODE Metode Literatur Review mengenai kegiatan berwirausaha dalam profesi bidan.

HASIL

Pada artikel Pertama yang ditulis oleh (Suwiyanti R, 2024) dengan judul **PENENTUAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA BIDAN PRAKTEK MANDIRI (BPM) DENGAN ANALISIS PORTER FIVE FORCE DAN SWOT** dengan tujuan untuk mengetahui kekuatan BPM Ny. Sukami dalam menghadapi kelemahan dan ancaman berdasarkan analisis SWOT dan analisis lima kekuatan porter (*Porter's Five Forces*) serta menentukan strategi BPM Ny. Sukami dalam memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada untuk pengembangan usahanya. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Faktor-faktor yang dianalisis pada penulisan ini meliputi persaingan utama, ancaman pendatang baru, ancaman jasa pengganti, analisis kekuatan pembeli, dan analisis kekuatan pemasok. Kemudian melakukan analisis lima kekuatan Porter yang meliputi tahap pengklasifikasian data, melakukan analisis SWOT dan kemudian hasil analisis dikembangkan untuk pengambilan keputusan strategi. Hasil analisis lima kekuatan bobot tertinggi adalah pesaing utama, ancaman BPM baru dan ancaman fasilitas kesehatan pengganti, sedang kekuatan pemasok dan kekuatan pasien dalam bobot rendah.

Dalam artikel kedua yang ditulis oleh Indah Fitri Andini dengan judul **PEMBENTUKAN BIDAN ENTERPRENEUR SEBAGAI PELUANG USAHA BIDAN MELALUI PELATIHAN POSTNATAL TREATMENT**, (Andini I, 2022) melakukan kegiatan Program Pengabdian Pengembangan Kewirausahaan dengan metode pelaksanaan Pembentukan wirausaha kampus memerlukan upaya pendampingan dan penguatan bisnis. Upaya yang dilakukan oleh tim Program Pengembangan

Kewirausahaan (PPK) adalah melalui metode pengembangan kewirausahaan, terdiri atas tahapan pengetahuan kewirausahaan, kemampuan kewirausahaan, dan mental yang terdiri dari seleksi pelaku usaha, pembimbingan proses treatment yang akan diberikan untuk ibu postnatal oleh mentor dan praktisi, pembimbingan promosi dan analisis biaya, pendampingan *ecommerce*, *Focus Group Discussion* dan pelatihan kebidanan postnatal treatment. PPK ini dilakukan oleh mahasiswa kebidanan Poltekkes Kemenkes Bengkulu. Dengan Hasil memiliki jenis luaran berupa pelatihan postnatal treatment yaitu asuhan yang dilakukan oleh mahasiswa DIII Kebidanan Poltekkes Kemenkes Bengkulu Prodi Kebidanan Curup dengan melakukan perawatan payudara dan pijat oksitosin dengan pasien dalam posisi berendam di air hangat dan diberikan aromaterapi serta music relaksasi pada ibu pasca melahirkan baik secara normal maupun *cesarea*.

Pada artikel ke tiga yang ditulis oleh (Fatmawati Z, 2023) dengan judul **MEMBANGUN JIWA KEWIRAUSAHAAN DALAM PELAYANAN KEBIDANAN KOMPLEMENTER "BABY SPA" DI GRIYA SEHAT BUNDA MADIUN** dengan tujuan untuk membantu mahasiswa sarjana kebidanan dari Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Husada Jombang yang kompeten dalam praktek dan sistem pengelolaan kewirausahaan kebidanan komplementer di bidang baby spa. Metode yang dilakukan selanjutnya pada tahap pelaksanaan adalah webinar menjadi bidan entrepreneur yang inovatif dalam pelayanan kebidanan komplementer, pembelajaran materi dan praktik di laboratorium, serta menjalin Kerjasama dengan Klinik Griya Sehat Bunda Madiun. Hasil dari kegiatan ini adanya pengalaman secara real bagi mahasiswa dalam mendapatkan gambaran bagaimana membuka wirausaha pelayanan kebidanan komplementer baby spa, publikasi vidio kegiatan di youtube institusi dan artikel pengabdian masyarakat. Pengabdian dalam pelayanan kebidanan komplementer menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa.

PEMBAHASAN

Persaingan di dunia usaha saat ini memiliki tingkat kompetitif yang sangat tinggi sehingga tidak mudah bagi para *entrepreneur* terutama bidang kesehatan khususnya kebidanan untuk dapat bertahan dan memenangkan pasar. Perlu strategi menyeluruh yang didasarkan pada data dan analisis pasar agar bisa memenangkan persaingan pasar.

Artikel 1;

BPM Ny Sukami adalah salah satu BPM yang menyadari keadaan ini sehingga BPM ini bersedia melakukan analisis SWOT demi untuk mendapatkan data menyeluruh agar dapat menentukan langkah strategi tepat apa yang akan dilakukan berikutnya. Sebagaimana yang dilaporkan pada artikel pertama yang ditulis oleh (Suwiyanti R, 2024) dengan judul “penentuan strategi pengembangan usaha pada bidan praktek mandiri (BPM) dengan analisis *porter five force* dan *swot*”.

Analisis SWOT adalah suatu cara yang membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan (F, 2015). Setelah dilakukan analisis lapangan apa saja kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya, didapatkan data bahwa; kekuatan (*Strenghts*) yang dimiliki BPM Ny Sukami adalah :

1. Ny Sukami merupakan bidan senior dan berpengalaman sebagai bidan desa
2. Ny Sukami memiliki *circle* akademik kesehatan yang kuat dimana anak-anaknya juga berprofesi sebagai dokter dan bidan
3. BPM Ny Sukami legal dengan surat perizinan yang syah
4. BPM Ny Sukami telah bekerjasama dengan rumah sakit rujukan
5. BPM Ny Sukami memiliki Lokasi yang strategis
6. Pelayanan di BPM Ny Sukami harganya terjangkau
7. Fasilitas di BPM Ny Sukami sangat memadai

Kelemahan (*Weakness*) :

1. Tempat praktek dalam rumah tinggal
2. Kurang menguasai teknologi
3. Kesehatan kurang memadai (hipertensi)
4. Tidak ada tempat parkir kendaraan

Peluang (*Oportunities*) :

1. Berada dalam lingkungan padat penduduk
2. Program Pemerintah menurunkan AKI dan AKB
3. Meningkatnya kesadaran KB masyarakat
4. Dukungan Puskesmas
5. Dukungan Pemerintah kabupaten

Ancaman (*Threats*) :

1. Semakin banyak BPM baru bermunculan

2. Perkembangan teknologi
3. Program Pemerintah JKN-BPJS
4. Semakin banyak klinik-klinik kecil
5. Perijinan yang komplek
6. Penaikan harga obat-obatan dan alat kesehatan
7. Peraturan Pemerintah bidang kesehatan

Dari data tersebut di atas, strategi yang dapat diterapkan BPM Ny Sukami agar BPM-nya dapat terus bertahan dan berdaya saing adalah :

1. Melakukan pengembangan BPM menjadi klinik sehingga dapat meningkatkan pelayanan kesehatannya bagi Masyarakat
2. Berkomitmen meningkatkan kualitas pelayanan dengan cara menambah tenaga medis melalui rekrutmen profesional yang benar
3. Menambah MOU dengan beberapa rumah sakit rujukan, supplier obat dan alat kesehatan, serta bersedia menerima pasien BPJS
4. Menjalin komunikasi yang baik melalui grup social media dengan pasien.

Tidak jauh beda dengan dunia usaha, persaingan di dunia kerja pun memiliki tingkat kompetitif yang tinggi sehingga secara tidak langsung menyebabkan para lulusan *fresh graduate* kesulitan dalam mendapatkan pekerjaan layak yang sesuai dengan keilmuannya. Hal ini tentu dapat meningkatkan angka pengangguran terdidik dan memperburuk indikator kinerja suatu universitas. Untuk menghindari terjadinya hal tersebut dibutuhkan pembekalan dan pelatihan khusus bagi calon lulusan bidan agar dapat berdaya saing dan tidak hanya mengandalkan surat lamaran kerja melainkan dapat membuka lapangan pekerjaan yang baik.

Artikel 2;

Poltekkes Kemenkes Bengkulu Prodi Kebidanan Curup telah melakukan pelatihan tentang postnatal treatment kepada sejumlah mahasiswa dan alumninya seperti yang ditulis oleh Indah Fitri Andini dalam jurnal kedua dengan judul “pembentukan bidan enterpreneur sebagai peluang usaha bidan melalui pelatihan postnatal treatment”, (Andini I, 2022).

Poltekkes Kemenkes Bengkulu sangat memahami pentingnya kualitas lulusan yang berdaya saing yang

siap memasuki dunia kerja bahkan membuka lapangan pekerjaan, hal ini diimplementasikan melalui pemberian pelatihan tentang postnatal treatment kepada calon lulusannya, bahkan lebih jauh Poltekkes telah memasukan mata kuliah asuhan treatment dalam kurikulum prodi DIII kebidanan sebagai bukti komitmennya yang mendorong mahasiswa agar dapat menguasai bidang-bidang tertentu demi terbukanya peluang wirausaha. Poltekkes bertekad menanamkan jiwa entrepreneur pada mahasiswanya melalui proses kegiatan kreativitas inovasi dalam menciptakan perubahan dengan memanfaatkan peluang dan sumber daya yang ada untuk menghasilkan nilai tambah bagi diri sendiri dan orang lain serta memenangkan persaingan pengembangan produk atau jasa di berbagai bidang Kesehatan.

Postnatal treatment merupakan wujud *home care* yang dapat dilakukan melalui perawatan yang meliputi senam nifas untuk mempercepat involusi uteri, perawatan payudara dan pijat oksitosin untuk melancarkan ASI serta berendam air hangat untuk meredakan nyeri perineum dan mempercepat penyembuhan luka perineum (Ernst, 2012). *Home care* seperti ini tentu merupakan peluang besar bagi lulusan entrepreneur kebidanan yang keberadaan dan kualitasnya dapat terus ditingkatkan sesuai perkembangan pasar.

Artikel 3;

Kebidanan komplementer saat ini menjadi daya tarik tersendiri di duni kesehatan. Aturan mengenai praktik pengobatan komplementer telah jelas payung hukumnya yang diatur dalam Keputusan Menteri no 1109/Menkes/Per/IX/2007. Dalam kepmen tersebut pijat bayi (*baby spa*) merupakan salah satu diantaranya yang diakui dan diperbolehkan (KEMENKES, 2007). Berdasarkan hal tersebut Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Jombang berupaya mengambil peluang ini dengan memberikan pengetahuan dan wawasan serta praktek seluas-luasnya kepada mahasiswanya agar dapat melakukan praktek dan terjun di dunia entrepreneur dengan mengelola usaha di bidang baby spa. Kegiatan ini seperti yang dilaporkan oleh (Fatmawati Z, 2023) dengan judul “membangun jiwa kewirausahaan dalam pelayanan kebidanan

komplementer “*baby spa*” di griya sehat bunda madiun”.

Membangun jiwa entrepreneur di bidang pelayanan kebidanan komplementer merupakan tantangan tersendiri karena biasanya mahasiswa ilmu kesehatan memiliki harapan besar untuk dapat bekerja di instansi kesehatan sesuai keilmuan yang ditimbanya, namun menyadari persaingan di dunia kerja begitu ketat dan keterbatasan lapangan pekerjaan yang sangat sedikit tentunya calon lulusan harus dapat mempersiapkan diri dari awal dengan menambah pengetahuan-pengetahuan kebidanan dan kewirausahaan sehingga pada saatnya nanti telah siap bersaing di dunia usaha.

Baby spa adalah pelayanan kebidanan komplementer yang bisa dijadikan peluang usaha yang menjanjikan. Usaha baby spa ini target pasarnya adalah ibu muda yang memiliki bayi yang tentunya menginginkan tumbuh kembang bayinya sehat terukur. Pengelola *baby spa* senantiasa harus dapat terus berinovasi dalam memberikan pelayanannya agar konsumen terpuaskan, ibu bahagia, bayi sehat dan nyaman. Persiapan mengelola usaha di bidang baby spa bisa menggunakan konsep BMC (*Business Model Canvas*) mulai dari penentuan segmen konsumen, penentuan *value propositions* agar punya nilai lebih di banding baby spa lain, menjalin hubungan yang baik dengan *customer*, menjalin kerjasama dengan mitra baik itu dokter spesialis, distributor mainan, suplemen susu dan makanan anak, merekrut tenaga kerja yang kompeten dan professional serta dapat mengembangkan *channel* pengembangan usahanya.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Purnamasari dan rekan-rekannya pada tahun 2015 menunjukkan bahwa perawatan baby spa yang diberikan kepada bayi usia 3-6 bulan dua kali seminggu memiliki dampak positif terhadap perkembangan motorik kasar bayi. Penelitian yang dilakukan oleh Melati di Semarang pada tahun 2017 memberikan wawasan penting tentang manfaat perawatan baby spa. Dalam penelitian ini, 12 bayi yang menjalani perawatan baby spa dua kali seminggu mengalami peningkatan berat badan yang signifikan dibandingkan dengan kelompok kontrol yang hanya menerima satu kali perawatan baby spa dan satu

kali pijat bayi. Selain itu, kelompok yang mendapatkan perawatan baby spa juga menunjukkan peningkatan dalam kualitas tidur bayi mereka (Candraini, 2019).

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kesimpulan

Tingkat persaingan di dunia kerja dan dunia usaha makin hari semakin meningkat yang tentunya menantang kita untuk dapat terus memacu diri menjadi lebih baik. Mahasiswa calon lulusan kebidanan dapat terus mempersiapkan diri dari awal bangku kuliah dengan menambah terus wawasan dan pengetahuan baik bidang keilmuan Kesehatan maupun kewirausahaan sehingga pada saatnya nanti lulus dan terjun di dunia kerja dapat berdaya saing dengan lulusan lain. Begitupun dengan entrepreneur kebidanan yang sedang berjuang mempertahankan dan mengembangkan usahanya jangan lelah untuk terus evaluasi dan melakukan inovasi agar dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen.

Rekomendasi

Literatur review ini menganalisis 3 artikel yang berkaitan dengan kebidanan dan entrepreneur, kedepan bisa dilakukan lagi review artikel dengan lebih banyak artikel dengan tema yang lebih khusus.

REFERENSI

- Andini i, s. E. (2022). Pembentukan bidan entrepreneur sebagai peluang usaha bidan melalui pelatihan postnatal treatment. *Jurnal pengabdian kepada masyarakat*, 100-107.
- Candraini, e. T. (2019). Perbedaan kualitas tidur bayi usia 3 -12 bulan yang dilakukan baby spa dan tidak dilakukan baby spa.
- Ernst, e. W. (2012). Midwife's use of complementary/ alternative treatments. *Midwefery journal vol 28 issue 6 december*, 772 - 777.
- F, r. (2015). *Personal swot analysis*. Jakarta: gramedia.
- Fatmawati z, s. G. (2023). Membangun jiwa kewirausahaan dalam pelayanan kebidanan komplementer "baby spa" di griya sehat bunda madiun. *Prosiding seminar nasional unimus 6*. Madiun: unimus.
- Kemenkes. (2007). *Keputusan menteri kesehatan republik indonesia nomor*

- 1109/menkes/per/ix/2007 tentang praktik pengobatan komplementer*,. Jakarta: menkes.
- Kepmenkes. (2007). *Keputusan menteri kesehatan republik indonesia nomor 1109/menkes/per/ix/2007 tentang praktik pengobatan komplementer*. Jakarta: kepmenkes.
- Kepmenkes. (2007). *Keputusan menteri kesehatan republik indonesia nomor 1109/menkes/per/ix/2007 tentang praktik pengobatan komplementer*,. Jakarta: menkes.
- Kepmenkes. (2007). *Keputusan menteri kesehatan republik indonesia nomor 1109/menkes/per/ix/2007 tentang praktik pengobatan komplementer*,. Jakarta: menkes.
- Kepmenkes. (2020). *Keputusan menteri kesehatan republik indonesia nomor hk.01.07/menkes/320/2020 tentang standar profesi bidan*. Jakarta: menkes.
- Suwiyanti r, s. A. (2024). Penentuan strategi pengembangan usaha pada bidan praktek mandiri (bpm) dengan analisis porter five dan swot. *Jurnal maneksi*.