

SKRIPSI
ANALISIS PERHITUNGAN SEWA KAMAR TERHADAP
PENINGKATAN PENDAPATAN PADA RUMAH
SAKIT UMUM HAJI MAKASSAR

NURUL HIKMAH EKA WAHYUNILN

10573 02711 11



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

2016

**ANALISIS PERHITUNGAN SEWA KAMAR TERHADAP
PENINGKATAN PENDAPATAN PADA RUMAH
SAKIT UMUM HAJI MAKASSAR**

NURUL HIKMAH EKA WAHYUNI. N

105730271111

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2015**

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama Mahasiswa : Nurul Hikmah Eka Wahyuni. N
Judul Skripsi : Analisis Perhitungan Sewa Kamar Terhadap
Peningkatan Pendapatan pada Rumah Sakit Umum
Haji Makassar
NIM : 105730271111
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di hadapan tim penguji Skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

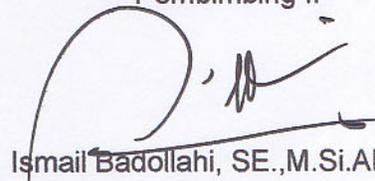
Makassar, 2016

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

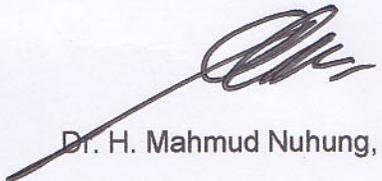

Dr. Abd. Rahman Rahim, SE.MM

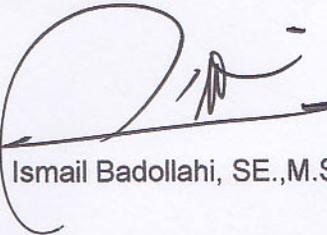

Ismail Badollahi, SE.,M.Si.AK.CA.

Dekan Fakultas Ekonomi

Diketahui

Ketua Jurusan Unismuh Makassar


Dr. H. Mahmud Nuhung, MA.


Ismail Badollahi, SE.,M.Si.AK.CA.

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah diperiksa dan diterima oleh panitia ujian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar No:, dan telah dipertahankan dihadapan tim penguji skripsi pada hari sabtu tanggal 20 Februari 2016, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi pada jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

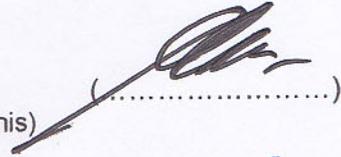
Makassar, Maret 2016

Panitia Ujian:

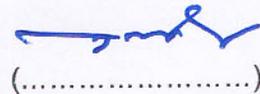
Pengawas Umum : Dr. H. Irwan Akib, M.Pd.
(Rektor Unismuh Makassar)


(.....)

Ketua : Dr. H. Mahmud Nuhung, MA
(Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis)

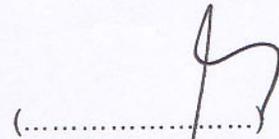

(.....)

Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM.
WD 1 Fakultas Ekonomi & Bisnis

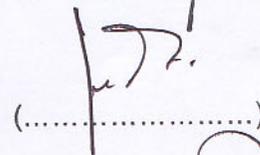

(.....)

Penguji:

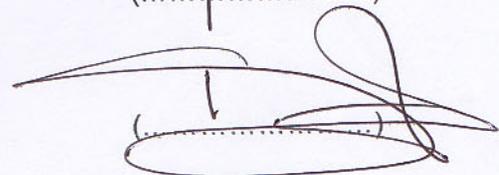
Dr. Hj. Euis Eka Pramiarsih, M.Pd.


(.....)

Linda Arisanty Razak, SE.,M.Si.,Ak.,Ca


(.....)

Dr. Hj. Rullianty, MM


(.....)

Dr. Agussalim Harrang, SE.,MM.


(.....)

ABSTRAK

Nurul hikmah eka wahyuni.n 2015. Analisis Perhitungan Sewa Kamar Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Rumah Sakit Umum Haji Makassar. Di bimbing oleh Abd Rahman Rahim Dan Ismail Badollahi.

Penelitian di lakukan dengan metode deskriptif kuantitatif, metode ini di lakukan untuk menganalisis perhitungan sewa kamar terhadap peningkatan pendapatan.

Data berupa laporan keuangan, dan data yang diperoleh dalam bentuk tulisan yang berupa gambaran umum perusahaan. Pengumpulan data melalui wawancara langsung di bagian keuangan yang berkaitan dengan masalah yang di teliti pada Rumah Sakit Umum Haji Makassar.

Berdasarkan masalah pokok yang telah di kemukakan maka di ajukan suatu hipotesa dengan dugaan sementara, yaitu: Di duga bawa perhitungan sewa kamar dapat meningkatkan pendapatan Rumah Sakit Umum Haji Makassar.

Hasil penelitian di seimpulkan :

- Berdasarkan perhitungan sewa kamar yang telah di lakukan, di ketahui bahwa penetapan tarif sewa sangat berpengaruh jumlah pasien rawat inap terutama bagian golongan menengah kebawah
- Pendapatan Rumah Sakit tidak sepenuhnya di pengaruhi oleh pendapatan rawat inap. Hal ini terlihat dari meningkatnya pendapatan Rumah Sakit di saat pendapatan rawat inap mengalami penurunan.

Kata Kunci : Perhitungan Sewa Kamar, Laporan Keuangan (laba rugi), dan Analisis deskriptif kualitatif.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, berkat rahmat dan karunia -Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul “ **Analisis Perhitungan Sewa Kamar Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Rumah Sakit Haji Umum Makassar**“, yang disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis merasa tidak sedikit hambatan maupun rintangan yang penulis hadapi. Namun atas bantuan dan dorongan yang diberikan oleh berbagai pihak, maka penulis dapat menyelesaikan proposal ini. Oleh karena itu, melalui kesempatan yang berbahagia ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Irwan Akib, M.Pd. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Dr. H. Mahmud Nuhung, M.A Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar, dan Bapak Ismail Badollahi,SE,M.Si,AK.CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar atas izinnya untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Abd.Rahman Rahim,SE,MM selaku Pembimbing I, dan Bapak Ismail Badollahi,SE,M.Si,AK.CA selaku Pembimbing II, penulis yang dengan penuh kesabaran, ketulusan, dan perhatian dalam memberikan bimbingan dan arahan demi terselesaikannya skripsi ini.
4. Seluruh Dosen yang selalu memberikan arahan dan nasehat selama penulis menempuh studi di Fakultas Ekonomi Unismuh Makassar

5. Civitas Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar yang senantiasa berbagi pengetahuan yang sangat berharga bagi penulis.
6. Kedua orang tua tercinta beserta keluarga besar tercinta yang selama ini memberikan dukungan, kasih sayang, dan do'a selama menempuh studi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar
7. Sahabat - sahabat tercinta yang telah mengisi hari - hariku ; Natali, Manda, Mega, Fina, Icha, Fahrul, Didi, Jamal. Terima kasih tuk canda - tawanya, kalian takkan mungkin terlupakan.
8. Teman-teman seperjuangan di FEBIS UMM khususnya Jurusan Akuntansi 09 terima kasih untuk kebersamaannya.
9. Semua pihak yang secara tidak langsung membantu penulis untuk menyelesaikan Skripsi ini. Semoga setiap langkah kita diiringi dengan kesuksesan. Amin.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga dapat dijadikan referensi bagi penulis guna perbaikan di masa yang akan datang.

Pada akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis mempersembahkan skripsi ini dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Makassar, 4 Oktober 2015

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SAMPUL DALAM	ii
KARTU KONTROL	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Masalah Pokok	4
C. Tujuan dan Manfaat	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Pengertian Sewa Dan Jenis-Jenis Sewa	5
1. Pengertian sewa	5
2. Jenis-Jenis Sewa.....	6
B. Pengertian Dan Jenis-Jenis Pendapatan.....	7
1. Pengertian Pendapatan.....	7
2. Jenis-Jenis Pendapatan.....	8
C. Peraturan Daerah Tentang Tarif Rawat Inap Pemerintah.....	10
D. Metode Penetapan Harga	11
E. Biaya-Biaya Dalam Metode Penetapan Harga	13

F. Pengertian Tarif Dan Jenis Tarif	14
1. Pengertian Tarif	14
2. Jenis-Jenis Tarif	15
G. Pengertian Harga.....	17
H. Gambaran Umum Rumah Sakit	19
I. Tipe-Tipe Rumah Sakit	22
J. Kerangka Pikir	23
K. Hipotesis	23
BAB III METODE PENELITIAN	23
A. Tempat dan Waktu Penelitian	23
B. Metode Pengumpulan Data	23
C. Jenis dan Sumber Data	24
D. Definisi Operasional	24
E. Metode Analisis	25
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	26
A. Gambaran Singat Perusahaan	26
B. Falasafah dan Tujuan	27
C. Struktur Organisasi	29
D. Fasilitas dan Peralatan	30
1. Fisik Bangunan	30
2. Fasilitas Pelayanan.....	31
E. Evaluasi Kegiatan Pelayanan	33
F. Analisis Perhitungan Sewa Kamar	33

G. Analisis Pendapatan Rumah Sakit	63
H. Analisis Pengaruh Perhitungan Sewa Kamar Terhadap Peningkatan Pendapatan RSUD Haji Makassar	63
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	65
A. Kesimpulan	64
B. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	66

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Pikir	24

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini perkembangan dunia usaha jasa di Indonesia mengalami kemajuan pesat, seiring dengan berlakunya kebijaksanaan-kebijaksanaan pemerintah dalam memberikan peranan yang lebih besar kepada sektor swasta dalam pembangunan yang sedang giat dilaksanakan, maka pertumbuhan berbagai perusahaan dibidang jasa juga mengalami peningkatan baik kuantitas maupun pelayanan.

Perusahaan jasa yang akhir-akhir ini banyak bermunculan khususnya di daerah Makassar adalah perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan kesehatan, salah satunya adalah Rumah Sakit Umum Haji Makassar. Dilihat dari segi jumlahnya pertumbuhan rumah sakit di Indonesia belakangan ini secara statistik mengalami peningkatan yang amat pesat. Hal ini dapat terjadi selain karena upaya yang besar untuk membuka rumah sakit-rumah sakit baru juga karena bentuk hukum perseroan terbatas diizinkan oleh pemerintah untuk mendirikan rumah sakit (rumah sakit swasta).

Banyaknya jumlah rumah sakit tersebut (sekarang dan masa datang) tentunya akan menimbulkan iklim persaingan yang ketat diantara mereka serta menimbulkan tantangan dan peluang yang besar bagi para pengelola maupun pemilik rumah sakit agar kegiatannya dapat tetap bertahan.

Pengelolaan sebuah usaha dibidang perumahan sakitan ini berbeda dengan pengelolaan dibidang usaha lain. Hal ini disebabkan karena rumah sakit itu merupakan kegiatan jasa yang memberikan pelayanan kesehatan dengan berbagai tingkat strata ekonomi pada masyarakat, baik kalangan ekonomi lemah maupun kalangan ekonomi yang sudah mapan. Untuk itu di tekankan penerapan nilai sosial, etika, disamping segi ekonomis.

Rumah Sakit Umum Haji Makassar merupakan rumah sakit pemerintah yang bertipe C. Hal ini disebabkan karena masih minimnya tenaga medis dan perlengkapan medis yang tersedia di rumah sakit tersebut.

Salah satu sumber pendapatan dari Rumah Sakit Umum Haji Makassar berasal dari tarif sewa kamar yang dikenakan kepada pasien, oleh karena itu untuk mencapai maksud dan tujuan dari perusahaan tersebut dibutuhkan beberapa faktor dalam menunjang pencapaian tersebut yaitu penetapan tarif sebagai suatu hal yang penting dalam memasarkan jasa. Dalam penetapan tarif pada Rumah Sakit Umum Haji Makassar terdapat beberapa jenis kamar yang dibebankan pada pasien tergantung pada kemampuan pasien tersebut. Jadi, adanya tarif ini merupakan suatu faktor yang penting bagi perusahaan untuk membiayai kelanjutan perusahaan tersebut. Sehubungan dengan hal tersebut penetapan tarif/harga betul-betul dihitung sedemikian rupa sehingga perhitungan harga sewa tidak menyimpang dari apa yang diharapkan. Dengan adanya tarif dasar sewa kamar yang berlaku secara menyeluruh maka Rumah Sakit Umum Haji Makassar mungkin akan mengalami kendala dalam meningkatkan pendapatan.

Melihat latar belakang tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan yang bersumber dari tarif sewa kamar merupakan pendapatan rumah sakit yang sangat menunjang meningkatnya pendapatan fungsional RSUD Haji Makassar, sebagai salah satu rumah sakit milik negara yang bergerak dibidang pemberian pelayanan kesehatan pada masyarakat yang mempunyai peranan dan posisi penting bagi terlaksananya program pembangunan nasional dalam bidang kesehatan. Peranan ini semakin penting dikaitkan dengan adanya peningkatan kesadaran masyarakat dan pemerintah tentang makna dari kesehatan bagi setiap individu.

Sehubungan dengan hal itu, maka RSUD Haji Makassar perlu membenahi diri seefisien mungkin, agar pelayanan yang diberikan benar-benar dirasakan oleh masyarakat banyak di Indonesia. Oleh karena itu, pihak rumah sakit perlu memikirkan masalah peningkatan kualitas pelayanan kesehatan yang diinginkan masyarakat. Dengan kata lain, pihak rumah sakit dituntut untuk dapat mengembangkan dan memanfaatkan tenaga kerja yang ada secara efektif dan efisien, agar dapat memberi prestasi terbaiknya dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat akan kesehatan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis memilih judul: "Analisis perhitungan sewa kamar terhadap peningkatan pendapatan Rumah Sakit Umum Haji Makassar".

B. Masalah Pokok

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan maka yang menjadi masalah pokok pada penelitian ini adalah: “Bagaimana perhitungan sewa kamar dalam upaya meningkatkan pendapatan Rumah Sakit Umum Haji Makassar”.

C. Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui perhitungan sewa kamar dalam meningkatkan pendapatan pada Rumah Sakit Umum Haji Makassar.

Sedangkan yang menjadi manfaat penelitian adalah:

1. Manfaat Teoritis

Menjelaskan bahwa hasil penelitian bermanfaat memberikan sumbangan pemikiran atau memperkaya konsep-konsep, teori-teori terhadap ilmu pengetahuan dari penelitian yang sesuai dengan bidang ilmu dalam suatu penelitian.

2. Manfaat Praktis

Menjelaskan bahwa hasil penelitian bermanfaat memberikan sumbangan pemikiran bagi pemecahan masalah yang berhubungan dengan topik atau tema sentral dari suatu penelitian.

3. Manfaat Kebijakan

Menjelaskan bahwa suatu ketetapan yang memuat prinsip – prinsip untuk mengarahkan cara bertindak yang di buat secara terencana dan konsisten dalam mencapai tujuan tertentu.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian dan Jenis-jenis Sewa

1. Pengertian Sewa

Dalam pengertian yang umum, pada dasarnya sewa dapat diartikan sebagai harga yang dibayar ke atas penggunaan tanah dan faktor-faktor produksi lainnya yang jumlah penawarannya tidak dapat ditambah. Dalam pembicaraan sehari-hari sewa pada umumnya diartikan sebagai pembayaran yang dilakukan suatu keluarga ke atas rumah yang disewanya, atau pembayaran seorang pengusaha ke atas bangunan atau toko milik orang lain yang digunakannya. Arti sewa dalam pembicaraan sehari-hari tersebut tidaklah sama dengan pengertian sewa secara umum. Karena sewa rumah, gedung atau yang lainnya tersebut telah meliputi bunga yang dibayarkan kepada modal yang digunakan untuk mendirikan bangunan-bangunan tersebut.

Menurut Sadono Sukirno (2014:371) sewa adalah bagian pembayaran ke atas sesuatu faktor produksi yang melebihi dari pendapatan yang diterimanya dari pilihan pekerjaan lain yang terbaik yang mungkin dilakukannya. Di dalam definisi ini sesuatu faktor produksi dipandang sebagai mempunyai beberapa kegunaan.

Sedangkan menurut Aliminsyah, dkk dalam bukunya Kamus Istilah Akuntansi (2002:283) mendefinisikan sewa sebagai sejumlah uang/ barang yang dibayarkan kepada pemilik tanah oleh pihak yang menggunakan tanah sebagai balas jasa untuk penggunaan tanah tersebut.

Berdasarkan pendapat ahli tersebut diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sewa adalah harga yang dibayar ke atas penggunaan tanah dan faktor-faktor produksi lainnya yang jumlah penawarannya tidak dapat ditambah

2. Jenis-jenis Sewa

Aliminsyah, dkk dalam bukunya Kamus Istilah Akuntansi (2002:283) membedakan beberapa jenis sewa, yaitu:

1. Sewa dibayar di muka (prepaid rent): adalah salah satu bentuk aktiva dalam perusahaan yang berasal dari pembayaran sewa yang manfaatnya belum dipakai (dinikmati). Secara umum semua pembayaran yang manfaatnya baru akan dinikmati dimasa mendatang disebut dengan pembayaran dimuka (prepayment).
2. Sewa guna usaha pembiayaan (finance lease): adalah kegiatan sewa guna usaha, dimana penyewa guna usaha tidak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha.
3. Sewa menyewa biasa (operating lease): adalah kegiatan sewa guna usaha dimana penyewa guna usaha tidak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha.
4. Sewa modal (capital lease): adalah suatu sewa yang memuat satu atau dua dari keempat ketentuan, yang menetapkan bahwa aktiva yang disewa tersebut diperlakukan sebagai aktiva yang dibeli dalam perkiraannya.

B. Pengertian dan Jenis-jenis Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Definisi pendapatan yang dikemukakan oleh Eldon S.Hendriksen (2000:374) dalam teori akuntansi menjelaskan bahwa pendapatan adalah pendapatan dapat mendefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan.Hal itu biasa di ukur dalam satuan harga pertukaran yang berlaku.Pendapatan di akui setelah kejadian penting atau setelah proses penjualan pada dasarnya telah di selesaikan,biasanya pendapatan di akui pada saat penjualan.

Definisi pendapatan yang dijelaskan di atas hampir seluruhnya mempunyai pengertian yang sama, hal ini sejalan dengan istilah pendapatan yang dipakai IAI dalam buku Standar Akuntansi Keuangan (2002:23) sebagai berikut: pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut Aliminsyah, dkk dalam buku Kamus Istilah Akuntansi (2002:248-249) mendefinisikan pendapatan sebagai berikut:

- a. Arus kekayaan dalam bentuk tunai, piutang atau aktiva lain yang masuk ke dalam perusahaan atau menurunnya kewajiban sebagai akibat penjualan barang atau penyerahan jasa.
- b. Jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan dapat juga didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam modal (biasanya melalui diterimanya suatu aktiva dari langganan) yang berasal dari barang dan jasa yang dijual.

Berdasarkan beberapa pendapat ahli diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah suatu aliran kas masuk atau kenaikan lain aktiva yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan atau aktivitas utama perusahaan.

Pendapatan juga mengandung makna yang luas dimana dalam pendapatan termasuk pula pendapatan bunga, sewa, laba, pendapatan aktiva lain-lain. Sehingga penyajian pendapatan dalam laporan keuangan dipisahkan antara pendapatan operasional dengan pendapatan di luar pendapatan operasional. Dasar yang digunakan untuk mengukur besarnya pendapatan adalah dengan menggunakan nilai tukar (*exchange value*) dari barang atau jasa yang ditukar dengan *cash equivalent* atau *present value* dari tagihan-tagihan yang diharapkan dapat diterima.

2. Jenis-jenis Pendapatan

Pendapatan terdiri dari beberapa jenis, sebagai berikut:

1. Pendapatan bersih (*disposable income*): adalah pendapatan seseorang sesudah dikurangi pajak langsung.
2. Pendapatan diterima di muka (*unearned revenues*): adalah uang muka untuk pendapatan yang belum dihasilkan.
3. Pendapatan lain-lain: adalah pendapatan yang berasal dari sumber-sumber diluar kegiatan utama perusahaan, tidak termasuk dalam pendapatan operasi, misalnya: pendapatan bunga, pendapatan sewa, pendapatan deviden dan laba penjualan aktiva tetap.

4. Pendapatan permanen (*permanent income*): adalah pendapatan rata-rata yang diharapkan rumah tangga konsumsi selama hidupnya.
5. Pendapatan uang (*money income*): adalah pendapatan rumah tangga konsumsi atau rumah tangga produksi dalam bentuk suatu kesatuan moneter.
6. Pendapatan usaha (*operating revenue*): adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan.
7. Pendapatan yang diterima di muka (*unearned revenue or income*):
 - a. Pendapatan (atau penghasilan) yang diterima di muka tetapi belum diakui sebagai pendapatan (dicatat sebagai utang pendapatan) pada saat penerimaannya, dan baru akan diakui sebagai pendapatan manakala perusahaan telah menyelesaikan kewajibannya berupa pengiriman barang atau penyerahan jasa kepada pihak yang bersangkutan pada waktu yang akan datang. Unearned revenue dapat diakui secara bertahap sesuai dengan penyelesaian kewajiban oleh perusahaan; deferred revenue. Disebut juga dengan pos-pos transitoris pasif.
 - b. (pajak) pendapatan dari sumber-sumber selain jasa-jasa pribadi.
8. Pendapatan yang masih harus diterima (*accrued revenues or accruedreceivable*): adalah pendapatan yang sudah dihasilkan (*earned*) walaupun piutang yang bersangkutan belum jatuh tempo (belum saatnya ditagih).

C. Peraturan Daerah Tentang Tarif Rawat Inap Pemerintah Provinsi Sul-Sel

Rumah Sakit Umum Haji Makassar merupakan salah satu rumah sakit pemerintah dimana penetapan harganya berdasarkan pada peraturan daerah Sul-Sel No. 16. Peraturan daerah provinsi Sulawesi Selatan No. 16 Tahun 2003 tentang tarif rawat:

1. Kelas perawatan di rumah sakit ditetapkan sebagai berikut:
 - a. Kelas III
 - b. Kelas II
 - c. Kelas I
 - d. Paviliun/VIP
2. Kelas rumah sakit sebagaimana dapat dikembangkan sesuai dengan kemampuan daerah dan kemajuan manajemen pengelolaan rumah sakit
3. Standar fasilitas masing-masing kelas perawatan sebagaimana ditetapkan oleh Direktur atau Pimpinan unit pelayanan kesehatan dengan berpedoman pada keputusan Direktur Jenderal Pelayanan Medik Departemen Kesehatan.
 1. Struktur tarif / harga digolongkan berdasarkan jenis pelayanan kesehatan dan kelas rumah sakit.
 2. Besaran tarif pelayanan kesehatan adalah merupakan penjumlahan dari tarif komponen jasa sarana dan tarif komponen jasa pelayanan.
 3. Struktur dan besarnya tarif retribusi di Balai Kesehatan, Rumah Sakit Khusus dan RSUD milik pemerintah provinsi ditetapkan sebagaimana

tercantum pada lampiran dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari peraturan daerah ini.

4. Rincian kegiatan dan tarif yang termasuk dalam komponen tarif sebagaimana ditetapkan lebih lanjut dengan keputusan Gubernur atas usul pimpinan dari unit pelayanan kesehatan melalui Dinas Kesehatan Provinsi Sulawesi Selatan, setelah dikonsultasikan dengan unit kerja terkait.
5. Tarif pelayanan kesehatan yang belum diatur dalam peraturan daerah ini, termasuk tarif retribusi yang mendesak untuk dilakukan penyesuaian, akan diatur kemudian dengan keputusan Gubernur atas usulan dari Direktur atau pimpinan unit pelayanan kesehatan melalui Dinas Kesehatan Provinsi Sulawesi Selatan, setelah dikonsultasikan dengan unit kerja terkait.
6. Keputusan Gubernur sebagaimana disampaikan kepada DPRD selambat-lambatnya 15 (lima belas) hari setelah tanggal ditetapkan.

D. Metode Penetapan Harga

Penetapan harga yang dilakukan selama ini oleh banyak perusahaan menggunakan berbagai metode yang berbeda dalam bentuk menerapkan harga dasar bagi barang dan jasa yang dihasilkan.

Menurut Marius P. Angipora (2002:284) ada beberapa metode yang dapat digunakan sebagai rancangan dan variasi dalam penetapan harga yang terdiri dari:

1. Harga didasarkan pada biaya total ditambah laba yang diinginkan (*Cost Plus Pricing Method*).

Metode penetapan harga ini adalah metode yang paling sederhana dimana penjualan atau produsen menetapkan harga jual untuk satu barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan satu jumlah untuk laba yang diinginkan (margin) pada tiap-tiap unit tersebut.

Metode penetapan harga yang sederhana ini tentunya mempunyai keterbatasan. Metode ini mempertimbangkan bahwa ada bermacam-macam jenis biaya dan biaya ini dipengaruhi secara berbeda oleh kenaikan atau penurunan keluaran (output) = hasil nyata. Sehingga rumusnya menjadi:

$$\text{Biaya Total} + \text{Marjin} = \text{Harga jual}$$

Adapun metode penetapan harga yang lain adalah mark up pricing method yang banyak dipakai oleh pedagang. Para pedagang yang membeli barang-barang dagangan akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga belinya sejumlah mark up (kelebihan harga jual di atas harga belinya). Sehingga rumusnya adalah:

$$\text{Harga Beli} + \text{Mark up} = \text{Harga jual}$$

2. Harga yang berdasarkan pada keseimbangan antara permintaan dan suplai.

Metode penetapan harga yang lain adalah metode menentukan harga terbaik demi tercapainya laba yang optimal melalui keseimbangan antara biaya dengan permintaan pasar. Metode ini memang paling cocok bagi perusahaan yang tujuan penetapan harga-harganya memaksimalkan laba. Namun perusahaan

lain yang tidak bertujuan di atas juga penting mengetahui metode ini sebagai bahan perbandingan atau dapat diadaya gunakan dalam situasi khusus.

Untuk menganalisa permintaan tentunya kita harus membedakan terlebih dahulu antara kurva permintaan atau jadwal yang dihadapi oleh penjual. Memang secara teoritis, bahwa perusahaan yang beroperasi dalam pasar persaingan sempurna (*perfect*), kurva permintaannya akan berbentuk horizontal.

3. Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar.

Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar adalah suatu metode penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan pasar dimana harga jual dapat ditetapkan sama dengan harga jual pesaing, di atas harga pesaing atau di bawah harga pesaing.

E. Biaya-biaya Dalam Metode Penetapan Harga

Setelah mengetahui kedua metode penetapan harga, yaitu: *cost plus pricing method* dan *mark-up pricing method*, maka perlu pula kita mengetahui beberapa istilah biaya yang ada kaitannya. Beberapa istilah biaya itu antara lain:

a. Biaya Tetap Total

Biaya tetap total (*total fixed cost*) adalah elemen-elemen seperti sewa gaji, gaji pimpinan dan pajak kekayaan yang tetap konstan untuk setiap tingkat hasil (*output*). Untuk tingkat kapasitas tertentu atau untuk periode waktu yang pendek, biaya ini tetap sama besarnya. Tetapi untuk jangka pendek, biaya ini akan berubah menjadi biaya variabel. Biaya tetap yang

dibebankan pada masing-masing unit disebut biaya tetap rata-rata (*average fixed cost*).

b. Biaya Variabel

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang berubah-ubah disebabkan oleh adanya perubahan hasil. Apabila jumlah barang yang dihasilkan bertambah, maka biaya variabelnya juga akan meningkat. Biaya variabel yang dibebankan pada masing-masing unit disebut biaya variabel rata-rata (*average variabel cost*).

c. Biaya Total

Biaya total (*total cost*) adalah biaya keseluruhan, meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Untuk masing-masing barang, biaya ini disebut biaya total rata-rata (*average total cost*).

d. Biaya Marginal

Biaya marginal (*marginal cost*) adalah biaya untuk memproduksi dan menjual menambah satu unit produk yang terakhir. Apabila biaya untuk memproduksi 10 unit adalah sebesar Rp. 500,- dan untuk memproduksi 11 unit produk Rp. 590,- maka biaya marjinalnya sama dengan Rp. 90,- (dari Rp. 590,- dikurang Rp. 500,-).

F. Pengertian Tarif dan Jenis-jenis Tarif

1. Pengertian Tarif

Pengertian tarif sering kali diartikan sebagai daftar harga (sewa, ongkos dan sebagainya) sehingga dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa tarif

samadengan harga. Berikut ini akan dikemukakan beberapa pendapat ahli mengenai pengertian tarif, sehingga menjadi jelas pengertian antara tarif dan harga.

Menurut Hamdy Hady (2000:65) tarif adalah pungutan bea masuk yang dikenakan atas barang impor yang masuk untuk dipakai/ dikonsumsi habis di dalam negeri.

Sedangkan menurut Tulus T.H. Tambunan (2004:328) tarif adalah salah satu instrumen dari kebijakan perdagangan luar negeri yang membatasi arus perdagangan internasional.

Selanjutnya menurut Aliminsyah, dkk dalam buku Kamus Istilah Akuntansi (2002:290-291) mendefinisikan tarif sebagai pengaturan yang sistematis dari bea yang dipungut atas barang dan jasa yang melewati batas-batas Negara.

Dari pendapat-pendapat diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tarif merupakan pungutan yang dibebankan untuk semua barang-barang yang melewati batas negara baik untuk barang yang masuk maupun keluar. Tarif merupakan salah satu kebijakan pemerintahan dalam mengatasi perdagangan dalam negeri dan merupakan salah satu devisa negara.

2. Jenis-jenis Tarif

Selanjutnya akan dijelaskan beberapa jenis-jenis tarif:

1. Tarif nominal : adalah besarnya presentase tarif suatu barang tertentu yang tercantum dalam Buku Tarif Bea Masuk Indonesia (BTBMI). Buku Tarif Bea Masuk Indonesia yang digunakan saat ini adalah buku tarif

berdasarkan ketentuan harmonized system atau HS yang menggunakan penggolongan barang dengan sistem 9 digit.

Penggolongan barang dengan sistem digit ini akan mempermudah dan memperlancar arus perdagangan internasional karena adanya kesatuan kode barang untuk seluruh negara, terutama yang telah menjadi anggota *World Customs Organization* (WCO) yang bermarkas di Brussel.

2. Tarif proteksi efektif : Tarif proteksi efektif ini disebut juga sebagai *Effective Rate of Protection* (ERP), yaitu kenaikan *Value Added Manufacturing* (VAM) yang terjadi karena perbedaan antara presentase tarif nominal untuk barang jadi atau CBU (*Completely Built-Up*) dengan tarif nominal untuk bahan baku/ komponen input impornya atau CKD (*Completely Knock Down*).
3. Tarif berdasarkan harga (*burden rate*) : tarif yang digunakan dalam pembebanan overhead pra produksi.
4. Tarif bunga efektif (*effective rate of interest*) : adalah tarif bunga di pasaran pada saat pengeluaran obligasi.
5. Tarif dasar (*basing rate*):
 - a. Tempat yang dipilih untuk dijadikan dasar penentu dari tarif-tarif pengangkutan dari satu tempat ke tempat lain.
 - b. Tarif untuk menentukan tarif-tarif lainnya.
6. Tarif diskonto (*discount rate*): adalah tarif yang digunakan untuk menghitung bunga yang harus dipotongkan dari nilai jatuh tempo dari wesel.

7. Tarif pajak (*tax rate*): adalah tarif yang diterapkan atas penghasilan kena pajak untuk menghitung pajak penghasilan yang terhutang. Tarif ini ditetapkan dalam undang-undang.
8. Tarif pajak marjinal (*marginal tax rate*): adalah tarif pajak tertinggi yang dikenakan terhadap laba dari wajib pajak.
9. Tarif transito (*cut back rate*): adalah tarif pengangkutan yang dikenakan untuk pengapalan transito.
10. Tarif varian upah langsung (*direct labor rate variance*): adalah perbedaan biaya antara tarif sebenarnya yang dibayar untuk upah langsung dengan tarif standar untuk memproduksi barang.
11. Tarif yang ditentukan lebih dulu (*predetermined transfer price*): adalah beban biaya tidak langsung yang ditentukan terlebih dahulu untuk tiap departemen yang menggunakannya. Jadi disini beban-beban yang dianggarkan, sehingga setelah terjadi dicari selisih efisiensi (*spending variance*).

G. Pengertian Harga

Dalam teori ekonomi, harga, nilai dan faedah merupakan istilah-istilah yang saling berhubungan. Faedah adalah atribut suatu barang yang dapat memuaskan kebutuhannya, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Perekonomian kita bukan sistem barter, maka untuk mengadakan pertukaran atau

untuk mengukur nilai suatu barang kita menggunakan uang dan istilah yang dipakai adalah harga.

Harga merupakan salah satu variabel yang dikendalikan manajer perusahaan, keputusan tingkat harga sangat penting karena mempengaruhi jumlah penjualan yang dapat dicapai perusahaan dan uang yang diperoleh.

Harga merupakan unsur bauran pemasaran yang sifatnya fleksibel dimana setiap saat dapat berubah menurut waktu dan tempatnya.

Menurut Kotler dan Keller yang dialih bahasakan oleh Bob Sabran (2009:67), harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen lain menghasilkan biaya.

Menurut Sumarni dan Soeprihanto (2010:281) harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Sedangkan ditinjau dari sudut pandang pemasaran Fandy Tjiptono (2002:151) mendefinisikan bahwa harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.

Sedang menurut Gregerius Chandra (2002:1490) mendefinisikan bahwa harga dapat diartikan sebagai jumlah uang (satuan moneter) dan atau aspek lain (non-moneter) yang mengandung utilities/ kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu produk.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa harga memiliki dua peran didalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peran alokasi dan informasi.

1. Peranan alokasi harga, yaitu merupakan fungsi harga dalam membantu para konsumen untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau kualitas tertinggi yang didasarkan kekuatan membelinya. Dengan demikian, adanya harga dapat membantu para konsumen untuk memutuskan cara mengalokasikan kekuatan-kekuatan membelinya pada berbagai jenis barang dan jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki.
2. Peranan informasi dari harga, yaitu merupakan fungsi harga dalam membujuk konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami persepsi yang sering berlaku, yaitu bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi..

H. Gambaran Umum Rumah Sakit

Mungkin sudah takdir bahwa “Rumah” dan “Sakit” jika menjelma menjadi sebuah kata “ Rumah Sakit “mengandung pengertian tempat untuk orang sakit melakukan pengobatan, perawatan dan penyembuhan.

Pengertian rumah sakit adalah sebuah institusi perawatan kesehatan profesional yang pelayanannya disediakan oleh dokter, perawat dan tenaga ahli kesehatan lainnya.

Pada umumnya, rumah sakit dapat dibedakan beberapa jenis, yaitu:

1. Rumah sakit umum

Melayani hampir seluruh penyakit umum dan biasanya memiliki institusi perawatan darurat yang siaga 24 jam (ruang gawat darurat) untuk mengatasi bahaya dalam waktu secepatnya dan memberikan pertolongan pertama.

Rumah sakit umum biasanya merupakan fasilitas yang mudah ditemui di suatu negara, dengan kapasitas rawat inap sangat besar untuk perawatan intensif ataupun jangka panjang. Rumah sakit jenis ini juga dilengkapi dengan fasilitas bedah, bedah plastik, ruang bersalin, laboratorium dan sebagainya. Tetapi, kelengkapan fasilitas ini bisa saja bervariasi sesuai kemampuan penyelenggaranya.

Rumah sakit yang sangat besar sering disebut *medical center* (pusat kesehatan), biasanya melayani seluruh pengobatan modern. Sebagian besar rumah sakit di Indonesia juga membuka pelayanan kesehatan tanpa menginap (rawat jalan) bagi masyarakat umum (klinik) biasanya terdapat beberapa klinik/ poliklinik di dalam suatu rumah sakit.

2. Rumah sakit penelitian/ pendidikan

Adalah rumah sakit umum yang terkait dengan kegiatan penelitian dan pendidikan di fakultas kedokteran pada suatu universitas/ lembaga pendidikan tinggi. Biasanya rumah sakit ini dipakai untuk pelatihan dokter-dokter muda, uji coba berbagai macam obat baru atau teknik pengobatan baru. Rumah sakit ini diselenggarakan oleh pihak universitas/ perguruan

tinggi sebagai salah satu wujud pengabdian masyarakat/ Tri Dharma Perguruan Tinggi.

3. Rumah sakit terspesialisasi

Jenis rumah sakit ini mencakup trauma center, rumah sakit anak, rumah sakit manula atau rumah sakit yang melayani kepentingan khusus seperti psychiatric (*phyciatric hospital*), penyakit pernapasan, dll.

Rumah sakit bisa terdiri atas gabungan ataupun hanya satu bangunan. Kebanyakan mempunyai afiliasi dengan universitas atau pusat riset medis tertentu. Kebanyakan rumah sakit di dunia didirikan dengan tujuan nirlaba.

4. Rumah sakit lembaga/ perusahaan

Rumah sakit yang didirikan oleh suatu lembaga/ perusahaan untuk melayani pasien-pasiennya merupakan anggota lembaga tersebut/ karyawan perusahaan tersebut. Alasan pendirian bisa karena penyakit yang berkaitan dengan kegiatan lembaga tersebut (misalnya rumah sakit militer, lapangan udara), bentuk jaminan sosial / pengobatan gratis bagi karyawan atau karena letak/ lokasi perusahaan yang terpencil/ jauh dari RSUD. Biasanya rumah sakit lembaga/ perusahaan di Indonesia juga menerima pasien umum dan menyediakan ruang gawat darurat untuk masyarakat umum.

5. Klinik

Fasilitas medis yang lebih kecil yang hanya melayani keluhan tertentu. Biasanya dijalankan oleh lembaga swadaya masyarakat atau dokter-dokter yang ingin menjalankan praktek pribadi.

I. Tipe – Tipe Rumah Sakit

Berdasarkan kemampuan rumah sakit tersebut memberikan pelayanan medis kepada pasien. Ada 5 di Indonesia, yaitu Rumah Sakit tipe A, B, C, D dan E yaitu :

1. Rumah Sakit Tipe A

Adalah Rumah Sakit yang mampu memberikan pelayanan kedokteran spesialis dan subspesialis luas oleh pemerintah ditetapkan sebagai rujukan tertinggi (Top Referral Hospital) atau disebut pula sebagai rumah sakit pusat

2. Rumah Sakit Tipe B

Adalah Rumah Sakit yang mampu memberikan pelayanan kedokteran spesialis dan subspesialis terbatas. Rumah Sakit didirikan di setiap ibu kota Propinsi yang menampung pelayanan rujukan di rumah sakit kabupaten.

3. Rumah Sakit Tipe C

Adalah Rumah Sakit yang mampu memberikan pelayanan kedokteran spesialis terbatas. Rumah Sakit ini didirikan di setiap ibu kota Kabupaten (Regency Hospital) yang menampung pelayanan rujukan dari puskesmas.

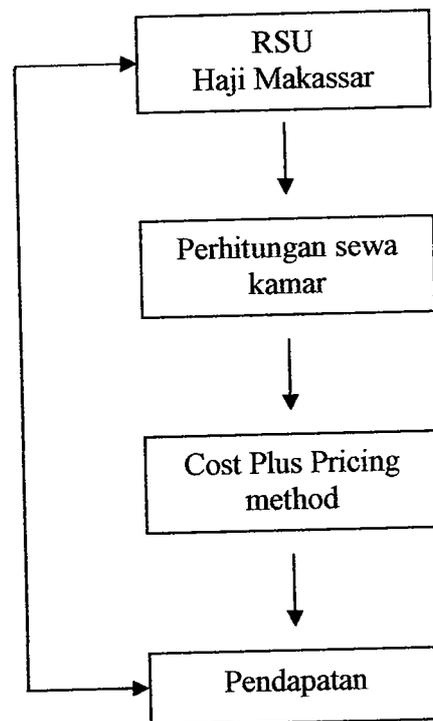
4. Rumah Sakit Tipe D

Adalah Rumah Sakit yang bersifat transisi dengan kemampuan hanya memberikan pelayanan kedokteran umum dan gigi. Rumah Sakit ini menampung rujukan yang berasal dari puskesmas.

5. Rumah Sakit Tipe E

Adalah Rumah Sakit khusus (Special Hospital) yang menyelenggarakan hanya satu macam pelayanan kesehatan kedokteran saja. Saat ini banyak rumah sakit kelas ini ditemukan misal, rumah sakit kusta, paru, jantung, kanker, ibu dan anak.

J. Kerangka Pikir



K. Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok yang telah di kemukakan maka di ajukan suatu hipotesa dengan dugaan sementara,yaitu : Di duga bahwa perhitungan sewa kamar dapat meningkatkan pendapatan Rumah Sakit Umum Haji Makassar

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, maka penulis memilih objek penelitian dalam wilayah Kota Makassar pada Rumah Sakit Umum Haji Makassar. Sedangkan waktu penelitian diperkirakan sampai dengan penyusunan skripsi diperkirakan mulai Juli sampai September (dua bulan).

B. Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan ini penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian Pustaka (Library Research), yaitu : teknik pengumpulan data melalui perpustakaan, baik berupa buku-buku literature dan bahan kuliah yang relevan dengan masalah biaya dan harga sewa
2. Penelitian Lapang (Field Research), yaitu : penelitian yang dilakukan langsung kepada obyek penelitian dengan cara pengamatan agar memperoleh gambaran yang nyata serta mengadakan wawancara dengan para karyawan serta pihak-pihak yang terkait untuk memperoleh informasi yang relevan dengan masalah yang diteliti.

C. Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk informasi baik secara tertulis maupun secara lisan.
2. Data Kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka-angka.

Sedangkan yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dengan pimpinan perusahaan.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen serta laporan-laporan yang tertulis dari perusahaan tersebut.

D. Definisi Operasional

Variabel yang perlu diteliti perlu dilaksanakan dalam bentuk rumusan yang lebih operasional sehingga mempunyai ukuran yang mantap dan tidak membingungkan.

Adapun definisi operasional variabel atau pengukuran variabel dari penelitian ini adalah :

1. Rumah Sakit, yaitu tempat dimana orang sakit melakukan pengobatan, perawatan dan penyembuhan, yang pelayanannya disediakan oleh dokter, perawat dan tenaga ahli kesehatan lainnya.
2. Penetapan Harga, yaitu suatu bidang yang keputusannya harus berdasarkan tiga faktor, yakni biaya, permintaan dan persaingan.
3. Perda, yaitu peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah daerah setempat.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Singkat Perusahaan

Rumah Sakit Umum Haji Makassar berdiri dan diresmikan pada tanggal 16 Juli 1992 oleh Bapak Presiden Republik Indonesia. Berdiri di atas tanah seluas 10,6 Hektar milik pemerintah daerah Sulawesi Selatan terletak di ujung selatan kota Makassar, tepatnya di jalan Dg. Ngeppe No. 14 Kelurahan Jongaya, Kecamatan Tamalate. Latar belakang pembangunan Rumah Sakit Umum Haji yang ditetapkan di daerah bekas lokasi Rumah Sakit Kusta Jongaya adalah diharapkan Rumah Sakit ini dapat mendukung kelancaran kegiatan pelayanan calon Jemaah Haji dan masyarakat disekitarnya.

Pengoperasian Rumah Sakit Umum Haji Makassar didasarkan oleh Surat Keputusan Gubernur KDH Tk. AI Sulsel Nomor: 488/IV/1992 tentang pengelolaan Rumah Sakit oleh Pemerintah Daerah Sulawesi Selatan dan SK Gubernur Nomor: 802/VII/1992 tentang susunan organisasi dan tata kerja Rumah Sakit serta SK Gubernur Nomor: 1314/IX/1992 tentang tarif pelayanan kesehatan pada RSU Haji Makassar. Untuk kelangsungan perkembangan RSU Haji lebih lanjut, maka pada tanggal 13 Desember 1993 Departemen Kesehatan menetapkan RSU Haji Makassar sebagai Rumah Sakit Umum milik Pemerintah Daerah Sulawesi Selatan dengan klasifikasi C yang dituangkan ke dalam SK Nomor: 762/XII/1993.

Pada awal pengoperasiannya, jumlah pegawai tetap Rumah Sakit Umum Haji Makassar berjumlah 47 orang yang terdiri dari PNS Pusat yang diperbantukan pada Pemda Sulsel dan PNS Daerah. Adapun pejabat yang melaksanakan tugas Direktur RS sementara dirangkap oleh Kepala Kanwil Kesehatan Provinsi Sulsel yaitu Dr. H. Udin Muhammad Muslaini. Selanjutnya pada tanggal 31 Desember 1992 dilaksanakan serah terima kepada Dr. H. Sofyan Muhammad dan setelah ditetapkan pelembagaan RS maka berdasarkan Kepres No. 9 Tahun 1985 Direktur RSUD kelas C, ditetapkan sebagai Pejabat Struktural Eseleon III/a definitif. Pada tanggal 26 Agustus 2001 jabatan Direktur RSU Haji diserahkan kepada pejabat baru yaitu, Dr. Hj. Magdaniar Moein, M.Kes. Dan pada tanggal 11 Februari 2007 jabatan Direktur RSU Haji diserahkan kepada pejabat baru yaitu, Drg. Haris Nawawi yang menjabat sampai sekarang.

B. Falsafah dan Tujuan

Berdasarkan keputusan Direktur RSU Haji Makassar Nomor: 3018/UM/VII/2000 Tentang Falsafah, Visi, Motto dan Tujuan RSU Haji Makassar, maka rumusan strategiknya adalah:

1. Visi

Menjadi Rumah Sakit terpercaya, terbaik, dan pilihan utama di Sulawesi Selatan.

2. Misi

- a. Menyelenggarakan pelayanan kesehatan Paripurna dan rujukan yang mengutamakan mutu pelayanan.

- b. Meningkatkan cakupan pelayanan untuk meningkatkan pendapatan Rumah Sakit.
- c. Meningkatkan kualitas pelayanan melalui pengembangan SDM.
- d. Mengembangkan dan meningkatkan sarana dan prasarana Rumah Sakit.
- e. Meningkatkan kesejahteraan karyawan dan staf sebagai asset yang bernilai bagi Rumah Sakit.
- f. Meningkatkan mutu pelayanan manajemen yang rama dan bersahabat.

3. Falsafah

RSU Haji Makassar adalah sarana yang menyelenggarakan pelayanan kesehatan paripurna yang berlandaskan perikemanusiaan, adil dan merata yang dijiwai oleh keimanan dan ketaqwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa.

4. Motto

Motto RSU Haji adalah "CEPAT" yang merupakan singkatan dari Cepat, Etika, Profesionalisme, Akurat, dan Transparan.

5. Tujuan

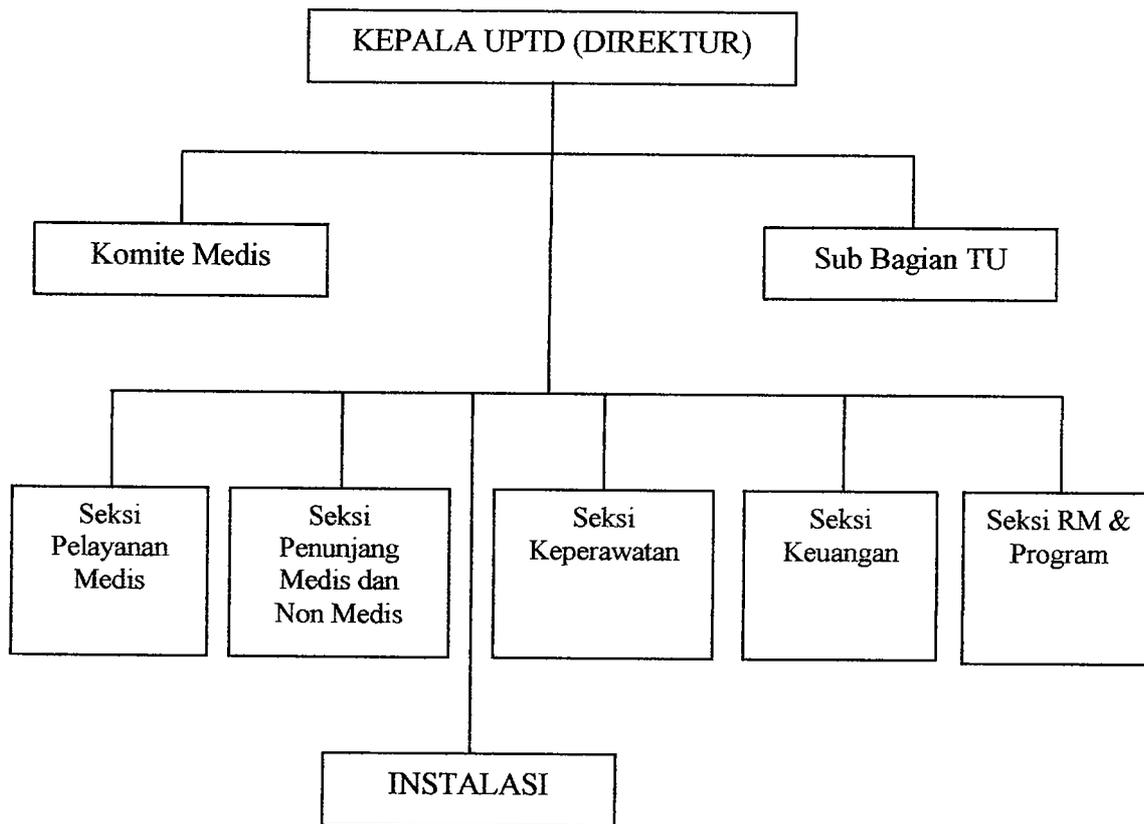
- a. Terciptanya kepuasan pelanggan terhadap pelayanan Rumah Sakit.
- b. Memberikan kontribusi PAD dalam pembangunan kesehatan.
- c. Peningkatan disiplin dan kualitas kerja pegawai.

6. Sasaran

Terdapatnya optimalisasi pemanfaatan sarana dan prasarana yang didukung oleh tenaga kesehatan profesional dan berkemampuan yang dapat memberikan kepuasan pelanggan.

C. Struktur Organisasi

Bagan Struktur organisasi RSU Haji Makassar



- Ket. Instalasi**
1. Instalasi Rawat Jalan
 2. Instalasi Rawat Inap
 3. IRD
 4. Instalasi Bedah Sentral
 5. Instalasi Radiologi
 6. Inst. Perawatan Intensif
 7. Instalasi Farmasi
 8. Instalasi Gizi
 9. Instalasi Laboratorium
 10. Instalasi Rehab Medis
 11. ISPRS
 12. Inst. Kedok. Forensik

D. Fasilitas dan Peralatan

1. Fisik Bangunan

RSU Haji Makassar berlokasi disebelah selatan kota Makassar, mudah dijangkau dengan transportasi umum. Alamat lengkap: Jl. Dg. Ngeppe No. 14, Makassar 90224.

No. telepon: (0411) 856091, 855934

No. fax : (0411) 855894

Luas tanah: 10,6 Ha, luas tanah yang telah digunakan 6.297 m² yang meliputi:

- a. Gedung poliklinik (351 m²)
- b. Gedung kantor (312 m²)
- c. Gedung darurat/ kebidanan (500 m²)
- d. Gedung perawatan I (406 m²)
- e. Gedung perawatan II (406 m²)
- f. Gedung perawatan III VIP dan anak (538,08 m²)
- g. Gedung laboratorium (200 m²)
- h. Gedung OK (450 m²)
- i. Gedung Gizi/ laundry (364 m²)
- j. Gedung radiology (340 m²)
- k. Kamar jenazah (63 m²)
- l. Taman (2.000 m²)
- m. Parkir (7.000 m²)

2. Fasilitas Pelayanan

a Instalasi rawat jalan

Terdiri atas 9 poliklinik yang melayani setiap hari kerja, yaitu:

1. Polik Interna
2. Poliklinik Bedah
3. Poliklinik Syaraf
4. Poliklinik Mata
5. Poliklinik THT
6. Poliklinik Gigi dan Mulut
7. Poliklinik Anak
8. Poliklinik Kulit dan Kelamin
9. Poliklinik Kebidanan

b Instalasi gawat darurat

Instalasi rawat darurat (IRD) melayani penderita yang tergolong gawat darurat selama 24 jam. Namun tidak menutup kemungkinan merawat penderita yang bukan gawat darurat. Ruangan di instalasi rawat darurat dipimpin oleh seorang dokter umum. Sementara itu ruangan di instalasi rawat darurat hanya terdiri dari satu ruangan (belum memenuhi standar ruangan IRD).

c Instalasi rawat inap

Kapasitas perawatan di RSUD Haji Makassar terdiri dari:

- 39 ruang perawatan umum

- 3 ruang perawatan khusus (ruang bedah sentral, isolasi, kamar bersalin)

Jumlah tempat tidur yang tersedia 103 tempat tidur, terdiri dari:

1. Tempat tidur kelas utama = 6
2. Tempat tidur kelas I = 16
3. Tempat tidur kelas II = 33
4. Tempat tidur kelas III = 48

E. Evaluasi Kegiatan Pelayanan

Tabel 4.

Perkembangan Tingkat Pemanfaatan dan Mutu Pelayanan Rawat Inap RSU Haji Makassar.

NO	INDIKATOR	TAHUN			NILAI IDEAL DIRJEN YANMED
		2012	2013	2014	
1	Kapasitas TT	103	103	103	
2	Pemanfaat TT				
	a. BOR (%)	48,29	50,43	57,45	75 – 85
	b. TOI (hari)	5	4	4	1 – 3
	c. BTO (kali)	39	42	43	> 30
	d. LOS	4	5	4	3 – 12
	e. GDR (%)	3,67	4,23	3,8	
	f. NDR (%)	1,58	2,48	1,6	
3	Jumlah Penderita Masuk Dirawat	4.022	4.408	4.682	
4	Jumlah Penderita Keluar Hidup	3.866	4.225	4.506	
5	Jumlah Penderita Keluar Mati	146	179	178	
6	Jumlah Hari Rawat	10.493	10.211	10.323	

F. Analisis Perhitungan Sewa Kamar

Dalam analisis ini untuk menghitung harga sewa kamar perlu diketahui pula perkembangan kamar RSU Haji Makassar, perkembangan pasien pengguna kamar pada RSU Haji Makassar dan tarif yang digunakan oleh RSU Haji Makassar.

Jumlah tempat tidur yang tersedia dalam Rumah Sakit Haji Makassar sebanyak 103 tempat tidur, yang terdiri dari :

1. Tempat tidur VIP = 6
2. Tempat tidur kelas I = 16
3. Tempat tidur kelas II = 33
4. Tempat tidur kelas III = 48

Selanjutnya akan dijelaskan perkembangan pasien pengguna kamar pada Rumah Sakit Umum Haji Makassar

Tabel 5.

**PERKEMBANGAN PASIEN PENGGUNA KAMAR
PADA RSU HAJI MAKASSAR
TAHUN 2011 – 2014**

TAHUN	JENIS KAMAR			
	VIP	Kelas I	Kelas II	Kelas III
2011	837	1.625	3.000	4.289
2012	1.028	1.788	3180	4.497
2013	1.072	1.532	2.788	4.819
2014	805	1.393	3.196	5.869

Sumber : Rumah Sakit Umum Haji Makassar (2015)

Dari data di atas dapat diketahui perkembangan pasien pengguna kamar dari tahun ke tahun terus berfluktuasi. Kamar VIP pada tahun 2011 sampai pada tahun 2013 terus mengalami peningkatan, tetapi pada tahun 2014 terjadi penurunan menjadi 805 kali penggunaan kamar. Kamar kelas I, pada tahun 2011 sampai tahun 2012 mengalami peningkatan, dan pada tahun 2013 sampai tahun 2014 terus terjadi penurunan menjadi 1393 kali penggunaan kamar. Kamar kelas

II, tahun 2011 sampai tahun 2012 terjadi peningkatan dan tahun 2013 terjadi penurunan menjadi 2788 kali penggunaan kamar. Dan pada kamar kelas III, dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2014 terus terjadi peningkatan.

Dalam melakukan perhitungan perlu pula diketahui besaran tarif yang digunakan oleh Rumah Sakit Umum Haji Makassar. Untuk lebih jelasnya akan disajikan tarif sewa tersebut dan tarif sewa ini pula yang akan dikenakan kepada pasien.

Tabel 6.
TARIF RAWAT INAP
RSU HAJI MAKASSAR

NO	KELAS	JASA SARANA (Rp.)	JASA PELAYANAN (Rp.)	
			Medik	Jumlah
1	III	22.000	18.000	40.000
2	II	47.000	27.000	74.000
3	I	125.000	57.000	182.000
4	VIP	195.000	82.000	274.000

Sumber : Rumah Sakit Umum Haji Makassar (2015)

Tarif yang digunakan oleh Rumah Sakit Umum Haji Makassar tersebut berdasarkan pada tariff retribusi pelayanan kesehatan yang ditetapkan berdasarkan keputusan Gubernur Sulawesi Selatan yang tertuang dalam perda no. 16 tahun 2003.

Selanjutnya akan dikemukakan perhitungan sewa kamar VIP, Kelas I, Kelas II dan Kelas III untuk tahun 2011 – 2014, dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing System, sebagai berikut :

$$\text{Harga Sewa} = \text{Biaya Total} + \text{Marjin}$$

Tahun 2011 :

1. Kamar VIP

- Biaya variabel per unit Rp. 84.000,-
Rp. 84.000,- x 837 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 70.308.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 65.500,-
Rp. 65.500,- x 837 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 54.823.500,-
- Total Biaya
Rp. 125.131.500,-
- Total penjualan dengan harga Rp. 277.000,-/ unit
Rp. 277.000,- x 837 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 231.849.000,-
- Laba per tahun
Rp. 106.717.500,-
- Laba per unit
Rp. 127.500,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat di kemukakan, bahwa kamar VIP pada tahun 2011 di peroleh laba pertahun sebesar Rp 106.717.500 yang di peroleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (Rp 231.849.000 – 125.131.500). Sedangkan laba perunit 127.500 di

peroleh melalui perhitungan laba pertahun : pengguna kamar pertahun (Rp 106.717.500 : 837).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

Harga Sewa (dalam setahun) = Biaya Total + Marjin
= Rp.125.131.500,- + Rp. 106.717.500,-
= Rp. 231.849.000,-/ tahun

Harga Sewa (dalam sehari) = Biaya Total + Marjin
= Rp. 149.500,- + Rp. 127.500,-
= Rp. 277.000,- per unit/ hari

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing pada tahun 2011 di peroleh harga sewa pada kamar VIP dalam setahun Rp 231.849.000,-/Tahun yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 277.000,-/Unit yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar pertahun.

2. Kamar Kelas I

- Biaya variabel per unit Rp. 65.500,-
Rp. 65.500,- x 1625 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 106.437.500,-
 - Biaya tetap per unit Rp. 55.000,-
Rp. 55.000,- x 1625 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 89.375.000,-
- Total Biaya
Rp. 195.812.500,-

dapat dari Biaya + Magin dan harga sewa dalam sehari Rp 182.000,-/Unit yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar pertahun.

3. Kamar Kelas II

- Biaya variabel per unit Rp. 40.500,-
Rp. 40.500,- x 3000 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp.121.500.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 27.000,-
Rp. 27.000 x 3000 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp.81.000.000,-
- Total Biaya
Rp. 202.500.000,-
- Total penjualan dengan harga Rp. 74.000/ unit
Rp. 74.000,- x 3000 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 222.000.000,-
- Laba per tahun
Rp.19.500.000,-
- Laba per unit
Rp. 6.500,-

Berdasarkan Analisi Cost Plus Pricing,maka hasil perhitungan tersebut dapat di kemukakan bahwa kamar kelas II pada tahun 2011 di peroleh laba pertahun sebesar Rp 19.500.000 yang di peroleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (222.000.000 – 202.500.000).Sedangkan laba perunit Rp 6.500 di peroleh

melalui perhitungan laba pertahun : pengguna kamar pertahun (19.500.000 : 3000).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

Harga Sewa (dalam setahun) = Biaya Total + Marjin
=Rp. 202.500.000,- + Rp. 19.500.000,-
= Rp. 222.000.000,-/ tahun

Harga Sewa (dalam sehari) = Biaya total + Marjin
= Rp. 67.000,- + Rp. 6.500,-
= Rp. 74.000,- per unit/ hari

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing pada tahun 2011 di peroleh harga sewa pada kamar kelas II dalam setahun Rp 222.000.000,-/Tahun yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp.74.000,/Unit yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar pertahun.

4. Kamar Kelas III

- Biaya variabel per unit Rp. 27.000,-
Rp. 27.000,- x 4289 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 115.641.000,-
 - Biaya tetap per unit Rp. 10.500,-
Rp. 10.500,- x 4289 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 64.335.000,-
- Total Biaya
Rp. 109.369.500,-

- Total penjualan dengan harga Rp. 40.000,-/ unit
Rp. 40.000,- x 4289 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 162.271.000,-
- Laba per tahun
Rp. 62.190.500,-
- Laba per unit
Rp. 14.500,-

Berdasarkan Analisi Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat di kemukakan bahwa kamar kelas III pada tahun 2011 di peroleh laba pertahun sebesar Rp 62.190.500 yang di peroleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (162.271.000 – 109.369.500). Sedangkan laba perunit Rp 14.500 di peroleh melalui perhitungan laba pertahun : pengguna kamar pertahun (62.190.500 : 4289).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. } 109.369.500,- + \text{Rp. } 171.560.000,- \\
 &= \text{Rp. } 280.929.500,-/\text{ tahun} \\
 \\
 \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. } 25.500,- + \text{Rp. } 14.500,- \\
 &= \text{Rp. } 39.000,- \text{ per unit/ hari}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Princig pada tahun 2011 di peroleh harga sewa pada kamar III dalam setahun Rp 280.292.500,-/tahun yang di

dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 39.000,-unit yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar pertahun.

Tahun 2012 :

1. Kamar VIP

- Biaya variabel per unit Rp. 92.000,-
Rp. 92.000,- x 1028 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 94.576.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 70.500,-
Rp. 70.500,- x 1028 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 72.474.000,-
- Total Biaya
Rp. 167.050.000,-
- Total penjualan dengan harga Rp. 277.000,-/ unit
Rp. 277.000,- x 1028 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 284.756.000,-
- Laba per tahun
Rp. 117.706.000,-
- Laba per unit
Rp. 114.500,-

Berdasarkan analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar VIP pada Tahun 2012 diperoleh laba pertahun

RP 117.706.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (284.756.000– 167.050.000).sedangkan laba per unit Rp 114.500 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (117.706.000 : 1028).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp.167.050.000,-} + \text{Rp. 117.706.000,-} \\ &= \text{Rp. 284.756.000,-/ tahun}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp. 162.500,-} + \text{Rp. 114.500,-} \\ &= \text{Rp. 277.000,- per unit/ hari}\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2012 di peroleh harga sewa pada kamar VIP dalam setahun Rp 284.756.000/tahun,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 277.000,- per unit, yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar per tahun.

2. Kamar Kelas I

- Biaya variabel per unit Rp. 67.000,-
Rp. 67.000,- x 1788 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 119.796.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 48.500,-
Rp. 48.500,- x 1788 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 86.718.000,-

Total Biaya	Rp. 206.514.000,-
▪ Total penjualan dengan harga Rp. 182.000,-/ unit Rp. 182.000,- x 1788 kali penggunaan kamar/ tahun	Rp. 325.416.000,-
▪ Laba per tahun	Rp. 118.902.000,-
▪ Laba per unit	Rp. 66.500,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas I pada tahun 2012 diperoleh laba per tahun Rp. 72.414.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (325.416.000 – 206.514.000). Sedangkan laba per unit Rp 66.500 di peroleh melalui perhitungan laba per tahun di : pengguna kamar per tahun (118.902.000 : 1788).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

Harga Sewa (dalam setahun)	= Biaya Total + Marjin
	=Rp. 206.514.000,- + Rp. 118.902.000,-
	= Rp. 325.416.000,-/ tahun
Harga Sewa (dalam sehari)	= Biaya Total + Marjin
	= Rp. 115.500,- + Rp. 66.500,-
	= Rp. 182.000,- per unit/hari

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing pada tahun 2012 di peroleh harga sewa pada kamar kelas I dalam setahun Rp 325.416.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 182.000,- per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar per tahun.

3. Kamar Kelas II

- Biaya variabel per unit Rp. 40.500,-
Rp. 40.500,- x 3180 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 128.790.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 27.000,-
Rp. 27.000 x 3180 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 85.860.000,-

- Total Biaya
Rp. 214.650.000,-

- Total penjualan dengan harga Rp. 70.000/ unit
Rp. 70.000,- x 3180 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 222.600.000,-

- Laba per tahun
Rp. 7.950.000,-

- Laba per unit
Rp. 2.500,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas II pada Tahun 2012 diperoleh laba per

tahun sebesar Rp. 7.950.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (222.600.000 – 214.650.000). Sedangkan laba per unit Rp 2.500 yang diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (7.950.000 : 3180).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp. 214.650.000,-} + \text{Rp. 7.950.000,-} \\ &= \text{Rp. 222.600.000,-/ tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp. 67.500,-} + \text{Rp. 2.500,-} \\ &= \text{Rp. 70.000,- per unit/ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2012 di peroleh harga sewa pada kamar kelas II dalam setahun Rp 222.600.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 70.000,-.per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar kamar per tahun.

4. Kamar Kelas III

- Biaya variabel per unit Rp. 22.500,-
Rp. 22.500,- x 4497 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 101.182.500,-
- Biaya tetap per unit Rp. 12.000,-
Rp. 12.000,- x 4497 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 53.964.000,-

Total Biaya	Rp. 155.146.500,-
▪ Total penjualan dengan harga Rp. 40.000,-/ unit	
Rp. 40.000,- x 4497 kali penggunaan kamar/ tahun	
	Rp. 179.880.000,-
▪ Laba per tahun	
	Rp. 24.733.500,-
▪ Laba per unit	
	Rp. 5.500,-

Berdasarkan Analisi Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas III pada Tahun 2012 diperoleh laba per tahun sebesar Rp 24.733.500 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (179.880.000 – 155.146.500) sedangkan laba per unit 5.500 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (24.733.500 : 4497).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. 155.146.500,-} + \text{Rp. 24.733.500,-} \\
 &= \text{Rp. 179.880.000,-/ tahun}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. 34.500,-} + \text{Rp. 5.500,-} \\
 &= \text{Rp. 40.000,- per unit/ hari}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2012 di peroleh harga sewa pada kamar kelas III dalam setahun Rp 179.880.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 40.000,-. Per hari yang di dapat total biaya di : pengguna kamar per tahun.

Tahun 2013 :

1. Kamar VIP

- Biaya variabel per unit Rp. 98.000,-
Rp. 98.000,- x 1072 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 105.056.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 70.500,-
Rp. 70.500,- x 1072 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 75.576.000,-
- Total Biaya
Rp. 180.632.000,-
- Total penjualan dengan harga Rp. 277.000,-/ unit
Rp. 277.000,- x 1072 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp 296.944.000,-
- Laba per tahun
Rp. 116.312.000,-
- Laba per unit
Rp. 108.500,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan, bahwa kamar VIP pada Tahun 2013 diperoleh laba per tahun

sebesar Rp 116.312.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (296.944.000 – 1180.632.000). Sedangkan laba per unit Rp 108.500 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (116.312.000 : 1072).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp.180.632.000,-} + \text{Rp. 116.312.000,-} \\ &= \text{Rp. 296.944.000,-/ tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp. 168.500,-} + \text{Rp. 108.500,-} \\ &= \text{Rp. 277.000,- per unit/ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2013 di peroleh harga sewa pada kamar VIP dalam setahun Rp 296.944.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 277.000,-. Per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar per tahun.

Kamar Kelas I

- Biaya variabel per unit Rp. 70.000,-
Rp. 70.000,- x 1532 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 107.240.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 46.000,-
Rp. 46.000,- x 1532 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 70.472.000,-

Total Biaya

Rp. 177.712.000,-

- Total penjualan dengan harga Rp. 182.000,-/ unit

Rp. 182.000,- x 1532 kali penggunaan kamar/ tahun

Rp. 278.824.000,-

- Laba per tahun

Rp. 101.112.000,-

- Laba per unit

Rp. 66.000,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas I pada Tahun 2013 diperoleh laba per tahun sebesar Rp 101.112.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (278.824.000– 177.712.000). Sedangkan laba per unit 66.000 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (101.112.000 : 1532)

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

Harga Sewa (dalam setahun) = Biaya Total + Marjin
=Rp. 177.712.000,- + Rp. 101.112.000,-
= Rp. 278.824.000,-/ tahun

Harga Sewa (dalam sehari) = Biaya Total + Marjin
= Rp. 116.000,- + Rp. 66.000,-
= Rp. 182.000,- per unit/hari

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing pada tahun 2013 di peroleh harga sewa pada kamar kelas I dalam setahun Rp 278.824.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 182.000,- per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar per tahun.

2. Kamar Kelas II

- Biaya variabel per unit Rp. 31.000,-
Rp. 31.000,- x 2788 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 86.428.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 19.000,-
Rp. 19.000 x 2788 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 52.972.000,-

- Total Biaya
Rp. 139.400.000,-

- Total penjualan dengan harga Rp. 70.000/ unit
Rp. 70.000,- x 2788 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 195.160.000,-

- Laba per tahun
Rp. 55.760.000,-

- Laba per unit
Rp. 20.000,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas II pada Tahun 2013 di peroleh laba per

tahun sebesar Rp 55.760.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (195.160.000 – 139.400.000). Sedangkan laba per unit Rp 20.000 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (55.760.000 : 2788).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp. } 139.400.000,- + \text{Rp. } 55.760.000,- \\ &= \text{Rp. } 195.160.000,-/\text{ tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp. } 50.000,- + \text{Rp. } 20.000,- \\ &= \text{Rp. } 70.000,- \text{ per unit/ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2013 di peroleh harga sewa pada kamar kelas II dalam setahun Rp 195.160.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 70.000,-. Per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar per tahun.

3. Kamar Kelas III

- Biaya variabel per unit Rp. 16.500,-
Rp. 16.500,- x 4819 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 79.513.500,-
- Biaya tetap per unit Rp. 11.500,-
Rp. 11.500,- x 4819 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 55.418.500,-

Total Biaya	Rp. 134.932.000,-
▪ Total penjualan dengan harga Rp. 40.000,-/ unit	
Rp. 40.000,- x 4819 kali penggunaan kamar/ tahun	
	Rp. 192.760.000,-
▪ Laba per tahun	
	Rp. 57.828.000,-
▪ Laba per unit	
	Rp. 12.000,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas III pada Tahun 2013 di peroleh laba per tahun sebesar Rp 57.828.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (192.760.000 – 134.932.000). Sedangkan laba per unit Rp 12.000 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (57.828.000 : 4819).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. 134.932.000,-} + \text{Rp. 57.828.000,-} \\
 &= \text{Rp. 192.760.000,-/ tahun}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. 28.000,-} + \text{Rp. 12.000,-} \\
 &= \text{Rp. 40.000,- per unit/ hari}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2013 di peroleh harga sewa pada kamar kelas III dalam setahun Rp 192.760.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 40.000,-. Per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar pertahun.

Tahun 2014 :

1. Kamar VIP

- Biaya variabel per unit Rp. 95.000,-
Rp. 95.000,- x 805 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 76.475.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 69.000,-
Rp. 69.000,- x 805 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 55.545.000,-
- Total Biaya
Rp.132.020.000,-
- Total penjualan dengan harga Rp. 277.000,-/ unit
Rp. 277.000,- x 805 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 222.985.000,-
- Laba per tahun
Rp. 209.783.000,-
- Laba per unit
Rp. 260.600,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas VIP pada Tahun 2014 di peroleh laba per

tahun sebesar Rp 209.783.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (222.985.000 – 132.020.000). Sedangkan laba per unit Rp 260.600 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (209.783.000 : 805).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

Harga Sewa (dalam setahun) = Biaya Total + Marjin
 =Rp. 132.020.000,- + Rp. 209.783.000,-
 = Rp. 341.803.000,-/ tahun

Harga sewa (dalam sehari) = Biaya total + Marjin
 = Rp. 164.000,- + Rp. 260.600,-
 = Rp. 424.600,- per unit/ hari

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2014 di peroleh harga sewa pada kamar VIP dalam setahun Rp 341.803.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 424.600,-. Per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar pertahun.

2. Kamar Kelas I

- Biaya variabel per unit Rp. 65.000,-
 Rp. 65.000,- x 1393 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 90.545.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 36.000,-
 Rp. 36.000,- x 1393 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 50.148.000,-

Total Biaya	Rp. 140.693.000,-
▪ Total penjualan dengan harga Rp. 182.000/ unit Rp. 182.000,- x 1393 kali penggunaan kamar/ tahun	Rp. 253.526.000,-
▪ Laba per tahun	Rp. 112.833.000,-
▪ Laba per unit	Rp. 81.000,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas I pada Tahun 2014 di peroleh laba per tahun sebesar Rp 112.833.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (253.526.000 – 140.693.000). Sedangkan laba per unit Rp 81.000 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (112.833.000 : 1393).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. 140.693.000,-} + \text{Rp. 112.833.000,-} \\
 &= \text{Rp. 253.526.000,-/ tahun}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. 101.000,-} + \text{Rp. 81.000,-} \\
 &= \text{Rp. 182.000,- per unit/ hari}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2014 di peroleh harga sewa pada kamar kelas I dalam setahun Rp 253.526.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 182.000,- per hari yang didapat dari total biaya di : pengguna kamar pertahun.

3. Kamar Kelas II

- Biaya variabel per unit Rp. 32.000,-
Rp. 32.000,- x 3196 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp.102.272.000,-
- Biaya tetap per unit Rp. 19.000,-
Rp. 19.000,- x 3196 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp.60.724.000,-
- Total Biaya
Rp. 162.996.000,-
- Total penjualan dengan harga Rp. 70.000/ unit
Rp. 70.000,- x 3196 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 223.720.000,-
- Laba per tahun
Rp.60.724.000,-
- Laba per unit
Rp. 19.000,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas II pada Tahun 2014 di peroleh laba per

tahun sebesar Rp 60.724.000 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (223.720.000 – 162.996.000). Sedangkan laba per unit Rp 19.000 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (60.724.000 : 3196).

Dari uraian di atas dapat di analisis dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp. 162.996.000,-} + \text{Rp. 60.724.000,-} \\ &= \text{Rp. 223.730.000,- per tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\ &= \text{Rp. 51.000,-} + \text{Rp. 19.000,-} \\ &= \text{Rp. 70.000 per unit/ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahun 2014 di peroleh harga sewa pada kamar kelas II dalam setahun Rp 223.730.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 70.000,-. Per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar pertahun.

4 Kamar Kelas III

- Biaya variabel per unit Rp. 15.500,-
Rp. 15.500,- x 5869 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp. 90.969.500,-
- Biaya tetap per unit Rp. 11.000,-
Rp. 11.000,- x 5869 kali penggunaan kamar/ tahun
Rp.64.559.000,-

Total Biaya	Rp. 155.528.500,-
▪ Total penjualan dengan harga Rp. 40.000,-/ unit Rp. 40.000,- x 5869 kali penggunaan kamar/ tahun	Rp. 234.760.000,-
▪ Laba per tahun	Rp. 79.231.500,-
▪ Laba per unit	Rp. 13.500,-

Berdasarkan Analisis Cost Plus Pricing, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan bahwa kamar kelas III pada Tahun 2014 di peroleh laba per tahun sebesar Rp 79.231.500 yang diperoleh melalui perhitungan total penjualan – total biaya (234.760.000 – 155.528.500). Sedangkan laba per unit Rp 13.500 diperoleh melalui perhitungan laba per tahun : pengguna kamar per tahun (79.231.500 : 5869).

Dari uraian di atas dapat di analisa dengan menggunakan metode analisis Cost Plus Pricing, sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam setahun)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. 155.528.500,-} + \text{Rp. 79.231.500,-} \\
 &= \text{Rp. 234.760.000/ tahun}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Sewa (dalam sehari)} &= \text{Biaya Total} + \text{Marjin} \\
 &= \text{Rp. 26.900,-} + \text{Rp. 13.500,-} \\
 &= \text{Rp. 40.000,- per unit/ hari}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis Cost Plus Pricing tahu 2014 di peroleh harga sewa kamar kelas III dalam setahun Rp 234.760.000,- yang di dapat dari biaya total + margin dan harga sewa dalam sehari Rp 40.000,-. Per hari yang di dapat dari total biaya di : pengguna kamar per tahun.

Untuk perbandingan dari tahun 2011 – 2014 dapat kita lihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 7.
Besarnya Penerimaan, Biaya Kamar VIP, Kelas I, Kelas II, Kelas III Pada
RSU Haji Makassar

Uraian	2011	2012	2013	2014
PENERIMAAN				
VIP	231.849.000	284.756.000	296.944.000	222.985.000
Kls 1	295.750.000	325.416.000	278.824.000	253.526.000
Kls 2	222.000.000	222.600.000	195.160.000	223.720.000
Kls 3	162.271.000	179.880.000	192.760.000	234.760.000
BIAYA				
By. variabel	70.308.000	94.576.000	105.056.000	76.475.000
By. tetap	54.823.500	72.474.000	75.576.000	55.545.000
Total VIP	125.131.500	167.050.000	180.632.000	132.020.000
By. variabel	106.437.500	119.796.000	107.240.000	90.545.000
By. tetap	89.375.000	86.718.000	70.472.000	50.148.000
Total kls I	195.812.500	206.514.000	177.712.000	140.693.000
By. variabel	121.500.000	128.790.000	86.428.000	102.272.000
By. tetap	81.000.000	85.860.000	529.972.000	60.724.000
Total kls II	202.500.000	214.650.000	139.400.000	162.996.000
By. variabel	115.641.000	101.182.500	79.513.500	90.969.500
By. tetap	62.335.000	53.964.000	55.418.500	64.559.000
Total kls III	109.369.500	155.146.500	134.932.000	155.528.500
LABA				
VIP	106.717.500	117.756.000	116.312.000	209.783.000
I	99.937.500	118.902.000	101.112.000	112.833.000
II	19.500.000	7.950.000	55.760.000	60.724.000
III	62.190.500	24.733.000	57.828.000	79.231.000

Sumber : Berdasarkan data yang diolah

Berdasarkan data dari tabel di atas, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikemukakan, bahwa kamar VIP pada tahun 2011 sampai 2013 penerimaannya meningkat menjadi Rp. 296.944.000,- dan pada tahun 2014 menurun menjadi Rp. 222.985.000,- total biaya yang dikeluarkan juga mengalami peningkatan Rp.

180.632.000,- dan turun pada tahun 2014 menjadi Rp. 132.020.000,- laba yang diperoleh pada tahun 2011 sampai 2012 meningkat menjadi Rp. 117.756.000,- sedangkan pada tahun 2014 laba meningkat menjadi Rp. 209.783.000,-. Untuk kamar kelas I pada tahun 2011 hingga 2012 terjadi peningkatan, tetapi pada tahun 2013 hingga 2014 mengalami penurunan menjadi Rp. 253.526.000,- total biaya yang dikeluarkan tahun 2011 sampai 2012 meningkat, tetapi pada tahun 2013 sampai 2014 menurun menjadi Rp. 140.693.000,- laba yang diperoleh pada tahun 2011 hingga 2012 naik menjadi Rp. 118.902.000,- dan menurun pada tahun 2013 menjadi Rp. 101.112.000,- dan meningkat pada tahun 2014 menjadi 112.833.000

Kamar kelas II, penerimaan pada tahun 2011 hingga 2012 meningkat menjadi Rp. 222.600.000,- dan menurun pada tahun 2013, kemudian naik kembali pada tahun 2014 menjadi Rp. 234.760.000,- total biaya yang dikeluarkan pada tahun 2011 hingga 2012 meningkat menjadi Rp. 214.650.000,- dan menurun pada tahun 2013 kemudian naik kembali pada tahun 2014 menjadi Rp. 162.996.000,- laba yang diperoleh pada tahun 2011 sebesar 62.190.500,-. Pada tahun 2012 menurun menjadi Rp. 24.733.000,- dan meningkat pada tahun 2013 sampai 2014 menjadi Rp. 79.231.000,-. Kamar kelas III, penerimaan pada tahun 2011 hingga 2014 terus meningkat menjadi Rp. 234.760.000,- total biaya yang dikeluarkan pada tahun 2011 hingga 2012 meningkat menjadi Rp. 155.146.500,- dan turun pada tahun 2013 menjadi Rp 134.932.000 hingga 2014 meningkat menjadi Rp 155.146.500,- laba yang diperoleh pada tahun 2011 menjadi Rp.62.190.500 dan turun kembali menjadi Rp.24.733.000,- dan pada tahun 2012 dan tahun 2013 sampai 2014 naik Rp. 79.231.000,-

G. Analisis Pendapatan Rumah Sakit Umum Haji Makassar

Berikutnya akan ditampilkan perkembangan tingkat pendapatan pada Rumah Sakit Umum Haji Makassar.

Tabel 8.

PENDAPATAN RSU HAJI MAKASSAR TAHUN 2011 – 2014

TAHUN	PENDAPATAN RUMAH SAKIT
2011	Rp. 3.185.754.690,-
2012	Rp. 3.768.812.565,-
2013	Rp. 4.306.095.725,-
2014	Rp. 5.045.971.300,-

Sumber : Rumah Sakit Umum Haji Makassar (2015)

Dari data tersebut diatas dapat diketahui bahwa pendapatan RSU Haji Makassar dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Pada tahun 2011, pendapatan rumah sakit sebesar Rp. 3.185.754.690,-. Tahun 2012, pendapatan rumah sakit sebesar Rp. 3.768.812.565,-. Sedang pada tahun 2013, pendapatan rumah sakit sebesar Rp. 4.306.095.725,-. Dan pada tahun 2014, pendapatan rumah sakit sebesar Rp. 5.045.971.300 .

H. Analisis Pengaruh Perhitungan Sewa Kamar Terhadap Peningkatan Pendapatan RSU Haji Makassar

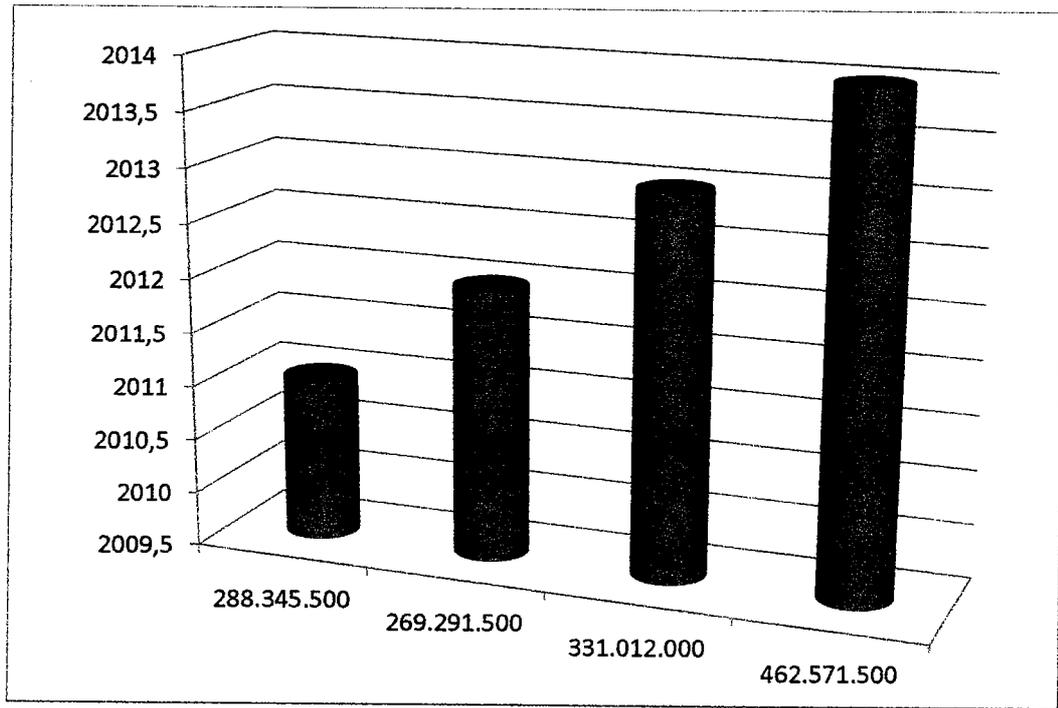
Berdasarkan perhitungan sewa kamar yang telah dilakukan diatas, dapat dijelaskan pengaruhnya terhadap pendapatan RSU Haji Makassar.

RIWAYAT HIDUP

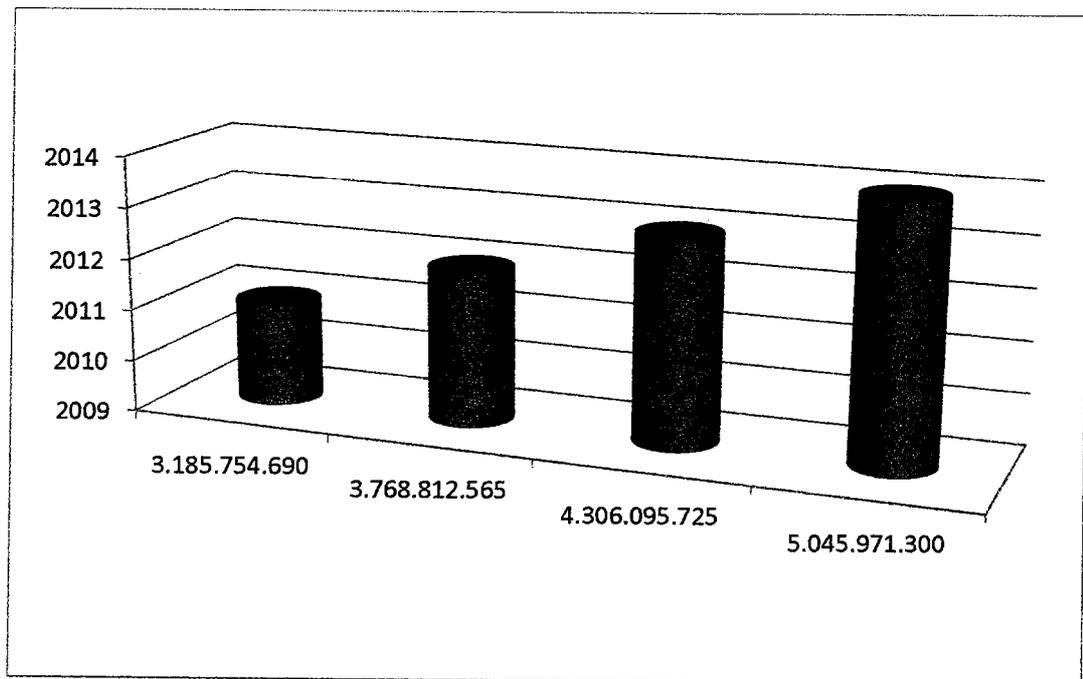


NURUL HIKMAH EKA WAHYUNI. N, Lahir di Kabupaten Enrekang pada tanggal 21 Oktober 1992. Anak kedua dari lima bersaudara, putri dari pasangan ayahanda Nasrum dan Ibunda Rasmiati. Pertama kali menempuh pendidikan sekolah dasar di SD 1 Enrekang, melanjutkan jenjang SMP di SMP 1 Enrekang, dan SMA di SMK PGRI Enrekang. Terakhir menyelesaikan pendidikan Strata 1 di Universitas Muhammadiyah Makassar pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada tahun 2015.

GRAFIK PENDAPATAN RAWAT INAP



GRAFIK PENDAPATAN RUMAH SAKIT



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa yang dikemukakan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan perhitungan sewa kamar yang telah dilakukan, diketahui bahwa kamar VIP pada tahun 2011 sampai 2013 penerimaannya meningkat menjadi Rp 296.944.000,- dan pada tahun 2014 menurun menjadi Rp 222.985.000,-. Sedangkan kamar kelas I pada tahun 2011 hingga 2012 terjadi peningkatan, tetapi pada tahun 2013 hingga 2014 mengalami penurunan menjadi Rp 253.526.000,-. Sedangkan kamar kelas II pada tahun 2011 hingga 2012 meningkat menjadi Rp 222.600.000,- dan menurun pada tahun 2013, kemudian naik kembali pada tahun 2014 menjadi Rp 234.760.000. Sedangkan kelas III pada tahun 2011 hingga 2014 terus meningkat menjadi Rp 234.760.000,-.
2. Pendapatan rumah sakit tidak sepenuhnya dipengaruhi oleh pendapatan rawat inap. Hal ini terlihat dari meningkatnya pendapatan rumah sakit disaat pendapatan rawat inap mengalami penurunan. Hal ini dapat dilihat pada hasil olah data pada tahun 2011 persentase pendapatan rawat inap sebesar Rp.288.345.500,- terhadap pendapatan rumah sakit pada tahun 2012 persentase pendapatan rawat inap turun menjadi Rp.269.291.000,- terhadap pendapatan Rumah Sakit, Hal ini disebabkan karna pendapatan rawat inap turun menjadi Rp 269.291.500. Pada tahun 2013 menurun

menjadi sebesar Rp.331.012.000 hal ini di karenakan pendapatan rawat inap kembali naik.Dan pada tahun 2014 prsentase juga mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp.462.571.500,- terhadap pendapatan rumah sakit.

B. Saran

Adapun yang menjadi saran sebagai berikut:

1. Pihak RSUD Haji Makassar harus memberikan pelayanan yang Untuk meningkatkan pendapatan rumah sakit khususnya pendapatan rawat inap, pihak RSUD Haji Makassar harus menyediakan sarana dan prasarana yang lengkap, yang dapat menunjang pelayanan kepada pasien.
2. Pihak RSUD Haji Makassar perlu melakukan promosi kepada public agar dapat menarik pasien lebih banyak, sehingga meningkatkan pendapatan RSUD Haji Makassar.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliminsyah dan Padji. 2002. Kamus Istilah Akuntansi. Penerbit CV. Yrama Widya, Bandung.
- Angipora, P. Marius. 2002. Dasar-dasar Pemasaran, Edisi Revisi Cetakan Kedua, Penerbit PT. Raja Grafindo, Jakarta.
- Chandra Gredorius. 2002. Strategi dan Program Pemasaran, Edisi Pertama Cetakan Pertama, Penerbit Andi Offset, Jakarta.
- Hady Hamdy. 2000. Ekonomi Internasional. Teori dan Kebijakan Perdagangan Internasional, Edisi Revisi, Penerbit Ghalia, Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2003. Standar Akuntansi Keuangan. Penerbit Salemba Empat: Jakarta.
- Peraturan Daerah Sulawesi Selatan No. 16 Thn 2003 Tentang Tarif Rawat.
- Kotler dan Keller. 2009. Prinsip Pemasaran. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Sumarni dan Soeprihanto. 2010. Marketing Perbankan. Penerbit Liberty, Jakarta.
- Sukirno Sadono. 2014. Pengantar Teori Mikroekonomi, Edisi Ketiga, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Tjiptono, Fandi. 2001. Pemasaran, Buku Kedua, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Tambunan, T.H. Tulus. 2004. Globalisasi dan Perdagangan Internasional, Penerbit: Ghalia Indonesia, Bogor Selatan.
- Hendriksen, Eldon S. 2000. Intermediate Accounting, Edisi Ketujuh, Cetakan Kelima, Penerbit BPFE, Yogyakarta.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS EKONOMI

No. 29/05/A.4-III/36/2015

Tentang

PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI UNIV. MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar, setelah :

- Menimbang : 1. Untuk tertib administrasi dalam penulisan dan penyusunan skripsi mahasiswa dilingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unismuh Makassar dipandang perlu mengeluarkan surat keputusan untuk dosen pembimbing.
2. Untuk maksud diatas, maka perlu diatur dalam satu surat keputusan.
- Mengingat : 1. Qaidah Perguruan Tinggi Muhammadiyah
2. Statuta Universitas Muhammadiyah Makassar
3. Peraturan yang berlaku di lingkungan Univ. Muhammadiyah Makassar
- Memperhatikan : Usulan Ketua Jurusan Akuntansi pada tanggal 03 Januari 2015 M.
- Berdasarkan : Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Univ. Muhammadiyah Makassar.

Dengan memohon inayah Allah Swt,

MEMUTUSKAN :

Menetapkan :

- Pertama : Mengangkat dosen pembimbing skripsi mahasiswa atas nama **Nurul Hikmah Eka Wahyuni** (Stambuk : 10573 02711 11), yaitu :
1. Pembimbing I : Dr. H. Abd. Rahman Rahim. SE., MM
2. Pembimbing II : Ismail Badollahi. SE.,M.Si. Ak. CA
- Judul : **Analisis Perhitungan Sewa Kamar Terhadap Peningkatan Pendapatan pada Rumah Sakit Grestalina Makassar**
- Kedua : Seluruh pembiayaan menyangkut dosen pembimbing dan penguji dibebankan kepada mahasiswa, berdasarkan peraturan yang berlaku di lingkungan Unismuh Makassar
- Ketiga : Surat keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkannya dan berakhir setelah yudisium mahasiswa yang bersangkutan.
- Keempat : Surat keputusan ini akan diperbaiki atau ditinjau kembali, apabila terdapat kesalahan atau kekeliruan.

Ditetapkan di: Makassar

Pada tanggal: 17 Januari 2015

Dekan Fakultas Ekonomi,



Dr. H. Mahmud Nuhung, M.A.

NBM. 497 794,-

Tembusan :

1. Rektor Unismuh Makassar
2. Ketua jurusan di lingkungan Fakultas Ekonomi
3. Masing-masing yang bersangkutan