

Lampiran 1 :

## **PETUNJUK PEMBUATAN FOKUS GROUP DISKUSI**

Sekelompok orang berdiskusi dengan pengarahan seorang moderator/fasilitator mengenai suatu topik tertentu.

### **Karakteristik :**

- Jumlah peserta : 6 – 12 orang
- Peserta homogen dan tidak saling mengenal
- Proses pengumpulan data → tidak mencari konsensus maupun pengambilan keputusan.
- Mengumpulkan data kualitatif (tentang persepsi dan pandangan)
- Topik Sesuai dengan bahasan Rencana Strategis (Renstra)
- Lama : 60 – 90 menit
- Tempat : Rumah Sakit Jiwa Pusat Bogor.

Lampiran 2 :

**PETUNJUK PENGISIAN MATRIKS EFE**  
**(External Factors Evaluation)**

1. Tentukan dan susun daftar semua Faktor-faktor penentu sukses (Critical Success Factors) yang termasuk Peluang (Opportunities) dan Ancaman (Threats), kira-kira 10 – 20 macam. Usahakan spesifik mungkin, dan gunakan kebijakan intuisi yang baik (Good Intuitive Judgment).
2. Tentukan bobot (weight) masing-masing faktor, antara 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting), dengan catatan :
  - Cara penentuan bobot dapat dilakukan dengan cara membandingkan dengan pesaing atau dengan konsensus kelompok
  - Jumlah bobot keseluruhan (Opportunities + Threats) = 1,0
3. Tentukan nilai (rating) masing-masing faktor, dengan nilai antara 1 – 4 yang menunjukkan seberapa jauh efektivitas strategi terhadap masing-masing faktor
4. Hitung masing-masing Skor bobot (Weight Score), yang merupakan hasil perkalian antara Bobot (Weight) dengan Nilai (Rating)
5. Hitung Skor Bobot Total (Total Weight Score) dengan menjumlahkan masing-masing Skor Bobot (Weight Score)

Lampiran 3 :

**PETUNJUK PENGISIAN MATRIKS- IFE**  
**(Internal Factors Evaluation)**

1. Susun daftar Faktor Penentu Sukses (Critical Success Factor) sebagai identifikasi dari proses audit internal. Pilih 10 – 20 faktor internal yang menyangkut kekuatan (Strengths) dan kelemahan (Weakness). Pertama disusun daftar kekuatan kemudian daftar kelemahan
2. Berikan Bobot (Weight) antara 0.0 (tidak penting) sampai 1.0 (semua penting) pada masing-masing faktor. Bobot faktor diberikan berdasarkan kepentingan dalam rangka mendukung keberhasilan organisasi. Jumlah keseluruhan bobot (Weight) = 1.
3. Berikan Nilai (rating) antara 1 (satu) sampai 4 (empat) untuk masing-masing faktor. Dengan penetapan nilai = 1 adalah kelemahan utama, nilai = 2 adalah kelemahan minor, nilai = 3 adalah kekuatan minor, nilai = 4 adalah kekuatan utama.
4. Tentukan Skor Bobot (Weighted Score) dengan cara mengkalikan Bobot (Weight) dengan Nilai (Rating) untuk masing-masing variabel.
5. Tentukan Total Skor Bobot (Total Weighted Score) organisasi dengan menjumlahkan Skor Bobot (Weighted Score) masing-masing variabel.

Lampiran 4 :

**Petunjuk Pengisian Matriks SWOT**  
**(Strength – Weakness – Opportunities - Threats)**

Untuk menyusun Matriks SWOT (Strengths Weakness Opportunities Threats) dapat dilakukan delapan langkah, yaitu :

1. Susun daftar peluang eksternal organisasi.
2. Susun daftar hambatan eksternal organisasi.
3. Susun daftar kekuatan internal organisasi.
4. Susun daftar kelemahan internal organisasi.
5. Padankan (matching) kekuatan internal dengan peluang eksternal dan catat sebagai kuadran masa depan (Future Quadrant) pada kotak yang sesuai.
6. Padankan (matching) kelemahan internal dengan peluang eksternal dan catat sebagai Kuadran Perbaikan Internal (internal Fix-it Quadrant) pada kotak yang sesuai.
7. Padankan (matching) kekuatan internal dengan hambatan eksternal dan catat sebagai Kuadran Perbaikan Eksternal (External Fix-it Quadrant) pada kotak yang sesuai.
8. Padankan (matching) kelemahan internal dengan hambatan eksternal dan catat sebagai Kuadran Survival (Survival Quadrant) pada kotak yang sesuai.

Lampiran 5 :

**Petunjuk Pengisian Matriks Internal Eksternal (IE)**

1. Nilai IE matrix diletakan pada sumbu horisontal adalah nilai IFE yang dibagi menjadi tiga daerah yaitu lemah bila IFE 1,0 sampai dengan 1,99 rerata bila IFE 2 sampai 2,99 dan kuat IFE 3,0 sampai dengan 4,0.
2. Nilai IE matrix diletakan pada sumbu vertikal adalah nilai EFE yang dibagi menjadi tiga daerah yaitu rendah bila EFE 1 sampai dengan 1,99 medium bila EFE 2,0 sampai dengan 2,99 dan tinggi bila EFE 3,0 sampai dengan 4,0. Dengan demikian berbentuk 9 cel.
3. Masukan nilai faktor eksternal (nilai EFE) pada sumbu vertikal; kemudian,
4. Masukan nilai faktor internal (nilai IFE) pada sumbu horizontal.
5. Perpotongan garis vertikal nilai EFE dan garis horisontal dari nilai IFE akan menunjukkan posisi strategis dari organisasi.
6. Organisasi yang masuk sel I, II , IV disebut Grow and Build dengan strategi intensive atau integrative. Divisi sel III, V, VII, dapat berhasil dengan Hold and maintain dengan strategi market penetration dan product development sedangkan divisi VI, VIII, IX adalah Harvest or Divest.

Lampiran 6 :

**PETUNJUK PENGISIAN**  
**QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (Q S P M)**

Diperlukan 6 (enam) langkah untuk menyusun dan mengembangkan QSPM, yaitu :

1. Susun daftar peluang/hambatan kunci eksternal dan kekuatan/kelemahan kunci internal di kolom kiri QSPM. Minimal 10 (sepuluh) faktor kunci sukses (Critical Success Factors) internal dan eksternal. Hal ini dapat diambil dari matriks IFE yang telah dibuat sebelumnya.
2. Berikan Bobot (Weight) untuk masing-masing faktor kunci sukses (Critical Success Factors) eksternal dan internal. Cantumkan Bobot (Weight) pada kolom di sebelah kanan persis dari kolom faktor kunci sukses (Critical Success Factors) eksternal dan internal.
3. Periksalah hasil Matriks TOWS atau Analisa SWOT dari analisa tahap 2 (dua) atau tahap pencocokan (matching stage). Kemudian identifikasi strategi alternatif yang dapat diimplementasikan oleh organisasi. Catatkan strategi ini pada baris paling atas QSPM. Bila memungkinkan kelompokkan strategi-strategi itu dalam kumpulan “Mutually exclusive”.
4. Tentukan Skor Ketertarikan (Attractiveness Score atau disingkat AS), dan definisikan sebagai nilai numerik yang mengindikasikan ketertarikan relatif dari masing-masing strategi dalam pasangan kumpulan alternatif. Skor ketertarikan (AS) ditentukan dengan memeriksa masing-masing faktor kunci sukses (Critical

Success Factors) eksternal dan internal, dan menanyakan “Apakah faktor ini mempengaruhi pilihan strategi yang akan digunakan?” Jika jawabannya adalah YA, maka strategi dapat dibandingkan secara relatif dengan faktor tersebut. Khususnya, skor ketertarikan (AS) dapat diberikan pada masing-masing strategi sebagai indikasi ketertarikan relatif dari satu strategi di atas strategi yang lainnya, sehubungan dengan faktor tersebut. Skor ketertarikan (Attractiveness Score disingkat AS) diberi nilai :

- 1 = tidak menarik
- 2 = beberapa menarik
- 3 = menarik
- 4 = sangat menarik

Jika jawaban TIDAK, adanya indikasi bahwa masing-masing faktor kunci sukses tidak ada efek terhadap pilihan yang telah ditentukan, kemudian tidak perlu diberikan Skor Ketertarikan (AS) terhadap strategi dalam kumpulan tersebut.

5. Hitung Total Skor Ketertarikan (Total Attractiveness Score disingkat TAS). Total Skor Ketertarikan (TAS) didefinisikan sebagai produk pengkalian antara Bobot (Weight) dari langkah 2 (dua) dengan Skor Ketertarikan dari langkah 4 (empat) dalam masing-masing baris. Total Skor Ketertarikan (TAS) mengindikasikan ketertarikan relatif dari masing-masing alternatif strategi, hanya sehubungan dengan dampak faktor kunci sukses eksternal dan internal yang berdampingan. Makin tinggi Total Skor Ketertarikan (TAS) makin menarik sebagai alternatif (hanya sehubungan dengan faktor kunci sukses yang berdampingan)

6. Hitung jumlah Total Skor Ketertarikan (Sum Total Attractiveness Score).

Tambahkan Total Skor Ketertarikan (TAS) pada masing-masing kolom strategi dari QSPM. Jumlah Total Skor Ketertarikan (TAS) menyatakan strategi yang paling menarik dalam masing-masing kumpulan alternatif. Makin tinggi skor menunjukkan strategi strategi makin menarik, sehubungan dengan semua faktor eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi keputusan-keputusan strategi. Makna dari perbedaan Jumlah Total Skor Keteratirikan dalam pasangan kumpulan alternatif strategi menunjukkan kesenangan relatif dari satu strategi terhadap strategi lainnya.

Lampiran 7 :

**Pedoman Wawancara Mendalam (*depth interview*)**

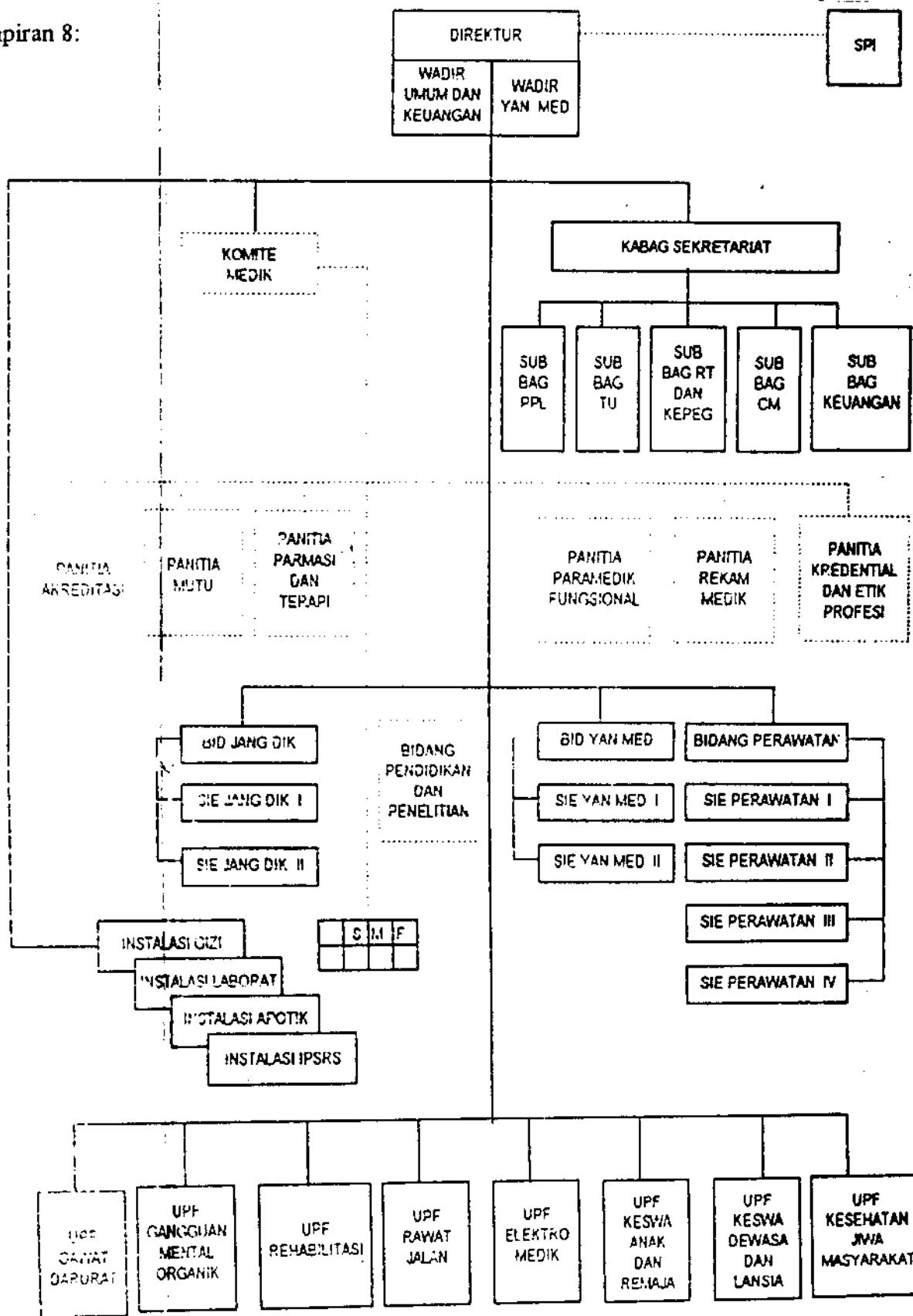
**MATRIX WAWANCARA MENDALAM DENGAN DIREKSI**

No	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana pandangan Bapak tentang SDM RS. Jiwa Bogor dalam menyikapi kemandirian rumah sakit?	"Kemampuan SDM masih belum memadai" "Perlu dilakukan peningkatan SDM melalui pendidikan lanjutan, Diklat, dan lain-lain"
2	Bagaimana pandangan Bapak tentang Struktur Organisasi RSJP Bogor dalam memjudkan kemandirian rumah sakit?	"Struktur organisasi masih belum memadai dalam terciptanya kemandirian rumah sakit"
3	Bagaimana pandangan Bapak tentang fasilitas (sarana dan prasarana) yang ada di RSJP Bogor dalam mewujudkan kemandirian rumah sakit?	"Fasilitas secara kuantitatif sudah memadai, sedangkan kualitas perlu ditingkatkan dengan renovasi bangunan, kelengkapan dan lain-lain"
4	Bagaimana pandangan Bapak tentang anggaran (keuangan) RSJP Bogor untuk mendukung kemandirian rumah sakit?	"Anggaran selama ini masih didukung oleh pusat melalui DIK/DIP, Cost Recovery Rate masih rendah, sistem pencatatan masih <i>cash basis</i> , untuk kemandirian rumah sakit perlu disikapi dengan meningkatkan sikap kewirausahaan"
5	Bagaimana menurut pendapat Bapak mengenai mutu pelayanan RS Jiwa Pusat Bogor dan pengembangannya untuk mencapai kemandirian?	"Mutu pelayanan saat ini cukup baik, namun untuk mencapai kemandirian perlu membuat program pelayanan unggulan seperti ICU psikiatri, MPKP, Rehabilitasi korban penyalahgunaan NAPZA"

STRUKTUR ORGANISASI RUMAH SAKIT JIWA BOGOR  
BERDASARKAN SK MENKES NO 135 TAHUN 1978 YANG TELAH DIMODIFIKASI  
DENGAN ACUAN SURAT EDARAN DARI DIREKTORAT KESEHATAN JIWA  
NOMOR YM 01 05 5 1 551 TANGGAL 10 FEBRUARI 1999

125

Lampiran 8:



## Lampiran 9

### **STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK**

1. Menetapkan sebagai pusat rujukan.
2. Memanfaatkan SDM secara optimal.
3. Kembangkan produk pelayanan selain pelayanan kesehatan jiwa.
4. Tingkatkan pemanfaatan (optimalisasi) sarana dan fasilitas yang ada.
5. Tingkatkan kinerja RS.
6. Buatkan perencanaan yang terpadu.
7. Lakukan pelatihan dan pemberdayaan SDM untuk meningkatkan mutu pelayanan.
8. Lakukan pemeliharaan sarana fisik dengan melakukan efisiensi biaya.
9. Tingkatkan mutu pelayanan dan ciptakan produk unggulan untuk meningkatkan pendapatan.

### **BILA DIKELOMPOKKAN MENJADI :**

#### **A. Mengembangkan produk pelayanan .**

1. Menetapkan sebagai pusat rujukan
2. Kembangkan produk pelayanan selain pelayanan kesehatan jiwa.
3. Tingkatkan pemanfaatan (optimalisasi) sarana dan fasilitas yang ada
4. Tingkatkan mutu pelayanan dan ciptakan produk unggulan untuk meningkatkan pendapatan.

#### **B. Meningkatkan profesionalisme SDM.**

1. Memanfaatkan SDM secara optimal.
2. Tingkatkan kinerja RS.
3. Lakukan pelatihan dan pemberdayaan SDM untuk meningkatkan mutu pelayanan.

#### **C. Efisiensi pembiayaan produk**

1. Buatkan perencanaan yang terpadu.
2. Lakukan pemeliharaan sarana fisik dengan melakukan efisiensi biaya.

## Lampiran 10

### STRATEGI PENETRASI PASAR

1. Menetapkan sebagai pusat rujukan.
2. Kembangkan produk pelayanan selain pelayanan kesehatan jiwa.
3. Tingkatkan kinerja RS.
4. Buatkan perencanaan yang terpadu.
5. Pemasaran RS diaktifkan dengan memasukkan bagian pemasaran kedalam struktur organisasi rumah sakit.
6. Hilangkan stigma negatif nama RSJ.
7. Sesuaikan struktur organisasi dengan kebutuhan pelayanan RS.
8. Efisiensi pembiayaan dengan memangkas birokrasi yang tidak efisien.
9. Hilangkan stigma negatif RSJ dengan melakukan pengenalan produk ke masyarakat.

#### BILA DIKELOMPOKKAN MENJADI :

##### A. Membentuk unit pemasaran :

1. Menetapkan sebagai pusat rujukan.
2. Pemasaran RS diaktifkan dengan memasukkan bagian pemasaran kedalam struktur organisasi rumah sakit.
3. Sesuaikan struktur organisasi dengan kebutuhan pelayanan RS

##### B. Promosi pelayanan:

1. Tingkatkan kinerja RS
2. Hilangkan stigma negatif nama RSJ.
3. Hilangkan stigma negatif RSJ dengan melakukan pengenalan produk ke masyarakat.

##### C. Pemasaran terpadu

1. Kembangkan produk pelayanan selain pelayanan kesehatan jiwa.
2. Buatkan perencanaan yang terpadu.
3. Efisiensi pembiayaan dengan memangkas birokrasi yang tidak efisien.

**Lampiran 11 :**

**PETUNJUK MENGHITUNG IRR  
DENGAN MENGGUNAKAN KALKULATOR**

Penulis telah menguraikan secara manual mengenai pemakaian rumus-rumus untuk analisis keuangan, seperti pencarian nilai-nilai IRR dan NPV. Jika penghitungan tadi terus menerus dilakukan dengan cara manual, dapat saja terjadi kebosanan yang mengakibatkannya hasil perhitungan menjadi salah. Karena itu, penulis memandang perlu untuk memberikan petunjuk pemakaian kalkulator yang memiliki fasilitas perhitungan keuangan untuk mengotomatisasikan perhitungan NPV dan IRR di atas. Pada buku ini, penulis menggunakan kalkulator financial merk CASIO FC – 200.

**1. Petunjuk menghitung IRR**

**a. Menset dua desimal di belakang koma.**

Tekan secara berturut-turut tombol-tombol berikut :

“MODE” “7” “2” “EXE” “0” “EXE” ↴

( selanjutnya simbol ↴ berarti tombol ENTER)

b. Bersihkan Memori Kalkulator

Tekan secara berturut-turut tombol-tombol berikut :

“SHIFT” “AC” “EXE” ↴

c. Masukan Data yang Akan Diproses.

Masukan data yang akan diproses untuk mencari nilai IRR dan NPV-nya.

Misalnya data Arus Kas Bersih di bawah ini akan dipakai.

Tahun	Nilai Arus Kas
1995	(10.526.420,-) )
1996	(5.141.900,-)
1997	3.022.092,-
1998	8.608.599,-
1999	8.977.865,-
2000	9.659.629,-

Proses pemakaian kalkulatornya :

Tekan : “(-)” 10526420 “CFj” ↴

“(-)” 5141900 “CFj” ↴

3022092 “CFj” ↴

8608599 “CFj” ↴

8977865 “CFj” ↴

9659629 “CFj” ↴

## Proses Mencari Nilai IRR

Tekan : “IRR” “EXE” “30”

Catatan : 30 merupakan contoh bunga yang dipakai (dalam persen)

Dengan menunggu sekitar satu menit, hasil dari proses mencari nilai IRR akan tampil.

## 2. Petunjuk Menghitung NPV

Proses mencari nilai IRR di tas untuk butir a sampai c adalah sama dengan proses menghitung NPV. Selanjutnya lakukan tahapan ini :

Proses mencari nilai NPV

Tekan : “30” “i %” ↵

“NPV” “ESC”

Catatan : 30 merupakan contoh bunga yang dipakai (dalam persen).

LAMPIRAN 12

DASAR PERHITUNGAN PENDAPATAN RAWAT JALAN/POLIKLINIK

Asumsi : Target Kunjungan 1 tahun = 300 hari ( 1hari = 6jam )  
Seiiap tahun Opt. Kunjungan naik 10% dari tahun pertama.

No	Keterangan	Jumlah DR-Jam	Kapasitas Menit/Psn	Optimum Kunj. Minggu	Kunj. Psn /Minggu	Kunj. Psn /Tahun	Tarif (Rp.000)	Pendapatan (Rp.000)
1.	Intene (dokter-6 hari )	60	100	36	35.00%	12.6	630	25
2.	Bedah ( 5 dokter-6 hari )	0	20	0	30.00%	0	-	-
3.	Kebidanan (2 dokter-6 hari )	60	60	60	35.00%	21	1.050	25
4.	Anak ( 2 dokter-6 hari )	0	60	0	35.00%	0	-	-
5.	Narkoba	60	60	60	15.00%	9	450	25
6.	Psikatri anak	60	50	72	25.00%	18	900	25
7.	Psikatri dewasa	60	70	51.4286	20.00%	10.2857	514	25
8.	Neurologi (1 dokter-6 hari )	48	30	96	25.00%	24	1.200	25
9.	Psikologi	36	30	72	25.00%	18	900	25
10.	Gigi ( 1 dokter-6 hari )	120	75	96	30.00%	28.8	1.440	25
11.	Urum ( 2 dokter-6 hari )	60	80	45	40.00%	18	900	10
12.	Emergency ( 4 dokter-7 hari )	30	50	36	40.00%	14.4	720	25
13.	Rehabilitasi ( 1 dokter-5 hari )	30	60	30	30.00%	9	450	25
14.	Gizi Kedokteran ( 1 dokter-4 hari )	20	60	20	30.00%	6	300	25
15.	Akupuntur ( 1 dokter-5 hari )	120	50	144	40.00%	57.6	2.880	25
JUMLAH PENDERITA RJ							12.334	
PENDAPATAN RJ (Gross)							100,00%	294.857
DOCTOR FEE							60,00%	176.914
PENDAPATAN RJ (Net)							40,00%	117.943

## PROYEKSI PENDAPATAN R J tahun ke 1 S/D tahun ke 5

Asumsi : - tiap tahun kunjungan pasien rawat jalan naik 10 % dari tahun pertama

- Tarif rawat jalan mengalami kenaikan setiap 2 tahun sebesar 10%

No	Keterangan	Tarif (Rp.000) / Tahun	Kunj.Psr / Tahun	Pendptan Y - 1	Pendptan Y - 2	Pendptan Y - 3	Pendptan Y - 4	Pendptan Y - 5
1.	Interni (dokter-6 hari)	25	630	15.750	17.325	20.790	22.523	26.460
2.	Bedah ( 5 dokter-6 hari )	25	0	0	20.625	24.750	26.813	28.875
3.	Kebidanan (2 dokter-6 hari )	25	1050	26.250	28.875	34.650	37.538	40.425
4.	Anak ( 2 dokter-6 hari )	25	0	0	34.375	41.250	44.688	52.500
5.	Narkoba	25	450	11.250	12.375	14.850	16.088	18.900
6.	Psikatri anak	25	900	22.500	24.750	29.700	32.175	37.800
7.	Psikatri dewasa	25	514,29	12.857	14.143	16.971	18.386	21.600
8.	Neurologi (1 dokter-6 hari )	25	1200	30.000	33.000	39.600	42.900	50.400
9.	Psikologi	25	900	22.500	24.750	29.700	32.175	37.800
10.	Gigi ( 1 dokter-6 hari )	25	1440	36.000	39.600	47.520	51.480	60.480
11.	Umum ( 2 dokter-6 hari )	10	900	9.000	9.900	11.880	12.870	15.120
12.	Emergency ( 4 dokter-7 hari )	25	720	18.000	19.800	23.760	25.740	30.240
13.	Reabilitasi ( 1 dokter-5 hari )	25	450	11.250	12.375	14.850	16.088	18.900
14.	Gizi Kedokteran ( 1 dokter-4 hari )	25	300	7.500	8.250	9.900	10.725	12.600
15.	Akupuntur (1 dokter-5 hari )	25	2880	72.000	79.200	95.040	102.960	120.960
<b>PEPENDAPATAN RI ( GROSS )</b>								
<b>DOCTOR FEE</b>								
<b>PENDAPATAN RI (NET )</b>								
		50%		148.429	189.671	227.606	246.573	286.530
		50%		148.429	189.671	227.606	246.573	286.530

## DASAR PERHITUNGAN PROYEKSI PENDAPATAN RUANG RAWAT INAP

Asumsi :

Pada tahun I kegiatan rawat inap BOR adalah 60% dan BOR pada tahun ke2 = 65% setiap th naik 10% tahun ke 5 BOR 80% Perawat ICU Psikiatri Tahun I BOR 35 % selanjutnya tahun ke 2 BOR 50% tahun selanjutnya naik 10% akhir tahun ke 5 BOR 80% tahun ke V BOR rumah sakit akan menjadi 75% dan diasumsikan relatif tetap setelah tahun ke V

Narkoba tahun 1 BOR 40% tahun 2 BOR 60% selanjutnya 80% sampai tahun ke 5

MPKP tahun 1 BOR 50%, tahun 2 BOR 60%, tahun 3 BOR 70% Tahun 4 &5 BOR 80%

Tahun ke V BOR rumah sakit akan menjadi 75% dan diasumsikan relatif tetap setelah tahun ke V, tinggal mempertahankan

KETERANGAN	T. TIDUR	TOTAL HARI RAWAT	PENDAPATAN			
			Distribusi TT	SETAHUN/UNIT	Tarif (Rp.000)	Total
Jumlah seluruh tempat tidur RS	641	135.817				
1. ICU Psikiatri	36			4.599	75	344.925
2. Narkoba	116			25.404	100	2.540.400
3. MPKP	40			8.030	75	602.250
4. Perawatan ICU NAPZA	30			4.380	20	87.600
5. Perawatan Jiwa Klas 1	40			9.490	24	227.760
6. Perawatan Jiwa Klas 2	150			41.063	18	739.125
7. Perawatan Jiwa Klas 3	200			47.450	12	569.400
				135.817		5.111.460
TOTAL HARI RAWAT		6.388				
TOTAL PENDAPATAN RI						5.111.460

**PROYEKSI PENDAPATAN RAWAT INAP Y-1 S/D Y-5**  
**TIAP TAHUN KENAIKAN BOR 10 % KENAIKAN TARIF SETIAP 2 TH = 5%**

KETERANGAN	DIST.	TARIF	Y - 1	Y - 2	Y - 3	Y - 4	Y - 5
BOR							
Jumlah seluruh tempat tidur RS	641						
0	0						
1. ICU Psikiatri	36	75	344.925	591.285	776.097	985.500	1.264.707
2. Narkoba	116	100	2.540.400	3.387.115	4.657.493	5.586.880	6.520.267
3. MPKP	40	75	602.250	802.980	1.104.147	1.204.500	1.545.753
4. ICU NAPZA	30	225	1.108.688	1.478.213	1.806.786	2.168.100	2.529.414
5. Perawatan Jiwa Klas 1	40	24	227.760	303.672	321.206	385.440	449.674
6. Perawatan Jiwa Klas 2	150	18	739.125	854.079	1.084.072	1.192.455	1.391.178
7. Perawatan Jiwa Klas 3	200	12	569.400	759.181	883.318	1.059.960	1.236.602
<b>TOTAL ENDAPATAN</b>			<b>6.132.548</b>	<b>8.176.526</b>	<b>10.633.119</b>	<b>12.584.835</b>	<b>14.937.594</b>

BANTUAN STAKAAN PBB

DASAR PERHITUNGAN PENDAPATAN FARMASI (APOTEK)

Asumsi :

Rawat Jalan , Yang menebus obat sejumlah 75% ditambah 100% pasien non RS ( 25% dari pasien RJ RS )  
Rawat Inap , Yang menebus obat sejumlah 90% dan 2 kali menebus obat

1.456.516

**PROYEKSI PENDAPATAN FARMASI Y-1 S/D Y-5**  
**DISESUINKAN KENAIKAN PASIEN RAWAT JALAN SETIAP TAHUN DAN BOR RAWAT INAP.**

KETERANGAN	JUMLAH PASIEN	% Teb Obat	JML R/	TARIF (Rp.000)	Y - 1	Y - 2	Y - 3	Y - 4	Y - 5
A Poliklinik	50.900	75%	1	20	763.500	839.850	916.200	992.550	1.068.900
Non-Poliklinik (15%)	12.897	100%	1	40	515.880	567.468	619.056	670.644	722.232
B Rawat Inap									
ICU Psikiatri	1.008	90%	3	40	108.864	119.750	130.637	141.523	152.410
Narkoba	1.250	100%	3	40	150.000	165.000	180.000	195.000	210.000
MPKP	1.350	90%	3	30	109.350	120.285	131.220	142.155	153.090
ICU NARKOBA	1.200	90%	3	50	162.000	178.200	194.400	210.600	226.800
Kelas 1	1.200	90%	3	20	64.800	71.280	77.760	84.240	90.720
Kelas 2	500	90%	3	20	27.000	29.700	32.400	35.100	37.800
Kelas 3	450	90%	3	10	12.150	13.365	14.580	15.795	17.010
PENERIMAAN					1.874.394	2.061.833	2.249.273	2.436.712	2.624.152

## DASSAR PERHITUNGAN PENDAPATAN LABORATORIUM

Asumsi :

Rawat Jalan , 30% dari pasien RJ @ 4 test ditambah pasien non RS ( 35% dari pasien RJ RS )  
 Rawat Inap , 100% RI dikali 2 pemeriksaan @ 5 test.

	KETERANGAN	PSN NON RS (35% dr JML)	JML PSN YG PRKS	% PEM LAB	JML PEM LAB	JML TEST (Rp.000)	TARIF (Rp.000)	PENDAPATAN (Rp.000)
<b>A. POLIKLINIK</b>								
1. Interna		24	480	30,00%	504	4	10,0	20.160
2. Bedah		4	204	30,00%	208	4	10,0	8.323
3. Kebidanan		3	324	30,00%	327	4	10,0	13.090
4. Anak		0	324	30,00%	324	4	10,0	12.973
5. Psikiatri anak		0	54	30,00%	54	4	10,0	2.160
6. Psikiatri dewasa		0	90	30,00%	90	4	10,0	3.600
7. Umum		1.500	144	30,00%	1.644	4	0,0	-
8. Psikologi		86	432	30,00%	518	4	10,0	20.736
9. Emergency		40	202	30,00%	242	4	10,0	9.677
10. Gizi Kedokteran		6	32	30,00%	39	4	10,0	1.555
11. Neurologi		14	72	30,00%	86	4	10,0	3.456
12. Pengobatan akupuntur		0	288	30,00%	288	4	10,0	11.532
<b>TOTAL POLIKLINIK</b>		<b>1.680</b>	<b>2.646</b>		<b>4.326</b>			<b>107.262</b>
<b>B. RAWAT INAP</b>								
1. ICU Psikiatri		1.008	100,00%	1.008		5	15	75.600
2. Narkoba		1.180	100,00%	1.180		5	15	88.500
3. MPKP		480	100,00%	480		5	15	36.000
4. ICU NARKOBA		900	100,00%	900		5	15	67.500
5. Kelas 1		383	100,00%	383		5	15	28.725
6. Kelas 2		300	100,00%	300		5	15	22.500
7. Kelas 3		223	100,00%	223		5	10	11.150
<b>TOTAL RAWAT INAP</b>		<b>4.474</b>			<b>4.474</b>			<b>15</b>
								<b>329.975</b>

**PROYEKSI PENDAPATAN LABORATORIUM Y-1 S/D Y-5**  
**ASUMSI SETIAP TAHUN KENAIKAN PEMERIKSAAN LABORATORIUM DARI PASIEN RUMAUPUN RAWAT INAP 10%**

KETERANGAN	BASIS PSN	% PEM	JML TEST	TARIF	Y - 1	Y - 2	Y - 3	Y - 4	Y - 5
A. POLIKLINIK	0								
1. Interna	504	30,00%	4	12	2.939	3.233	3.527	3.821	4.115
2. Bedah	208	30,00%	4	12	1.214	1.335	1.456	1.578	1.699
3. Kebidanan	327	30,00%	4	12	1.908	2.099	2.290	2.481	2.672
4. Anak	324	30,00%	4	12	1.891	2.081	2.270	2.459	2.648
5. Psikiatri anak	54	30,00%	4	12	315	346	378	409	441
6. Psikiatri dewasa	90	30,00%	4	12	525	577	630	682	735
7. Umum	1.644	30,00%	4	12	9.588	10.547	11.505	12.464	13.423
8. Psikologi	518	30,00%	4	0	-	-	-	-	-
9. Emergency	242	30,00%	4	12	1.411	1.552	1.693	1.834	1.975
10. Gizi Kedokteran	39	30,00%	4	12	227	249	272	295	317
11. Neurologi	86	30,00%	4	12	504	554	605	655	705
12. Pengobatan akupuntur	288	30,00%	4	12	1.681	1.849	2.018	2.186	2.354
<b>TOTAL POLIKLINIK</b>	<b>4.326</b>	<b>0,00%</b>			<b>22.203</b>	<b>24.424</b>	<b>26.644</b>	<b>28.864</b>	<b>31.085</b>
B. RAWAT INAP									
1. ICU Psikiatri	600	100,00%	5	15	45.000	49.500	54.000	58.500	63.000
2. Narkoba	800	100,00%	5	15	60.000	66.000	72.000	78.000	84.000
3. MPKP	480	100,00%	5	15	36.000	39.600	43.200	46.800	50.400
4. ICU NARKOBA	900	100,00%	5	15	67.500	74.250	81.000	87.750	94.500
5. Kelas 1	383	100,00%	5	15	28.725	31.598	34.470	37.343	40.215
6. Kelas 2	320	100,00%	5	15	24.000	26.400	28.800	31.200	33.600
7. Kelas 3	223	100,00%	5	12	13.380	14.718	16.056	17.394	18.732
Total rawat inap					285.613	314.175	342.736	371.297	399.859
<b>PENDAPATAN LABOR</b>					<b>307.817</b>	<b>338.598</b>	<b>369.380</b>	<b>400.162</b>	<b>430.943</b>

DASAR PERHITUNGAN PENDAPATAN RADILOGI

Asumsi:

Pasien yang menggunakan Jasa Radiologi :

Rawa Jalan :10% kali (Total psn RJ dikurangi psn Obsgyn ). Sedangkan pasien luar RS. 5%

Rawat Inap : 10% RI (satu pem ) dikurangi psn Obsgyn.

**PROYEKSI PENDAPATAN RADIOLOGO Y-1 S/D Y-5**  
**ASUMSI TIAP 2 TAHUN KENAIKAN TARIF 10 % DARI TARIF TAHUN PERTAMA**  
**PEMERIKSAAN RADIOLOGI TERGANTUNG DARI PROSENTASE PENAMBAHAN PASIEN RI dan RJ**

NO	KETERANGAN	JML PSN	% PEM	TARIF	Y - 1	Y - 2	Y - 3	Y - 4	Y - 5
1.	Rontgen Biasa								
a.	Rawat Jalan								
1. Interna	1500	10.00%	25	5.625	6.188	6.750	7.313	7.875	
2. Bedah	700	10.00%	25	2.625	2.888	3.150	3.413	3.675	
3. Anak	1400	5.00%	25	3.500	3.850	4.200	4.550	4.900	
4. Psikiatri anak	300	2.00%	25	525	578	630	683	735	
5. Psikiatri dewasa	400	2.00%	25	700	770	840	910	980	
6. Neurologi	700	5.00%	25	1.750	1.925	2.100	2.275	2.450	
7. Psikologi	0	0.00%	25	-	-	-	-	-	
8. Gigi	300	5.00%	25	750	825	900	975	1.050	
9. Umum	300	5.00%	25	750	825	900	975	1.050	
10. Emergency	300	10.00%	25	1.125	1.238	1.350	1.463	1.575	
11. Rehabilitasi (Fisiotera)	2400	70.00%	25	45.000	49.500	54.000	58.500	63.000	
12. Pengobatan Alternatif	100	1.00%	25	150	165	180	195	210	
Subtotal :	8400	0.00%		-	-	-	-	-	
b. Rawat Inap				0	0	0	0	0	
1. ICU Psikiatri	400	5.00%	25	500	550	600	650	700	
2. Narkoba	600	5.00%	25	750	825	900	975	1.050	
3. MPKP	300	5.00%	25	375	413	450	488	525	
4. Perawatan ICU NARKO	200	5.00%	25	250	275	300	325	350	
c. CT Scan	150	5.00%	25	188	206	225	244	263	
d. Mammographi	100	5.00%	25	125	138	150	163	175	
e. Panaromic	100	5.00%	125	625	688	750	813	875	
f. USG	264	5.00%	30	396	436	475	515	554	
<b>TOTAL PENDAPATAN RAD</b>			65.709	72.279	78.850	85.421	91.992		

**DASAR PERHITUNGAN PENDAPATAN PERAWATAN ICU NARKOBA**

KETERANGAN	JUMLAH PASIEN	% KOMPOSISI	JUMLAH PASIEN	TARIF (Rp.000)	PENDAPATAN (Rp.000)
Pasiens ICU NARKOBA	1008				
ICU NARKOBA	Rp 10.000				
- VIP		10.00%	800,00	100	80.000
- VIP		20.00%	800,00	100	80.000
Total					160.000

**REKAPITULASI PENDAPATAN PERAWATAN ICU NARKOBA DARI Y-1 S/D Y-5**

Asumsi tiap tahun terjadi kenaikan pendapatan 10%

KETERANGAN	JUMLAH PASIEN	TARIF	Y - 1	Y - 2	Y - 3	Y - 4	Y - 5
ICU NARKOBA							
1 - VIP	100,00%	200	120.960	133.056	145.152	157.248	169.344
2 - VIP	80,00%	200	96.768	106.445	116.122	125.798	135.475
Total	0,00%		217.728	239.501	261.274	283.046	304.819

**DASAR PERHITUNGAN PENDAPATAN PENUNJANG LAIN-LAIN**

KETERANGAN	BASIS PASIEN	% PASIEN	JUMLAH PASIEN	TARIF (Rp.000)	PENDAPATAN (Rp.000)
Narkoba ( 30% x Admision Narkoba (648) Umum ( 40% x Admision Medical(11.178 ) Neurolog ( 80% x Poli Cardiologi(3000 ) Poliklinik Umum=14.400 ( 10% )	64 60 30 10 <b>164</b>	30,00% 40,00% 80,00% 10,00%	19 24 24 1	10 10 10 10	192 240 240 10 <b>682</b>
Treatment (40 % x Poli Cardiologi ) E E G ( 8% x RI bedah + RI Medical ) Rawat Inap Narkoba (6.480)	300 <b>1.022</b>	50,00% 20,00%	150 <b>204</b>	75 15	<b>11.250</b> 3.066
Rawat Inap psikiatri (11.178)	<b>342</b>	80,00%	<b>274</b>	15	<b>4.104</b>
	<b>1.364</b>		<b>478</b>		<b>7.170</b>
Brain mapping	1.200	50,00%	600	125	<b>75.000</b>
Rehabilitasi					
RI 10% x Total Adm x 5 macam pemeriksaan	130	10,00%	13	40	520
Non-RI 20% x Total Adm x 5 macam pemeriksaan	60	20,00%	12	40	480
RI 10% x RI Bedah x 5 macam pemeriksaan	60	10,00%	6	40	240
Non -RI 20 % x RI Bedah x 5 macam Pemeriksaan	60	20,00%	12	40	480
	<b>310</b>		<b>43</b>		<b>1.720</b>
<b>TOTAL PENDAPATAN PENUNJANG LAINNYA</b>	<b>73.734</b>		<b>11.113</b>		<b>85.822</b>

**REKAPITULASI PENDAPATAN PENUNJANG LAIN DARI Y- 1 S/D Y - 5**  
**DENGAN ASUMSI TERJADI KE NAIKAN PENDAPATAN 10 % SETIAP TAHUN**

KETERANGAN	BASIS	%	TARIF	Y - 1	Y - 2	Y - 3	Y - 4	Y - 5
	PSN	PSN						
EKG								
Narkoba ( 30% x Admision Narkob	64	30,00%	10	192	211	230	250	269
Urum ( 40% x Admision Medical(	60	40,00%	10	240	264	288	312	336
Neurolog ( 80% x Poli Cardiologi(	30	80,00%	10	240	264	288	312	336
PoliKlinik Urum=14.400 ( 10% )	10	10,00%	10	10	11	12	13	14
JUMLAH I	164			682	750	818	887	955
Treatment (40 % x Poli Cardiologi )	300	50,00%	75	11.250	12.375	13.500	14.625	15.750
E E G ( 8% x RI bedah + RI Medical )								
Rawat Inap Narkoba (6.480)	1.022	20,00%	15	3.066	3.373	3.679	3.986	4.292
Rawat Inap psikiatri (11.178)	342	80,00%	15	4.104	4.514	4.925	5.335	5.746
JUMLAH II	1.364			7.170	7.887	8.604	9.321	10.038
Brain mapping								
Rehabilitasi								
RI 10% x Total Adm x 5 maca	130	10,00%	40	520	572	624	676	728
Non-RI 20% x Total Adm x 5	60	20,00%	40	480	528	576	624	672
RI 10% x RI Bedah x 5 macar	60	10,00%	40	240	264	288	312	336
Non -RI 20 % x RI Bedah x 5	60	20,00%	40	480	528	576	624	672
JUMLAH III	310			1.720	1.892	2.064	2.236	2.408
<b>TOTAL PENDAPATAN PENUNJANG LAIN LAIN</b>				95.822	105.404	114.986	124.569	134.151

**REKAPITULASI PROYEKSI PENDAPATAN RSJP BOGOR DARI Y-1 S/D Y-5**

	UNIT KEGIATAN	Y - 1	Y - 2	Y - 3	Y - 4	Y - 5
A.	Rawat Inap	6.132.548	8.176.526	10.633.119	12.584.835	14.937.594
B.	Rawat jalan	148.429	189.671	227.606	246.573	286.530
C.	Farmasi	1.874.394	2.061.833	2.249.273	2.436.712	2.624.152
D.	Laboratorium	307.817	338.598	369.380	400.162	430.943
E.	Radiologi	65.709	72.279	78.850	85.421	91.992
F.	Perawatan ICU NARKOBA	217.728	239.501	261.274	283.046	304.829
G.	Penunjang Medik					
E C G		682	750	818	887	955
Treamill		11.250	12.375	13.500	14.625	15.750
E E G		7.170	7.887	8.604	9.321	10.036
Brain mapping		75.000	82.500	90.000	97.500	105.000
Rehabilitasi		1.720	1.892	2.064	2.236	2.408
Ambulance		5.333	6.705	9.219	10.324	10.670
Sub Total		8.847.778	11.190.518	13.943.707	16.171.641	18.820.861
H	Penerimaan lainnya	282.000	534.818	735.374	1.051.585	1.334.704
	<b>TOTAL PENERIMAAN</b>	<b>9.129.778</b>	<b>11.725.336</b>	<b>14.679.081</b>	<b>17.223.226</b>	<b>20.155.565</b>

**REKAPITULASI PROYEKSI BIAYA VARIABEL ( OPERASIONAL ) DARI Y-1 S/D Y - 5**

KETERANGAN	DASAR	FAKTOR	th 2001	th 2002	th 2003	th 2004	th 2005
			Y-1	Y-2	Y-3	Y-4	Y-5
1. Biaya Medik							
Farmasi	1.874.394	70%	1.312.076	1.443.283	1.574.491	1.705.699	1.836.906
Laboratorium	307.817	25%	76.954	101.579	110.814	120.048	129.283
Radiologi	65.709	40%	26.283	21.684	23.655	25.626	27.598
ECG	682	20%	136	225	246	266	286
EEG	7.170	25%	1.793	4.338	4.732	5.127	5.521
Treadmill	11.250	40%	4.500	2.475	2.700	2.925	3.150
Brain Mapping	75.000	30%	22.500	24.750	27.000	29.250	31.500
Rehabilitasi (Fisioterapi)	1.720	20%	344	568	619	671	722
Ambulance	5.333	30%	1.600	2.012	2.766	3.097	320
3. Makanan	Pasien	Biaya/psn					
Rawat Inap	115.000	30,00	3.450.000	3.795.000	4.174.500	4.581.850	5.051.145
4. Linen & Laundry	Pasien	Biaya/psn					
Rawat Inap	115.000	1,00	115.000	126.500	139.150	153.065	168.372
5. Bahan/Alat kesehatan	Pasien	Biaya/psn					
Rawat Inap	115.000	2,00	230.000	253.000	278.300	306.130	336.743
6. Rekam Medik							
Pasien baru	30 % )	28.089	1,00	28.089	30.898	33.988	37.386
Pasien lama	70% )	65.541	0,50	32.771	36.048	39.652	43.618
<b>TOTAL BIAYA VARIABEL</b>			5.302.046	5.842.359	6.412.613	7.024.858	7.680.650

**PROYEKSI BIAYA TETAP (NON OPERASIONAL) DARI Y-1 S/D Y - 5**  
**ASUMSI : SETIAP 2 TAHUN KENAIKAN B.TETAP 10 % KECUALI , ATK KENAIKAN SETIAP TAHUN**

KETERANGAN	BIAYA/ BULAN	BIAYA th 2001	BIAYA th2002	BIAYA th 2003	BIAYA th 2004	BIAYA th 2005	Y-5			
							Y-1 (000)	Y-2	Y-3	Y-4
Perjalanan	500	20.000	6.000	6.600	6.600	7.260				
Makanan Pegawai	10.000	120.000	120.000	132.000	132.000	145.200				
listrik	8.000	96.000	96.000	105.600	105.600	116.160				
Telepon	8.000	60.000	96.000	105.600	105.600	116.160				
Pakaian dinas	10.000	120.000	120.000	132.000	132.000	145.200				
Alat tulis Kantor	10.000	120.000	132.000	145.200	175.692	212.587				
Pemasaran	5.000	60.000	60.000	66.000	66.000	72.600				
Pemeliharaan barang dan fisik	10.000	24.000	120.000	132.000	132.000	145.200				
Bahan kantor	10.000	120.000	132.000	145.200	159.720	175.692				
Insentif (jasa pelayanan)	60.000	720.000	720.000	792.000	792.000	871.200				
Lain lain	200	2.400	2.400	2.640	2.640	2.904				
<b>TOTAL BIAYA TETAP</b>		<b>1.462.400</b>	<b>1.604.400</b>	<b>1.764.840</b>	<b>1.809.852</b>	<b>2.010.163</b>				