



KONSEPTOR BISNIS

STRATEGI DAN SIMULASI BUSINESS TO BUSINESS (B2B) RUMAH SAKIT PERSALINAN

EDISI 1



ELFAN WAHYU MULYANA, S.E., M.EC.DEV.



KONSEPTOR BISNIS

**STRATEGI DAN SIMULASI BUSINESS TO BUSINESS (B2B)
RUMAH SAKIT PERSALINAN**

Edisi 1

ELFAN WAHYU MULYANA, S.E., M.EC.DEV.

Penerbit

ZAHIRA MEDIA
Book Publisher

KONSEPTOR BISNIS

STRATEGI DAN SIMULASI BUSINESS TO BUSINESS (B2B)

RUMAH SAKIT PERSALINAN

Edisi 1

Penulis: Elfan Wahyu Mulyana, S.E., M.Ec.Dev.

ISBN : -

Editor : Elfan Wahyu Mulyana, S.E., M.Ec.Dev.

Ilustrator : Elfan Wahyu Mulyana, S.E., M.Ec.Dev.

Tata Letak : Elfan Wahyu Mulyana, S.E., M.Ec.Dev.

Desain Sampul : Elfan Wahyu Mulyana, S.E., M.Ec.Dev.

Cetakan : Pertama, April 2026

Penerbit : Zahira Media

Alamat : Ruko Mega Legenda Perluasan Blok G2-19 Kota Batam

E-mail : Zahiramedia81220@gmail.com

Situs Website : <http://zahiramedia.com>

ANGGOTA IKAPI KEPRI

Nomor 13/KEPRI/2024

Hak cipta dilindungi oleh hukum

Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini

ke dalam bentuk apapun secara elektronik maupun mekanis,

tanpa ijin tertulis dari penerbit.

All Rights Reserve

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah Subhanahu wa Ta'ala, Tuhan Yang Maha Esa, atas segala limpahan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan buku ini dengan khidmat dan lancar. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Besar Muhammad Shallallahu 'Alaihi Wasallam, keluarga, para sahabat, hingga para pengikut beliau yang istiqamah hingga akhir zaman. Semoga setiap langkah kecil yang kita upayakan untuk kemaslahatan umat senantiasa mendapatkan syafaat dan keberkahan dari beliau.

Melalui buku ini, penulis berusaha membedah sebuah solusi strategis yang mampu menjembatani celah antara kebutuhan teknologi medis tingkat tinggi dengan keterbatasan finansial. Konsep kemitraan *Business to Business* (B2B) di sini bukan sekadar teori persewaan biasa, melainkan sebuah ekosistem kerja sama yang mengedepankan prinsip aksesibilitas dan efisiensi. Dengan mentransformasikan beban investasi yang berat menjadi biaya operasional yang fleksibel, rumah sakit dapat lebih fokus pada misi utamanya, yakni Penyedia (vendor) dapat meringankan beban operasional rumah sakit, dan rumah sakit dapat menyelamatkan banyak nyawa dan memberikan pelayanan terbaik bagi ibu dan buah hati.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa karya ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis senantiasa membuka diri terhadap kritik, saran, serta diskusi konstruktif demi perbaikan di masa mendatang.

Akhir kata, semoga Allah Subhanahu wa Ta'ala meridai ikhtiar ini dan menjadikannya sebagai amal jariyah yang bermanfaat bagi perkembangan dunia kesehatan dan ekonomi di Indonesia.

Batam, 18 April 2026

Elfan Wahyu Mulyana, S.E., M.Ec.Dev.

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	IV
DAFTAR ISI	V
BAB 1 MODEL BISNIS RUMAH SAKIT MASA KINI MELALUI SISTEM <i>BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B)</i>	1
1.1. PENDAHULUAN	1
1.2. MENGAPA SISTEM SEWA B2B MENJADI PILIHAN UTAMA ?	1
1.3. DINAMIKA OPERASIONAL DAN STRATEGI SEWA-MENYEWA PERALATAN UNIT PERSALINAN	3
1.4. FOKUS SEKTORAL STRATEGIS: UNIT PERSALINAN DAN KELAHIRAN	4
1.5. MEKANISME STRATEGIS PENGAJUAN KEMITRAAN B2B UNTUK UNIT PERSALINAN	4
1.6. LANDASAN LEGALITAS DAN RIGIDITAS PERIZINAN USAHA PENGADAAN MEDIS B2B	5
BAB 2 ANALISIS SWOT DAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP)	8
2.1. KERANGKA STRATEGIS PENYUSUNAN PROPOSAL KERJA SAMA B2B UNIT PERSALINAN	9
2.2. STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP) KEMITRAAN B2B UNIT PERSALINAN	11
BAB 3 SIMULASI ANALISIS PENDAPATAN DAN ARUS KAS	15
3.1 STRUKTUR PENDAPATAN GANDA: SEWA DUA TERMIN DAN SKEMA <i>PAY PERUSE</i>	15

3.2.	STRATEGI PENETAPAN HARGA KOMPETITIF DAN SOLUSI SALING MENGUNTUNGGAN (<i>WIN-WIN SOLUTION</i>).....	16
3.3.	AKSELERASI OPERASIONAL MELALUI <i>OPERATIONAL EXPENDITURE</i> (OPEX).....	17
3.4.	ANALISIS STRUKTUR PENGELUARAN DAN PROYEKSI BIAYA OPERASIONAL.....	20
3.5.	IMPLEMENTASI FAKTOR INFLASI DAN ESKALASI BIAYA TAHUNAN.....	23
3.6.	STRATEGI PEROLEHAN PENDAPATAN DAN SKALABILITAS BISNIS.....	24
3.6.1.	ANALISIS KOMPARATIF HARGA SEWA PASAR PERALATAN MEDIS.....	25
3.6.2.	PROYEKSI TINGKAT OKUPANSI DAN UTILISASI ALAT MEDIS.....	27
3.6.3.	PROYEKSI PENDAPATAN KOTOR TAHUNAN DARI LAYANAN SEWA ALAT MEDIS.....	30
3.6.4.	ANALISIS PENDAPATAN KOTOR MELALUI MEKANISME <i>TURN OVER PAY-PER-USE</i>	34
3.9.	RINGKASAN EKSEKUTIF DAN ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI.....	38
BAB 4	KESIMPULAN DAN REKOMENDASI STRATEGIS.....	42
4.1.	KESIMPULAN KELAYAKAN FINANSIAL DAN OPERASIONAL.....	42
4.2.	SINTESIS STRATEGIS MODEL BISNIS B2B.....	42
	DAFTAR PUSTAKA.....	44

BAB 1 MODEL BISNIS RUMAH SAKIT MASA KINI MELALUI SISTEM *BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B)*

1.1. PENDAHULUAN

Di tengah gelombang transformasi kesehatan digital yang kian masif serta tuntutan efisiensi manajemen yang semakin ketat, paradigma mengenai kepemilikan aset fisik di rumah sakit telah mengalami pergeseran fundamental yang mengubah wajah operasional institusi medis modern. Model bisnis rumah sakit masa kini tidak lagi menggantungkan pertumbuhan serta keberlanjutan layanannya pada skema pembelian alat kesehatan secara tunai yang memakan biaya besar di awal (*Capital Expenditure*), melainkan beralih secara strategis pada prinsip aksesibilitas alat yang fleksibel melalui kemitraan Business-to-Business (B2B) yang terintegrasi dengan perusahaan pengadaan spesialis di bidang sewa-menyewa peralatan medis.

Implementasi sistem B2B ini memberikan keleluasaan bagi manajemen rumah sakit untuk menyediakan berbagai peralatan dan perlengkapan medis dengan teknologi paling mutakhir di unit-unit krusial, tanpa harus terbebani oleh akumulasi penyusutan nilai aset yang tinggi, biaya perawatan rutin yang terus membengkak, maupun risiko kerugian finansial akibat perkembangan teknologi yang membuat alat-alat lama menjadi cepat usang (*obsolete*) sebelum masa pakainya berakhir. Melalui kolaborasi ini, rumah sakit dapat menjaga kesehatan arus kas sekaligus menjamin bahwa pasien selalu mendapatkan penanganan dari instrumen medis dengan standar kualitas dan akurasi tertinggi yang tersedia di pasar.

1.2. MENGAPA SISTEM SEWA B2B MENJADI PILIHAN UTAMA ?

Dalam dinamika industri kesehatan yang semakin kompetitif, manajemen rumah sakit masa kini menghadapi tekanan ganda untuk senantiasa menjaga performa finansial yang sehat dan berkelanjutan sembari tetap menjunjung tinggi standar pelayanan medis yang eksklusif bagi pasien. Strategi kemitraan strategis berbasis *Business-to-Business (B2B)* dalam hal penyewaan peralatan medis

muncul sebagai solusi yang sangat efektif, karena mampu memberikan tiga keuntungan fundamental yang secara langsung memperkuat struktur operasional dan finansial manajemen rumah sakit:

Optimalisasi Arus Kas (*Cash Flow Management*): Melalui skema ini, rumah sakit dapat melakukan penghematan modal yang signifikan dengan mengalihkan beban pengeluaran investasi besar di awal (*Capital Expenditure*) menjadi biaya operasional rutin bulanan yang jauh lebih stabil dan mudah diprediksi (*Operational Expenditure*). Hal ini memungkinkan manajemen untuk mengalokasikan dana likuid yang tersedia ke sektor pengembangan sumber daya manusia atau ekspansi fasilitas layanan kesehatan lainnya tanpa terganggu oleh besarnya biaya pengadaan alat medis di muka.

Mitigasi Risiko Operasional dan Kerusakan Aset: Kerja sama ini memberikan rasa aman bagi pihak rumah sakit karena seluruh tanggung jawab terkait pemeliharaan preventif, kalibrasi berkala yang sesuai standar, hingga perbaikan kerusakan yang bersifat mendadak, sepenuhnya menjadi beban dan tanggung jawab perusahaan penyedia jasa sewa. Dengan demikian, risiko terhentinya layanan medis akibat kegagalan fungsi alat (*downtime*) dapat ditekan seminimal mungkin, sehingga efisiensi waktu kerja tenaga medis tetap terjaga secara optimal.

Jaminan Kesiapan Akreditasi dan Kepatuhan Regulasi: Perusahaan mitra penyedia jasa sewa menjamin secara kontraktual bahwa setiap unit peralatan dan perlengkapan yang ditempatkan di unit persalinan dan kelahiran selalu memenuhi standar regulasi kesehatan, baik di tingkat nasional maupun standar internasional yang ketat. Kepastian ini memberikan ketenangan bagi manajemen rumah sakit dalam menghadapi audit mutu atau proses akreditasi berkala (seperti KARS atau JCI) kapan pun, tanpa harus khawatir akan adanya ketidaksesuaian administrasi maupun teknis pada inventaris medis mereka.

1.3. DINAMIKA OPERASIONAL DAN STRATEGI SEWA-MENYEWAWA PERALATAN UNIT PERSALINAN

Dalam ekosistem rumah sakit modern, **Unit Persalinan dan Kelahiran** bukan sekadar pusat pelayanan medis, melainkan unit bisnis strategis yang menentukan reputasi serta tingkat kepercayaan masyarakat terhadap kualitas layanan kesehatan secara keseluruhan. Implementasi sistem sewa-menyewa peralatan melalui kemitraan ***Business-to-Business (B2B)*** di unit ini menjadi sangat krusial karena sifat pelayanannya yang tidak dapat ditunda (*non-deferrable*) dan menuntut kesiapan alat selama 24 jam penuh tanpa kegagalan fungsi. Melalui skema sewa, rumah sakit dapat memastikan bahwa setiap ruangan bersalin hingga unit perawatan intensif bayi baru lahir (NICU) dilengkapi dengan instrumen medis yang selalu berada dalam kondisi prima dan memiliki sertifikasi kalibrasi terbaru yang diakui secara regulasi.

Pembahasan mengenai sewa-menyewa di unit persalinan ini juga mencakup fleksibilitas manajemen dalam merespons fluktuasi jumlah pasien; rumah sakit dapat dengan mudah melakukan eskalasi jumlah peralatan seperti *fetal doppler*, *infusion pump*, hingga *phototherapy unit* pada saat terjadi lonjakan angka kelahiran tanpa harus melalui proses pengadaan aset yang birokratis dan memakan waktu lama. Selain itu, model B2B ini memberikan solusi bagi tantangan sterilitas dan standar kebersihan perlengkapan persalinan, di mana perusahaan penyedia jasa sewa sering kali mengintegrasikan layanan pemeliharaan preventif yang memastikan seluruh perlengkapan pendukung seperti ranjang pasien dan lampu tindakan tetap higienis dan berfungsi optimal sesuai standar protokol kesehatan internasional. Dengan demikian, pembahasan dalam buku ini akan menekankan bahwa sistem sewa bukan sekadar penyediaan barang, melainkan sebuah jaminan keberlangsungan operasional (*operational continuity*) yang memungkinkan rumah sakit fokus sepenuhnya pada keselamatan ibu dan bayi.

1.4. FOKUS SEKTORAL STRATEGIS: UNIT PERSALINAN DAN KELAHIRAN

Sebagai langkah konkret dalam mengimplementasikan model bisnis *Business-to-Business (B2B)* yang adaptif dan solutif, buku ini secara spesifik akan memfokuskan seluruh pembahasannya pada salah satu departemen medis yang memiliki tingkat utilisasi serta perputaran pasien yang sangat tinggi, namun di sisi lain sangat sensitif terhadap kualitas dan akurasi peralatan, yakni **Unit Persalinan dan Kelahiran**. Keputusan untuk membedah unit ini secara mendalam didasarkan pada analisis pasar yang menunjukkan bahwa penyediaan fasilitas kebidanan dan neonatologi menuntut standar keamanan yang tanpa kompromi, di mana kegagalan fungsi alat sekecil apa pun dapat berdampak fatal bagi keselamatan ibu maupun bayi yang baru lahir.

Pemilihan unit ini juga diperkuat oleh realitas ekonomi di lapangan, di mana instrumen-instrumen medis esensial seperti *Fetal Monitoring (CTG)* untuk pemantauan detak jantung janin, *Infant Warmer* untuk stabilisasi suhu bayi prematur, hingga *Birthing Bed* elektrik yang ergonomis, memiliki harga perolehan atau nilai investasi awal (*Capital Expenditure*) yang sangat tinggi bagi anggaran rumah sakit. Melalui integrasi sistem sewa-menyewa dalam skema kemitraan B2B ini, pihak manajemen rumah sakit diberikan ruang gerak finansial untuk dapat segera mengoperasikan unit persalinan berstandar premium dan berteknologi mutakhir tanpa harus terbebani oleh besarnya modal di muka. Hasil akhirnya adalah sebuah model layanan kesehatan yang ideal: rumah sakit mampu memberikan kualitas layanan medis yang maksimal bagi masyarakat dengan risiko finansial yang tetap terkendali secara minimal.

1.5. MEKANISME STRATEGIS PENGAJUAN KEMITRAAN B2B UNTUK UNIT PERSALINAN

Proses pengajuan kerja sama sewa-menyewa peralatan di **Unit Persalinan dan Kelahiran** memerlukan pendekatan manajerial yang sistematis dan terstruktur agar dapat diselaraskan dengan kebijakan pengadaan barang serta jasa di internal rumah sakit. Berbeda dengan pembelian aset konvensional yang sering

kali terjebak dalam birokrasi anggaran tahunan yang kaku, pengajuan kemitraan **Business-to-Business (B2B)** ini dirancang untuk menjadi solusi yang lebih taktis dan responsif terhadap kebutuhan mendesak di ruang bersalin maupun kamar perawatan bayi. Tahapan pengajuan ini dimulai dengan analisis kesenjangan (*gap analysis*) antara kapasitas layanan yang ada dengan standar teknologi medis terkini yang dibutuhkan untuk menjamin keselamatan ibu dan janin secara maksimal.

Dalam menyusun proposal pengajuan kerja sama B2B, perusahaan pengadaan harus mampu mempresentasikan skema yang komprehensif, mencakup rincian spesifikasi teknis peralatan persalinan, jadwal pemeliharaan preventif yang ketat, hingga jaminan ketersediaan unit pengganti jika terjadi kendala teknis mendadak. Proses ini biasanya melibatkan koordinasi lintas departemen di rumah sakit, mulai dari Kepala Unit Kebidanan yang menilai aspek fungsional alat, Komite Medik yang memverifikasi standar keamanan medis, hingga Direktur Keuangan yang melakukan analisis efisiensi biaya operasional. Dengan menyajikan model kerja sama yang transparan dan berbasis pada performa alat (*performance-based contract*), rumah sakit dapat segera mengesahkan kemitraan ini sebagai langkah strategis untuk meningkatkan kelas layanan unit persalinan mereka tanpa harus mengganggu stabilitas modal kerja perusahaan.

1.6. LANDASAN LEGALITAS DAN RIGIDITAS PERIZINAN USAHA PENGADAAN MEDIS B2B

Dalam ekosistem bisnis kesehatan yang sangat teregulasi, aspek legalitas bukan sekadar pelengkap administratif, melainkan fondasi utama yang menentukan apakah sebuah perusahaan pengadaan layak menjadi mitra strategis rumah sakit. Untuk menjalankan model bisnis B2B sewa-menyewa peralatan unit persalinan, perusahaan penyedia harus memenuhi serangkaian perizinan spesifik yang diterbitkan oleh otoritas kesehatan dan perdagangan. Hal ini penting untuk menjamin bahwa setiap alat yang masuk ke ruang bersalin—mulai dari *fetal monitor* hingga *infant warmer*—memiliki asal-usul yang jelas, standar keamanan yang teruji, dan dukungan teknis yang sah secara hukum.

Berikut adalah penjelasan rinci mengenai struktur perizinan yang wajib dimiliki oleh perusahaan pengadaan dalam skema B2B ini:

- ✧ **Izin Penyalur Alat Kesehatan (IPAK) / Sertifikat Standar SDAK:** Ini adalah "paspor" utama bagi perusahaan pengadaan. Sesuai dengan regulasi Kementerian Kesehatan, setiap entitas yang menyalurkan atau menyewakan alat kesehatan wajib memiliki Izin Penyalur Alat Kesehatan (IPAK) atau saat ini dikenal sebagai Sertifikat Standar Distribusi Alat Kesehatan (SDAK). Izin ini membuktikan bahwa perusahaan memiliki sarana penyimpanan yang layak, sistem manajemen mutu yang terstandar, serta personel teknis yang kompeten untuk menangani alat-alat medis sensitif bagi unit persalinan.
- ✧ **Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan KBLI yang Sesuai:** Perusahaan harus terdaftar dengan kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) yang relevan, seperti KBLI untuk Perdagangan Besar Alat Laboratorium, Farmasi, dan Kedokteran, serta KBLI yang mencakup aktivitas penyewaan dan sewa guna usaha tanpa hak opsi alat transportasi darat dan mesin/peralatan industri lainnya. Ketepatan kode KBLI ini krusial saat perusahaan melakukan proses *e-purchasing* atau tender di rumah sakit pemerintah maupun swasta.
- ✧ **Izin Edar Alat Kesehatan (NIE):** Setiap unit peralatan yang disewakan—misalnya *birthing bed* elektrik atau alat fototerapi—wajib memiliki Nomor Izin Edar (NIE) yang masih berlaku. Perusahaan pengadaan harus memastikan bahwa alat yang mereka sewakan telah melalui uji keamanan, kemanfaatan, dan mutu oleh Kementerian Kesehatan. Tanpa NIE, rumah sakit berisiko menghadapi masalah hukum serius jika terjadi malpraktik yang melibatkan kegagalan alat.
- ✧ **Sertifikat Produksi atau Keagenan Tunggal (Letter of Authorization):** Untuk menjamin ketersediaan suku cadang dan dukungan teknis jangka panjang di unit persalinan, perusahaan pengadaan idealnya memiliki surat penunjukan sebagai agen resmi atau distributor resmi dari produsen alat kesehatan tersebut. Dokumen ini meyakinkan pihak rumah sakit bahwa alat yang disewakan bukan barang "gelap" dan didukung penuh oleh pabrikan

asal terkait pembaruan perangkat lunak (*software*) maupun komponen mekanisnya.

- ✧ **Sertifikasi Kalibrasi berkala dari Laboratorium Terakreditasi:** Meskipun bukan izin pendirian usaha, sertifikat kalibrasi adalah "izin operasional" bagi setiap unit alat. Perusahaan wajib melampirkan bukti kalibrasi dari laboratorium yang telah terakreditasi oleh Komite Akreditasi Nasional (KAN) untuk memastikan akurasi data pada alat pemantau janin atau suhu pada inkubator, sesuai dengan amanat UU Kesehatan dan standar akreditasi rumah sakit.

BAB 2: ANALISIS SWOT DAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP)

Untuk memetakan posisi strategis model bisnis ini dalam ekosistem rumah sakit, kita perlu melakukan analisis **SWOT** (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini berfungsi sebagai alat navigasi bagi konseptor bisnis dalam mengambil keputusan manajerial yang tepat sasaran.

STRENGTHS (Kekuatan Internal)

- ✧ **Efisiensi Kapital bagi Mitra:** Memberikan solusi bagi rumah sakit untuk memiliki unit persalinan berstandar internasional tanpa beban investasi awal (*Zero CAPEX*), sehingga kesehatan arus kas RS tetap terjaga.
- ✧ **Jaminan Pemeliharaan Terpadu:** Memiliki keunggulan dalam layanan purna jual, termasuk kalibrasi rutin dan perbaikan cepat, yang seringkali menjadi titik lemah jika RS mengelola alat sendiri.
- ✧ **Fleksibilitas Teknologi:** Kemampuan perusahaan pengadaan untuk selalu memperbarui unit (misal: mengganti *Fetal Monitor* lama ke model nirkabel) memberikan nilai tambah bagi daya saing RS di mata pasien.

WEAKNESSES (Kelemahan Internal)

- ✧ **Ketergantungan pada Vendor Logistik:** Proses pengiriman alat medis sensitif (seperti *Infant Warmer* atau *Inkubator*) memerlukan penanganan khusus yang berisiko jika rantai pasok terhambat.
- ✧ **Kebutuhan Modal Kerja yang Besar:** Sebagai perusahaan penyedia sewa, kita memerlukan pendanaan yang kuat di awal untuk pengadaan aset sebelum mendapatkan pengembalian melalui biaya sewa bulanan.
- ✧ **Kebutuhan Tenaga Teknisi Spesialis:** Memerlukan tim teknis yang sangat ahli di bidang elektromedis khusus maternitas, yang jumlahnya cukup terbatas di pasar tenaga kerja.

OPPORTUNITIES (Peluang Eksternal)

- ✧ **Pertumbuhan RS Swasta Baru:** Banyaknya pembangunan rumah sakit ibu dan anak (RSIA) baru yang mencari efisiensi biaya di tahun-tahun awal operasional.
- ✧ **Regulasi Akreditasi yang Ketat:** Standar KARS dan JCI mewajibkan alat medis selalu terkalibrasi dan layak pakai, sebuah celah pasar yang sempurna untuk model bisnis sewa-menyewa yang terjamin.
- ✧ **Tren Digitalisasi Kesehatan:** Peluang untuk menyewakan alat persalinan yang sudah terintegrasi dengan Sistem Informasi Rumah Sakit (SIMRS) atau *Cloud Monitoring*.

THREATS (Ancaman Eksternal)

- ✧ **Perubahan Regulasi Impor Alat Kesehatan:** Kebijakan pemerintah terkait pembatasan alat kesehatan impor atau perubahan tarif bea cukai dapat memengaruhi margin keuntungan dan harga sewa.
- ✧ **Fluktuasi Nilai Tukar Mata Uang:** Karena mayoritas alat medis canggih (seperti USG 4D atau CTG premium) adalah barang impor, melemahnya nilai tukar dapat meningkatkan biaya pengadaan suku cadang.
- ✧ **Persaingan dari Distributor Besar:** Distributor alat kesehatan raksasa yang mulai melirik skema *leasing* atau sewa langsung kepada rumah sakit dengan dukungan dana yang lebih masif.

2.1. KERANGKA STRATEGIS PENYUSUNAN PROPOSAL KERJA SAMA B2B UNIT PERSALINAN

Penyusunan proposal kerja sama Business-to-Business (B2B) untuk unit persalinan dan kelahiran harus dirancang secara komprehensif agar dapat menjawab keraguan manajemen rumah sakit dari sisi klinis maupun finansial. Proposal ini bukan sekadar penawaran harga sewa, melainkan sebuah dokumen solusi operasional yang menunjukkan bagaimana kehadiran perusahaan pengadaan dapat meningkatkan standar keselamatan pasien sekaligus menyehatkan neraca keuangan rumah sakit.

Berikut adalah kerangka utama yang harus termuat dalam penyusunan proposal kemitraan strategis tersebut:

- ✧ **Eksekutif Summary (Ringkasan Eksekutif):** Menyoroti urgensi modernisasi peralatan di unit persalinan dan bagaimana model B2B (Sewa-Menyewa) menjadi jawaban atas keterbatasan modal investasi (*Capital Expenditure*) rumah sakit, dengan penekanan pada peningkatan kualitas layanan ibu dan anak.
- ✧ **Analisis Kebutuhan Klinis (Clinical Gap Analysis):** Memaparkan perbandingan antara ketersediaan alat saat ini dengan standar teknologi medis terkini (misalnya: transisi dari CTG konvensional ke sistem monitoring janin nirkabel) yang sangat krusial untuk akurasi diagnosa di ruang bersalin.
- ✧ **Katalog Solusi Peralatan Persalinan:** Rincian spesifikasi teknis dari perangkat yang disewakan, mulai dari *Birthing Bed* elektrik, *Infant Warmer*, hingga unit Fototerapi, lengkap dengan jaminan tahun pembuatan alat yang relatif baru untuk menghindari risiko kegagalan fungsi.
- ✧ **Struktur Skema Kerjasama (Commercial Terms):** Penjelasan detail mengenai model biaya, apakah berbasis sewa tetap bulanan (*Fixed Monthly Fee*), skema bagi hasil per pasien (*Revenue Sharing*), atau berdasarkan tingkat utilisasi alat (*Pay-per-Use*), yang disesuaikan dengan proyeksi arus kas rumah sakit.
- ✧ **Protokol Pemeliharaan dan Layanan Purna Jual (Service Level Agreement):** Komitmen tertulis mengenai jadwal kalibrasi rutin, perawatan preventif berkala, serta jaminan waktu respon perbaikan (*Response Time*) dan penyediaan unit pengganti (*Back-up Unit*) dalam waktu kurang dari 24 jam jika terjadi kendala teknis.
- ✧ **Aspek Legalitas dan Sertifikasi:** Lampiran bukti izin resmi seperti Izin Penyalur Alat Kesehatan (IPAK), sertifikat standar mutu internasional (ISO), serta jaminan kepatuhan terhadap regulasi Kementerian Kesehatan terkait penggunaan alat medis di fasilitas kesehatan.

- ✧ **Analisis Dampak Finansial (*Return on Investment Simulation*):** Proyeksi perbandingan biaya antara skema pembelian mandiri (termasuk biaya penyusutan dan perawatan) versus skema sewa B2B, yang membuktikan efisiensi biaya operasional bagi manajemen rumah sakit dalam jangka panjang.

2.2. STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP) KEMITRAAN B2B UNIT PERSALINAN

SOP ini dibagi menjadi tiga fase utama: Fase Pra-Instalasi (Persiapan), Fase Operasional (Sewa Berjalan), dan Fase Darurat (Penanganan Kendala).

1) SOP Pra-Instalasi & Serah Terima Alat

- ✧ **Site Inspection (Survei Lokasi):** Tim teknis melakukan pengecekan kelistrikan, stabilitas suhu ruangan, dan ruang gerak di unit persalinan RS untuk memastikan alat (seperti *Inkubator* atau *Infant Warmer*) bekerja optimal.
- ✧ **Uji Fungsi & Kalibrasi Pra-Kirim:** Setiap alat wajib lulus uji fungsi internal dan memiliki sertifikat kalibrasi aktif sebelum dikirim ke RS.
- ✧ **Berita Acara Serah Terima (BAST):** Penandatanganan dokumen fisik yang mencatat nomor seri alat, kondisi fisik, dan kelengkapan aksesori (misal: kabel sensor CTG, matras *Birthing Bed*).
- ✧ **Training User (*User Manual Briefing*):** Tim spesialis aplikasi kita memberikan pelatihan langsung kepada bidan dan perawat RS mengenai cara pengoperasian alat dan perawatan harian ringan.

Implementasi sistem sewa-menyewa peralatan di unit persalinan dimulai dengan tahap **Persiapan dan Instalasi** yang sangat ketat. Sebelum alat medis seperti *infant warmer* atau monitor janin dikirimkan, tim teknis ahli akan melakukan survei lokasi di rumah sakit untuk memastikan kesiapan daya listrik dan stabilitas lingkungan ruangan. Setiap unit alat yang akan diserahkan wajib melalui proses uji fungsi internal dan telah memiliki sertifikat kalibrasi yang sah dari laboratorium terakreditasi. Proses ini diakhiri dengan

penandatanganan berita acara serah terima resmi serta pemberian pelatihan intensif bagi para bidan dan perawat agar mereka mampu mengoperasikan alat dengan benar dan aman sesuai standar prosedur medis.

2) SOP Pemeliharaan Preventif (*Routine Maintenance*)

- ✧ **Jadwal Kunjungan Berkala:** Teknisi melakukan kunjungan rutin setiap 3 bulan (Triwulan) untuk pengecekan fisik, pembersihan filter, dan verifikasi akurasi sensor suhu/detak jantung.
- ✧ **Update Log-Book Digital:** Setiap hasil pengecekan diinput ke dalam sistem yang dapat diakses oleh pihak RS sebagai bukti pendukung akreditasi.
- ✧ **Kalibrasi Tahunan Otomatis:** Satu bulan sebelum masa kalibrasi habis, perusahaan penyedia wajib menjadwalkan kalibrasi ulang dengan laboratorium terakreditasi KAN tanpa biaya tambahan bagi RS.

Selama masa sewa berjalan, keberlangsungan operasional rumah sakit dijamin melalui SOP Pemeliharaan Rutin yang terjadwal secara otomatis. Pihak perusahaan penyedia jasa secara berkala akan mengirimkan teknisi untuk melakukan pengecekan fisik, pembersihan komponen sensitif, serta verifikasi akurasi sensor pada alat-alat persalinan tanpa harus diminta oleh pihak rumah sakit. Seluruh hasil pemeriksaan ini didokumentasikan dalam buku laporan digital yang dapat digunakan oleh manajemen rumah sakit sebagai bukti pemeliharaan aset saat menghadapi proses akreditasi nasional maupun internasional. Hal ini memastikan bahwa setiap peralatan di ruang bersalin selalu dalam kondisi prima dan siap digunakan kapan pun dibutuhkan.

3) SOP Penanganan Kerusakan & Unit Pengganti (*Zero Downtime*)

- ✧ **Reporting System (24/7 Hotline):** Pihak RS melaporkan kerusakan melalui kanal komunikasi khusus (WhatsApp/Aplikasi) dengan menyertakan foto/video kendala.
- ✧ **Remote Troubleshooting:** Teknisi melakukan panduan perbaikan via telepon/video untuk kendala teknis sederhana (misal: salah input *setting*).

- ✧ **On-Site Service (Response Time < 4 Jam):** Jika kendala tidak selesai secara remote, teknisi wajib tiba di lokasi maksimal 4 jam setelah laporan diterima (untuk area dalam kota).
- ✧ **Unit Replacement (Backup Unit):** Jika alat tidak dapat diperbaiki dalam waktu 1x24 jam, perusahaan **WAJIB** mengirimkan alat pengganti dengan spesifikasi yang sama agar layanan persalinan RS tidak terhenti.

SOP Penanganan Kerusakan dan Unit Pengganti dirancang secara ketat untuk mewujudkan prinsip tanpa hambatan (*Zero Downtime*) guna menjamin keselamatan ibu dan bayi di unit persalinan. Prosedur ini dimulai dengan sistem pelaporan siaga 24 jam melalui kanal komunikasi khusus seperti WhatsApp atau aplikasi internal, di mana pihak rumah sakit dapat melaporkan kendala teknis secara instan dengan menyertakan bukti foto atau video sebagai data awal bagi tim teknis. Sebagai langkah respons cepat, teknisi akan melakukan *Remote Troubleshooting* atau panduan perbaikan jarak jauh melalui panggilan telepon atau video untuk menyelesaikan kendala teknis sederhana, seperti kesalahan pengaturan input atau kalibrasi perangkat lunak ringan.

Apabila permasalahan tidak dapat diselesaikan secara jarak jauh, perusahaan berkomitmen untuk memberikan layanan di tempat (*On-Site Service*) dengan waktu respons maksimal empat jam setelah laporan diterima untuk area di dalam kota. Namun, jika dalam proses perbaikan tersebut ditemukan kerusakan berat yang mengakibatkan alat tidak dapat berfungsi normal dalam waktu lebih dari 1x24 jam, maka perusahaan wajib mengirimkan unit pengganti (*Backup Unit*) dengan spesifikasi yang setara. Mekanisme pertukaran alat ini menjadi jaminan utama agar operasional unit persalinan dan kelahiran di rumah sakit tetap berjalan tanpa gangguan, sehingga standar pelayanan medis tetap terjaga secara optimal.

4) SOP Administrasi & Penagihan (Billing)

- ✧ **Rekapitulasi Utilisasi:** Jika menggunakan skema *Pay-per-Use*, tim admin melakukan rekonsiliasi data penggunaan alat bersama bagian rekam medis RS setiap akhir bulan.

- ✧ **Invoicing:** Penerbitan faktur sewa berdasarkan kontrak yang telah disepakati, dikirimkan paling lambat tanggal 5 setiap bulannya.

SOP Administrasi dan Penagihan dirancang untuk menjamin transparansi serta akurasi finansial dalam kemitraan strategis antara perusahaan pengadaan dan pihak rumah sakit. Proses ini diawali dengan tahapan **Rekapitulasi Utilisasi**, di mana jika kerja sama menggunakan skema *Pay-per-Use* (bayar sesuai pemakaian), tim administrasi perusahaan akan melakukan rekonsiliasi atau pencocokan data penggunaan alat secara saksama bersama bagian rekam medis rumah sakit di setiap akhir bulan. Langkah ini sangat krusial untuk memastikan bahwa jumlah tindakan medis yang menggunakan alat sewa selaras dengan data operasional rumah sakit, sehingga menghindari terjadinya selisih perhitungan yang dapat menghambat proses administrasi.

Setelah data penggunaan divalidasi oleh kedua belah pihak, prosedur dilanjutkan ke tahap Penerbitan Faktur (*Invoicing*). Faktur sewa disusun berdasarkan klausul kontrak yang telah disepakati sebelumnya, baik itu berupa biaya tetap bulanan maupun variabel berdasarkan pemakaian. Untuk menjaga kelancaran arus kas rumah sakit dan kepastian administratif, dokumen tagihan beserta lampiran pendukungnya wajib dikirimkan kepada bagian keuangan rumah sakit paling lambat tanggal 5 setiap bulannya. Melalui sistem penagihan yang teratur dan berbasis data yang akurat ini, hubungan bisnis B2B dapat berjalan dengan tingkat kepercayaan yang tinggi tanpa membebani birokrasi internal rumah sakit.

BAB 3: SIMULASI ANALISIS PENDAPATAN DAN ARUS KAS

Analisis arus kas (*cash flow analysis*) dalam model bisnis B2B unit persalinan ini merupakan fondasi utama yang mendasari kelayakan operasional dan finansial sebuah rumah sakit modern. Pendekatan simulasi ini dirancang untuk memberikan transparansi penuh mengenai bagaimana pengalihan beban investasi awal (*Capital Expenditure*) menjadi biaya operasional rutin (*Operational Expenditure*) dapat memberikan napas baru bagi likuiditas rumah sakit. Berbeda dengan sistem pengadaan konvensional yang kaku, simulasi dalam bab ini akan membedah mekanisme keuangan yang menggabungkan biaya sewa tetap yang kompetitif dengan biaya variabel berbasis penggunaan, sehingga menciptakan struktur biaya yang lebih adaptif terhadap fluktuasi jumlah pasien.

3.1. STRUKTUR PENDAPATAN GANDA: SEWA DUA TERMIN DAN SKEMA PAY-PER-USE

Model bisnis ini mengadopsi sistem pendapatan ganda yang dirancang untuk memberikan rasa aman bagi perusahaan pengadaan sekaligus fleksibilitas finansial bagi rumah sakit. Sumber pendapatan pertama berasal dari Biaya Sewa Tetap atas Barang, yang diatur menggunakan mekanisme pembayaran dua termin yang sangat adil. Pada termin pertama, rumah sakit diwajibkan melakukan pembayaran sebesar 50% di awal sebagai komitmen ketersediaan alat medis dan biaya mobilisasi teknis sebelum instalasi dilakukan di unit persalinan. Selanjutnya, sisa pembayaran sebesar 50% dilakukan di akhir periode masa sewa atau termin yang disepakati, setelah rumah sakit mendapatkan manfaat operasional penuh dari alat tersebut. Skema ini memastikan bahwa risiko investasi awal perusahaan pengadaan tertutupi, sementara rumah sakit tidak terbebani pelunasan sebelum alat benar-benar menghasilkan layanan medis bagi pasien.

Sebagai inovasi strategis untuk meningkatkan daya tarik kemitraan, model ini meniadakan sistem deposito atau uang jaminan yang biasanya memberatkan neraca keuangan rumah sakit di awal kontrak. Sebagai gantinya, sumber

pendapatan kedua diterapkan melalui metode *Pay-per-Use* (Pembayaran Berbasis Penggunaan). Dalam skema ini, rumah sakit memberikan kompensasi tambahan kepada perusahaan pengadaan berdasarkan frekuensi atau jumlah tindakan medis yang dilakukan menggunakan alat tersebut, seperti jumlah penggunaan alat pemantau jantung janin (CTG) atau durasi penggunaan unit fototerapi. Pendekatan ini sangat menguntungkan bagi rumah sakit karena biaya operasional mereka akan bergerak secara proporsional sesuai dengan jumlah pasien yang dilayani (volatilitas pendapatan RS). Dengan penggabungan sewa tetap dan *pay-per-use* ini, perusahaan pengadaan dapat menikmati pendapatan dasar yang stabil sekaligus mendapatkan bonus keuntungan dari tingginya tingkat hunian (*occupancy*) di unit persalinan rumah sakit.

3.2. STRATEGI PENETAPAN HARGA KOMPETITIF DAN SOLUSI SALING MENGUNTUNGKAN (*WIN-WIN SOLUTION*)

Salah satu keunggulan utama dari model bisnis kemitraan B2B ini terletak pada kebijakan penetapan Biaya Sewa Tetap (*Fixed Lease Fee*) yang diposisikan secara strategis di bawah harga rata-rata pasar. Penurunan nilai sewa tetap ini dimungkinkan karena perusahaan tidak hanya mengandalkan satu sumber pendapatan, melainkan menggunakan kombinasi dua metode pembayaran yang saling melengkapi. Dengan menekan biaya sewa dasar menjadi relatif murah, hambatan finansial awal bagi rumah sakit dapat diminimalisir secara signifikan. Hal ini memberikan ruang napas bagi anggaran operasional rumah sakit, terutama dalam mengelola unit persalinan yang membutuhkan pemeliharaan alat dengan standar teknologi tinggi namun tetap harus menjaga efisiensi biaya.

Strategi ini menciptakan sebuah Solusi Saling Menguntungkan (*Win-Win Solution*) yang sangat efektif bagi kedua belah pihak. Di satu sisi, rumah sakit mendapatkan akses terhadap peralatan medis premium dengan biaya komitmen bulanan yang sangat terjangkau dan kompetitif dibandingkan skema sewa konvensional lainnya. Di sisi lain, perusahaan pengadaan tetap mendapatkan margin keuntungan yang optimal melalui metode pembayaran kedua, yakni *Pay-per-Use*. Melalui skema ini, potensi pendapatan perusahaan akan meningkat seiring dengan bertumbuhnya jumlah pasien dan produktivitas layanan di unit

persalinan rumah sakit. Pola kemitraan ini secara otomatis mengubah posisi perusahaan pengadaan dari sekadar vendor menjadi mitra pertumbuhan (*growth partner*) yang memiliki kepentingan langsung terhadap kesuksesan pelayanan rumah sakit.

3.3. AKSELERASI OPERASIONAL MELALUI *OPERATIONAL EXPENDITURE* (OPEX)

Dalam struktur keuangan rumah sakit, *Operational Expenditure* atau Belanja Operasional (OPEX) merupakan dana yang dikeluarkan secara rutin untuk mendukung aktivitas pelayanan sehari-hari agar tetap berjalan optimal. Berbeda dengan belanja modal yang mengharuskan pengeluaran besar di muka, OPEX mencakup biaya-biaya seperti gaji tenaga medis, pemeliharaan alat, hingga biaya sewa peralatan unit persalinan. Keunggulan utama dari skema OPEX adalah sifatnya yang langsung diakui sebagai pengurang pendapatan dalam laporan laba rugi pada periode berjalan. Hal ini memberikan keuntungan pajak bagi rumah sakit serta menjaga rasio likuiditas tetap stabil, karena arus kas keluar selaras dengan periode pendapatan yang dihasilkan dari pelayanan pasien.

Implementasi model B2B yang kita rancang secara cerdas mengubah beban kepemilikan alat yang berat menjadi beban operasional yang ringan dan terukur. Dengan biaya sewa tetap yang diposisikan di bawah harga pasar dan ditambah dengan skema *pay-per-use*, rumah sakit tidak lagi memikul risiko finansial dari kepemilikan aset yang nilainya terus menyusut. Setiap rupiah yang dikeluarkan sebagai biaya operasional kini memiliki korelasi langsung dengan produktivitas unit persalinan; jika pasien meningkat, pendapatan rumah sakit bertambah, dan biaya operasional yang dibayarkan kepada perusahaan pengadaan pun akan mengikuti secara proporsional. Pola ini menciptakan efisiensi manajemen yang luar biasa karena rumah sakit terbebas dari biaya-biaya tersembunyi seperti biaya perbaikan mendadak atau penggantian suku cadang yang sering kali tidak terprediksi dalam anggaran tahunan.

Lebih jauh lagi, transformasi dari CAPEX ke OPEX ini memberikan fleksibilitas bagi manajemen rumah sakit untuk selalu menggunakan teknologi medis paling mutakhir tanpa perlu melakukan investasi ulang yang mahal. Ketika masa

kontrak sewa berakhir atau muncul teknologi baru di bidang persalinan, rumah sakit dapat dengan mudah melakukan pembaruan alat melalui penyesuaian kontrak operasional. Dengan demikian, penerapan strategi OPEX dalam unit persalinan bukan hanya sekadar soal penghematan biaya, melainkan sebuah strategi akselerasi bisnis yang memungkinkan rumah sakit untuk tetap kompetitif, responsif terhadap kemajuan zaman, dan selalu mengedepankan keselamatan pasien tanpa harus terbebani oleh utang investasi yang besar.

Tabel 1 CAPEX Peralatan Umum

PERALATAN UMUM RUMAH SAKIT	UNIT CAPEX	HARGA SATUAN UNIT (RP)	JUMLAH CAPEX (RP)
Hospital Bed Electric 3 Crank	5	Rp16.500.000	Rp82.500.000
Kasur Hospital 3 Crank	5	Rp1.850.000	Rp9.250.000
Stethoscope Deluxe	10	Rp1.000.000	Rp10.000.000
Stethoscope Standart	10	Rp350.000	Rp3.500.000
Kursi Roda Standart Rumah Sakit	20	Rp600.000	Rp12.000.000
Kursi Roda Traveling / Standar	10	Rp1.200.000	Rp12.000.000
Alat Bantu Jalan (Walker/Tongkat)	10	Rp450.000	Rp4.500.000
Alat Bantu Jalan (Tongkat Siku)	10	Rp300.000	Rp3.000.000
Alat Bantu Jalan (Tongkat Ketiak)	10	Rp150.000	Rp1.500.000
Pulse Oximeter & Tensimeter	10	Rp750.000	Rp7.500.000
Lampu Terapi Infrared	5	Rp850.000	Rp4.250.000
Fetal Doppler Bistos BT250	5	Rp5.000.000	Rp25.000.000
Mindray DP10 Doppler 2D	5	Rp32.500.000	Rp162.500.000
Suction Pump	5	Rp1.800.000	Rp9.000.000
Tensimeter Digital OMRON	10	Rp400.000	Rp4.000.000
TOTAL	130		Rp350.500.000

Tabel 2 CAPEX Peralatan Persalinan

PERALATAN PERSALINAN RUMAH SAKIT	UNIT CAPEX	HARGA SATUAN UNIT (RP)	JUMLAH CAPEX (RP)
Radiant Warmer	5	Rp12.500.000	Rp62.500.000
Timbangan Presisi Tinggi	5	Rp500.000	Rp2.500.000
Bilirubinometer (TcB)	5	Rp12.500.000	Rp62.500.000
Transport Incubator	5	Rp17.000.000	Rp85.000.000
TOTAL	20		Rp212.500.000

Dalam melakukan analisis bisnis, langkah pertama yang krusial adalah memetakan seluruh kebutuhan aset fisik beserta nilai investasinya secara mendetail. Berdasarkan data yang disajikan pada **Tabel 1 (Peralatan Umum)**

dan Tabel 2 (Peralatan Persalinan), kita dapat melihat gambaran nyata mengenai besarnya Capital Expenditure (CAPEX) atau belanja modal yang diperlukan untuk mengoperasikan sebuah unit persalinan yang standar dan fungsional. Total investasi yang dibutuhkan mencapai angka yang sangat signifikan, yaitu sebesar Rp563.000.000, yang merupakan akumulasi dari kebutuhan peralatan umum sebesar Rp350.500.000 dan peralatan spesialis persalinan sebesar Rp212.500.000.

Pada kelompok Peralatan Umum, alokasi dana investasi didominasi oleh furnitur medis dan alat pemantauan dasar. Perangkat seperti *Hospital Bed Electric 3 Crank* dengan total nilai Rp82.500.000 dan *Mindray DP10 Doppler 2D* sebesar Rp162.500.000 menjadi komponen biaya terbesar. Meskipun instrumen ini dikategorikan sebagai peralatan umum, nilai perolehannya yang tinggi merepresentasikan beban arus kas keluar yang besar di awal operasional rumah sakit. Pengadaan aset ini sering kali dianggap sebagai beban statis karena nilai penyusutannya berjalan terus-menerus tanpa adanya korelasi langsung dengan fluktuasi jumlah pasien.

Sementara itu, pada kelompok Peralatan Persalinan, investasi terkonsentrasi pada alat-alat penyelamatan nyawa (*life-saving equipment*) yang sangat spesifik. Pengadaan alat seperti *Transport Incubator* senilai Rp85.000.000, serta *Bilirubinometer* dan *Radiant Warmer* yang masing-masing berjumlah Rp62.500.000, menunjukkan bahwa standar keselamatan medis yang tinggi menuntut komitmen modal yang tidak sedikit. Total CAPEX khusus persalinan ini menegaskan bahwa rumah sakit harus siap mengunci modalnya pada aset yang memiliki risiko teknis tinggi dan membutuhkan biaya pemeliharaan rutin yang mahal.

Penjelasan angka-angka ini menjadi landasan logis mengapa model bisnis B2B menjadi solusi yang sangat relevan dan menarik bagi manajemen rumah sakit. Dengan total nilai pengadaan yang mencapai lebih dari setengah miliar rupiah, rumah sakit dihadapkan pada tantangan likuiditas yang berat jika memilih skema pembelian putus. Melalui kemitraan B2B yang kita tawarkan, seluruh nilai investasi sebesar Rp563.000.000 tersebut tidak lagi muncul sebagai beban

modal di neraca rumah sakit, melainkan bertransformasi menjadi biaya operasional bulanan yang jauh lebih terjangkau dan proporsional.

3.4. ANALISIS STRUKTUR PENGELUARAN DAN PROYEKSI BIAYA OPERASIONAL

Analisis arus kas pada bagian ini membedah seluruh komponen biaya yang diperlukan untuk menjalankan operasional perusahaan dalam jangka waktu sepuluh tahun, dimulai dari tahun 2027 hingga tahun 2036. Komponen pertama yang menjadi beban utama adalah Biaya Langsung, yang mencakup pengeluaran esensial seperti gaji karyawan, tunjangan kesehatan, transportasi, hingga biaya sewa gudang. Pada tahun pertama operasional, yaitu tahun 2027, total biaya langsung tercatat sebesar Rp145.066.667. Angka ini diproyeksikan mengalami kenaikan bertahap setiap tahunnya mengikuti laju inflasi dan penyesuaian pasar, hingga mencapai angka Rp189.279.097 pada tahun kesepuluh.

Selanjutnya, perusahaan mengalokasikan dana yang signifikan untuk Biaya Tidak Langsung, yang difokuskan pada pemeliharaan aset (*maintenance*) dan cadangan penggantian alat (*reserve of replacement*). Pada tahun 2027, total biaya tidak langsung ini mencapai Rp118.308.086. Alokasi ini sangat krusial dalam model bisnis persewaan alat medis untuk memastikan bahwa seluruh perangkat yang berada di tangan mitra rumah sakit selalu dalam kondisi prima dan memiliki dana siap pakai apabila diperlukan pembaruan teknologi di masa depan. Selain beban operasional tersebut, perusahaan juga telah memperhitungkan kewajiban pajak secara transparan, yang meliputi Pajak Penghasilan Pasal 23 untuk transaksi bisnis ke bisnis dan Pajak Penghasilan Pasal 21 untuk gaji karyawan, dengan total beban pajak tahun pertama sebesar Rp33.126.264.

Tabel 3. Proyeksi Biaya Langsung

KETERANGAN	TAHUN					
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
BIAYA LANGSUNG	1	2	3	4	5	10
Biaya Gaji	Rp84.000.000	Rp86.520.000	Rp89.115.600	Rp91.789.068	Rp94.542.740	Rp109.600.947
Biaya BPJS	Rp6.000.000	Rp6.180.000	Rp6.365.400	Rp6.556.362	Rp6.753.053	Rp7.828.639
Biaya Transportasi	Rp9.600.000	Rp9.888.000	Rp10.184.640	Rp10.490.179	Rp10.804.885	Rp12.525.823
Biaya Website	Rp1.666.667	Rp1.716.667	Rp1.768.167	Rp1.821.212	Rp1.875.848	Rp2.174.622
Biaya Advertising	Rp4.200.000	Rp4.326.000	Rp4.455.780	Rp4.589.453	Rp4.727.137	Rp5.480.047
Biaya Entertaint	Rp6.000.000	Rp6.180.000	Rp6.365.400	Rp6.556.362	Rp6.753.053	Rp7.828.639
Biaya Internet	Rp3.600.000	Rp3.708.000	Rp3.819.240	Rp3.933.817	Rp4.051.832	Rp4.697.183
Biaya Sewa Gudang	Rp30.000.000	Rp30.900.000	Rp31.827.000	Rp32.781.810	Rp33.765.264	Rp39.143.196
TOTAL	Rp145.066.667	Rp149.418.667	Rp153.901.227	Rp158.518.263	Rp163.273.811	Rp189.279.097

Tabel 4. Proyeksi Baya Tidak Langsung

KETERANGAN	TAHUN					
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
BIAYA TIDAK LANGSUNG	1	2	3	4	5	10
Maintenance	Rp47.323.234	Rp48.742.931	Rp50.205.219	Rp51.711.376	Rp53.262.717	Rp61.746.087
Reserve of Replacement	Rp70.984.852	Rp73.114.397	Rp75.307.829	Rp77.567.064	Rp79.894.076	Rp92.619.131
TOTAL	Rp118.308.086	Rp121.857.329	Rp125.513.048	Rp129.278.440	Rp133.156.793	Rp154.365.218

Tabel 5. Proyeksi Pajak

KETERANGAN	TAHUN					
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
PAJAK	1	2	3	4	5	10
PPH 23 (B2C/B2B)	Rp9.464.647	Rp9.748.586	Rp10.041.044	Rp10.342.275	Rp10.652.543	Rp12.349.217
PPH 21 (Gaji Karyawan)	Rp23.661.617	Rp24.371.466	Rp25.102.610	Rp25.855.688	Rp26.631.359	Rp30.873.044
TOTAL	Rp33.126.264	Rp34.120.052	Rp35.143.654	Rp36.197.963	Rp37.283.902	Rp43.222.261

Tabel 6. Proyeksi Biaya Lainnya

KETERANGAN	TAHUN					
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
BIAYA LAINNYA	1	2	3	4	5	10
Biaya Lainnya	Rp887.311	Rp913.930	Rp941.348	Rp969.588	Rp998.676	Rp1.157.739
TOTAL	Rp887.311	Rp913.930	Rp941.348	Rp969.588	Rp998.676	Rp1.157.739

Tabel 7. Proyeksi CAPEX

KETERANGAN	TAHUN					
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
CAPEX	1	2	3	4	5	10
Capex	Rp381.500.000	Rp381.500.000				
Biaya Pengiriman Barang	Rp76.300.000					
Kendaraan	Rp45.000.000					
Biaya Legalitas	Rp8.000.000					
Biaya Konsultan	Rp5.000.000					
TOTAL	Rp515.800.000	Rp381.500.000				
TOTAL BIAAYA	Rp813.188.327	Rp687.809.977	Rp315.499.276	Rp324.964.255	Rp334.713.182	Rp388.024.315

Komponen biaya yang paling menentukan pada fase awal bisnis ini adalah Belanja Modal atau CAPEX, yang mencakup pengadaan unit alat, biaya pengiriman barang, pembelian kendaraan operasional, hingga biaya legalitas dan konsultasi. Pada tahun 2027, total belanja modal yang dikeluarkan mencapai angka Rp515.800.000. Nilai investasi yang besar di awal ini merupakan konsekuensi dari strategi perusahaan untuk menyediakan inventaris alat yang lengkap bagi mitra rumah sakit. Akumulasi dari seluruh komponen biaya tersebut menempatkan total pengeluaran perusahaan pada tahun pertama sebesar Rp813.188.327. Meskipun beban di tahun pertama dan kedua terlihat sangat tinggi karena adanya faktor belanja modal, efisiensi biaya mulai terlihat secara nyata pada tahun ketiga, di mana total biaya operasional menurun drastis menjadi Rp315.499.276 setelah beban investasi utama terpenuhi.

Penjelasan ini secara jernih menunjukkan kepada Anda bahwa bisnis ini memang membutuhkan modal besar di dua tahun pertama (*heavy investment*), namun memiliki efisiensi biaya yang sangat sehat di tahun-tahun berikutnya.

3.5. IMPLEMENTASI FAKTOR INFLASI DAN ESKALASI BIAYA TAHUNAN

Dalam menjaga akurasi proyeksi keuangan jangka panjang, perusahaan menerapkan asumsi kenaikan biaya operasional sebesar 5% setiap tahunnya sebagai bentuk antisipasi terhadap laju inflasi nasional. Penerapan faktor inflasi ini terlihat jelas pada komponen Biaya Langsung, di mana pengeluaran untuk gaji karyawan yang pada tahun dua ribu dua puluh tujuh berjumlah Rp84.000.000, diproyeksikan meningkat menjadi Rp86.520.000 pada tahun berikutnya. Kenaikan konstan sebesar lima persen ini terus diakumulasikan hingga tahun kesepuluh, sehingga biaya gaji mencapai angka Rp109.600.947. Langkah antisipatif ini memastikan bahwa perusahaan tetap mampu memberikan kompensasi yang kompetitif bagi tenaga kerja dan menutupi kenaikan harga bahan baku serta jasa pihak ketiga tanpa mengganggu stabilitas arus kas.

Selain pada biaya tenaga kerja, dampak inflasi lima persen ini juga secara sistematis diperhitungkan dalam Biaya Tidak Langsung, khususnya pada alokasi pemeliharaan (*maintenance*) dan cadangan penggantian alat (*reserve of*

replacement). Sebagai contoh, biaya pemeliharaan yang pada tahun pertama dianggarkan sebesar Rp47.323.234, akan terus meningkat secara proporsional hingga menyentuh angka Rp61.746.087 di tahun kesepuluh. Dengan memasukkan variabel inflasi ini ke dalam simulasi, perusahaan menunjukkan komitmen terhadap prinsip kehati-hatian finansial (*prudence*), sehingga margin keuntungan yang diproyeksikan di masa depan bukanlah angka semu, melainkan nilai yang telah disesuaikan dengan perkiraan kenaikan harga barang dan jasa di industri kesehatan.

Strategi eskalasi biaya sebesar lima persen ini juga berfungsi sebagai perlindungan bagi perusahaan dalam menjaga kualitas layanan kemitraan B2B dengan rumah sakit. Meskipun terjadi kenaikan harga suku cadang atau biaya logistik di pasar global, perusahaan telah memiliki bantalan finansial yang cukup melalui proyeksi pengeluaran yang terukur ini. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk tetap menawarkan skema sewa tetap yang kompetitif bagi mitra rumah sakit tanpa harus melakukan revisi kontrak secara mendadak yang dapat memberatkan pihak pengguna. Dengan demikian, asumsi inflasi ini bukan sekadar angka penambah beban, melainkan instrumen strategis untuk menjamin keberlangsungan bisnis dan kepercayaan mitra dalam jangka panjang.

3.6. STRATEGI PEROLEHAN PENDAPATAN DAN SKALABILITAS BISNIS

Analisis pendapatan dalam model bisnis B2B ini dirancang untuk menciptakan arus kas yang stabil sekaligus memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi melalui kombinasi dua sumber utama. Strategi ini mengintegrasikan Pendapatan Sewa Tetap yang dibayarkan dalam dua termin untuk menjamin biaya operasional dasar, serta Pendapatan Berbasis Penggunaan (*Pay-per-Use*) yang memberikan bagi hasil dari setiap tindakan medis di unit persalinan. Dengan meniadakan sistem deposito di awal dan menggantinya dengan skema bagi hasil, perusahaan memposisikan diri sebagai mitra strategis yang pertumbuhannya selaras dengan peningkatan volume pasien di rumah sakit. Melalui pendekatan ganda ini, proyeksi pendapatan tidak hanya bertujuan untuk mencapai pengembalian

modal yang cepat, tetapi juga untuk menjamin keberlanjutan bisnis jangka panjang yang adaptif terhadap dinamika pasar kesehatan.

3.6.1. ANALISIS KOMPARATIF HARGA SEWA PASAR PERALATAN MEDIS

Data yang disajikan pada Tabel 8 (delapan) mengenai Peralatan Umum dan Tabel 9 (sembilan) mengenai Peralatan Persalinan memberikan gambaran komprehensif mengenai nilai ekonomi dari layanan persewaan alat kesehatan di pasar konvensional saat ini. Berdasarkan pemetaan tersebut, terlihat bahwa perangkat medis dengan teknologi tinggi menuntut biaya sewa tahunan yang sangat signifikan bagi rumah sakit. Sebagai contoh, pada kelompok peralatan umum, instrumen diagnostik seperti *Mindray DP sepuluh Doppler dua dimensi* memiliki nilai sewa pasar mencapai Rp69.062.500 per tahun, sementara unit tempat tidur elektrik (*Hospital Bed Electric tiga Crank*) berada pada angka Rp33.000.000 per tahun. Tingginya angka sewa pasar ini sering kali menjadi beban tetap yang berat bagi anggaran operasional rumah sakit jika tidak dikelola dengan strategi kemitraan yang tepat.

Pada sektor spesialis peralatan persalinan, beban biaya sewa pasar menunjukkan angka yang tidak kalah besar, mengingat fungsi kritis alat-alat tersebut dalam menjamin keselamatan pasien. Perangkat pendukung stabilitas suhu bayi seperti *Transport Incubator* dan *Radiant Warmer* masing-masing memiliki harga sewa pasar tahunan sebesar Rp34.531.250 dan Rp25.390.625. Selain itu, alat diagnostik non-invasif seperti *Bilirubinometer* menuntut biaya sewa sebesar Rp25.669.643 per tahun. Secara keseluruhan, akumulasi dari nilai sewa pasar konvensional ini mencerminkan tingginya biaya yang harus dikeluarkan rumah sakit untuk menyediakan layanan unit persalinan yang sesuai dengan standar medis tanpa adanya skema kemitraan strategis.

Tabel 8. Harga Sewa Pasar Peralatan Umum Rumah Sakit

NAMA PERALATAN	SPESIFIKASI / FUNGSI	HARGA SEWA PASAR /TAHUN
Hospital Bed Electric 3 Crank	Bisa diatur kepala, kaki, dan tinggi rendah via remote	Rp33.000.000
Kasur Hospital 3 Crank	Kasur untuk tempat tidur rumah sakit tipe 3 Crank	Rp4.046.875
Stethoscope Deluxe	Alat bantu medical	Rp2.187.500
Stethoscope Standart	Alat bantu medical	Rp765.625
Kursi Roda Standart Rumah Sakit	Ringan dan bisa dilipat untuk lingkungan rumah sakit	Rp1.218.750
Kursi Roda Traveling / Standar	Kursi untuk buang air (bisa diletakkan di samping kasur)	Rp2.437.500
Alat Bantu Jalan (Walker/Tongkat)	Walker 4 kaki dengan roda atau tanpa roda	Rp956.250
Alat Bantu Jalan (Tongkat Siku)	Walker/tongkat siku Elbow	Rp637.500
Alat Bantu Jalan (Tongkat Ketiak)	Walker /tongkat Ketiak	Rp318.750
Pulse Oximeter & Tensimeter	Paket monitor kesehatan harian (Digital)	Rp1.718.750
Lampu Terapi Infrared	Untuk melancarkan peredaran darah & nyeri sendi	Rp1.806.250
Fetal Doppler Bistos BT250	Alat deteksi detak jantung janin	Rp10.267.857
Mindray DP10 Doppler 2D	Alat deteksi detak jantung janin	Rp69.062.500
Suction Pump	Alat penyedot dahak (untuk lansia yang sulit menelan)	Rp3.750.000
Tensimeter Digital OMRON	Sangat penting bagi ibu hamil dengan risiko hipertensi (pre-eklamsia).	Rp875.000

Tabel 9. Harga Sewa Pasar Peralatan Persalinan Rumah Sakit

NAMA PERALATAN	SPESIFIKASI / FUNGSI	HARGA SEWA PASAR /TAHUN
Radiant Warmer	Menstabilkan suhu bayi tepat setelah lahir di ruang bersalin.	Rp25.390.625
Timbangan Presisi Tinggi	Memantau berat badan bayi prematur (akurasi per 1 gram).	Rp1.062.500
Bilirubinometer (TcB)	Alat cek kuning lewat kulit (tanpa perlu ambil darah).	Rp25.669.643
Transport Incubator	Inkubator dengan baterai untuk pindah ruangan/ambulans.	Rp34.531.250

3.6.2. PROYEKSI TINGKAT OKUPANSI DAN UTILISASI ALAT MEDIS

Dalam memvalidasi potensi pendapatan berbasis penggunaan (*Pay-per-Use*), variabel utama yang harus dianalisis adalah tingkat okupansi atau tingkat tersewakan dari masing-masing unit peralatan. Proyeksi yang disajikan dalam simulasi sepuluh tahun ini didasarkan pada Laju Pertumbuhan (*Growth Rate*) sebesar 5% per tahun, yang mencerminkan peningkatan kepercayaan pasien serta efektivitas pemasaran unit persalinan rumah sakit. Pada tahun pertama operasional, yaitu tahun dua ribu dua puluh tujuh, tingkat okupansi awal dipatok pada angka konservatif di kisaran 43% hingga 46%. Angka awal yang moderat ini menunjukkan prinsip kehati-hatian dalam perencanaan bisnis, guna memastikan bahwa proyeksi pendapatan tetap realistis meskipun rumah sakit berada dalam fase penetrasi pasar.

Pada kelompok Peralatan Umum Rumah Sakit, instrumen diagnostik utama seperti *Mindray DP sepuluh Doppler dua dimensi* menunjukkan tingkat okupansi tertinggi sejak tahun pertama, yaitu sebesar 46,33%. Hal ini selaras dengan fungsi alat tersebut yang sangat krusial dalam pemeriksaan rutin setiap pasien ibu hamil. Seiring dengan pertumbuhan jumlah pasien, pada tahun kesepuluh atau tahun dua ribu tiga puluh enam, tingkat penggunaan alat ini diproyeksikan mencapai 71,33%. Kenaikan utilisasi pada peralatan umum seperti tempat tidur elektrik (*Hospital Bed Electric tiga Crank*) dan kursi roda juga mengikuti tren positif yang serupa, yang secara langsung akan mengonversi setiap peningkatan persentase okupansi menjadi aliran pendapatan variabel bagi perusahaan pengadaan.

Tabel 10. Tingkat Okupansi Sewa Peralatan Umum Rumah Sakit

KETERANGAN	TAHUN					
	1	2	3	4	5	10
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
Growth Rate (%)		5%	5%	5%	5%	5%
PERALATAN UMUM RUMAH SAKIT	TINGKAT OKUPANSI / TINGKAT TERSEWAKAN					
Hospital Bed Electric 3 Crank	45,67%	50,67%	60,67%	65,67%	65,67%	70,67%
Kasur Hospital 3 Crank	45,67%	50,67%	60,67%	65,67%	65,67%	70,67%
Stethoscope Deluxe	45,33%	50,33%	60,33%	65,33%	65,33%	70,33%
Stethoscope Standart	45,33%	50,33%	60,33%	65,33%	65,33%	70,33%
Kursi Roda Standart Rumah Sakit	44,33%	49,33%	59,33%	64,33%	64,33%	69,33%
Kursi Roda Traveling / Standar	45,00%	50,00%	60,00%	65,00%	65,00%	70,00%
Alat Bantu Jalan (Walker/Tongkat)	43,33%	48,33%	58,33%	63,33%	63,33%	68,33%
Alat Bantu Jalan (Tongkat Siku)	43,33%	48,33%	58,33%	63,33%	63,33%	68,33%
Alat Bantu Jalan (Tongkat Ketiak)	43,33%	48,33%	58,33%	63,33%	63,33%	68,33%
Pulse Oximeter & Tensimeter	45,33%	50,33%	60,33%	65,33%	65,33%	70,33%
Lampu Terapi Infrared	44,00%	49,00%	59,00%	64,00%	64,00%	69,00%
Fetal Doppler Bistos BT250	45,67%	50,67%	60,67%	65,67%	65,67%	70,67%
Mindray DP10 Doppler 2D	46,33%	51,33%	61,33%	66,33%	66,33%	71,33%
Suction Pump	45,67%	50,67%	60,67%	65,67%	65,67%	70,67%
Tensimeter Digital OMRON	45,33%	50,33%	60,33%	65,33%	65,33%	70,33%

Tabel 11. Proyeksi Tingkat Okupansi Sewa Peralatan Persalinan Rumah Sakit

KETERANGAN	TAHUN					
	1	2	3	4	5	10
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
PERALATAN PERSALINAN RUMAH SAKIT	TINGKAT OKUPANSI / TINGKAT TERSEWAKAN					
Radiant Warmer	44,67%	49,67%	59,67%	64,67%	64,67%	69,67%
Timbangan Presisi Tinggi	43,33%	48,33%	58,33%	63,33%	63,33%	68,33%
Bilirubinometer (TcB)	45,00%	50,00%	60,00%	65,00%	65,00%	70,00%
Transport Incubator	45,00%	50,00%	60,00%	65,00%	65,00%	70,00%

Sektor Peralatan Persalinan pun menunjukkan pola pertumbuhan yang stabil dan terukur. Perangkat vital seperti *Transport Incubator* dan *Bilirubinometer* memulai tahun pertama dengan tingkat tersewakan sebesar 45%, dan diproyeksikan tumbuh hingga mencapai 70% pada tahun kesepuluh. Konsistensi pertumbuhan ini menjadi indikator penting bagi manajemen rumah sakit bahwa investasi pada layanan spesialis persalinan memiliki daya serap pasar yang kuat. Dengan tingkat okupansi yang terus meningkat melampaui angka lima puluh persen pada tahun kedua, skema bagi hasil berbasis penggunaan akan mulai memberikan margin keuntungan yang signifikan, jauh melampaui nilai jika rumah sakit hanya menerapkan biaya sewa tetap konvensional.

Analisis detail mengenai tingkat okupansi ini berfungsi sebagai jaminan bagi kedua belah pihak bahwa model bisnis ini sangat adaptif. Bagi rumah sakit, mereka tidak terbebani biaya tinggi saat kunjungan pasien masih dalam tahap pertumbuhan di tahun-tahun awal. Sementara bagi perusahaan pengadaan, tren kenaikan okupansi tahunan sebesar lima persen ini menjamin bahwa titik impas investasi akan tercapai secara sistematis.

3.6.3. PROYEKSI PENDAPATAN KOTOR TAHUNAN DARI LAYANAN SEWA ALAT MEDIS

Analisis aliran arus kas masuk perusahaan diproyeksikan melalui estimasi Pendapatan Kotor yang mencakup seluruh penerimaan dari unit peralatan umum dan peralatan persalinan selama periode sepuluh tahun. Pada tahun pertama operasional, yaitu tahun dua ribu dua puluh tujuh, total pendapatan kotor yang berhasil dikumpulkan mencapai Rp473.232.344. Angka ini merupakan akumulasi dari pendapatan peralatan umum sebesar Rp335.774.680 dan pendapatan dari sektor peralatan persalinan sebesar Rp137.457.664. Seiring dengan peningkatan tingkat okupansi alat setiap tahunnya, pendapatan perusahaan diproyeksikan tumbuh secara eksponensial.

diagnostik mutakhir seperti *Mindray DP sepuluh Doppler dua dimensi* yang pada tahun pertama memberikan kontribusi sebesar Rp159.994.792. Pendapatan dari perangkat ini diproyeksikan melonjak tajam hingga menyentuh angka Rp382.127.691 pada tahun kesepuluh. Selain itu, perangkat esensial seperti *Hospital Bed Electric tiga Crank* juga menunjukkan tren positif dengan proyeksi pendapatan yang meningkat dari Rp75.350.000 di tahun pertama menjadi Rp180.884.870 di tahun kesepuluh. Pertumbuhan yang konsisten pada hampir seluruh item peralatan umum ini menegaskan stabilitas pasar pada layanan pendukung medis dasar di rumah sakit mitra.

Sementara itu, pada kelompok Peralatan Persalinan, pendapatan utama didorong oleh unit-unit vital yang memiliki tingkat utilisasi tinggi. Perangkat *Transport Incubator* memberikan kontribusi pendapatan sebesar Rp77.695.313 pada tahun pertama, yang diproyeksikan terus meningkat hingga mencapai Rp187.492.559 pada tahun kesepuluh. Selain itu, layanan *OAE (Hearing Screening)* juga memberikan dampak finansial yang signifikan dengan proyeksi pendapatan akhir periode sebesar Rp136.058.641. Secara keseluruhan, total pendapatan kotor gabungan pada tahun kesepuluh, yaitu tahun dua ribu tiga puluh enam, diperkirakan akan menembus angka Rp1.138.750.538. Pencapaian angka ini membuktikan bahwa model bisnis kemitraan B2B yang kita terapkan memiliki skalabilitas yang sangat kuat dan mampu memberikan pengembalian investasi yang sangat sehat dalam jangka panjang.

Tabel 12. Proyeksi Pendapatan Kotor Tahunan Peralatan Umum Rumah Sakit

KETERANGAN	TAHUN					
	1	2	3	4	5	10
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
PERALATAN UMUM RUMAH SAKIT	PENDAPATAN KOTOR					
Hospital Bed Electric 3 Crank	Rp75.350.000	Rp87.780.000	Rp110.360.250	Rp125.428.669	Rp131.700.102	Rp180.884.870
Kasur Hospital 3 Crank	Rp9.240.365	Rp10.764.688	Rp13.533.762	Rp15.381.641	Rp16.150.723	Rp22.182.378
Stethoscope Deluxe	Rp9.916.667	Rp11.560.938	Rp14.550.703	Rp16.544.391	Rp17.371.610	Rp23.867.831
Stethoscope Standart	Rp3.470.833	Rp4.046.328	Rp5.092.746	Rp5.790.537	Rp6.080.064	Rp8.353.741
Kursi Roda Standart Rumah Sakit	Rp10.806.250	Rp12.626.250	Rp15.944.906	Rp18.153.007	Rp19.060.657	Rp26.217.447
Kursi Roda Traveling / Standar	Rp10.968.750	Rp12.796.875	Rp16.124.063	Rp18.341.121	Rp19.258.177	Rp26.469.538
Alat Bantu Jalan (Walker/Tongkat)	Rp4.143.750	Rp4.852.969	Rp6.149.883	Rp7.010.866	Rp7.361.410	Rp10.136.960
Alat Bantu Jalan (Tongkat Siku)	Rp2.762.500	Rp3.235.313	Rp4.099.922	Rp4.673.911	Rp4.907.606	Rp6.757.974
Alat Bantu Jalan (Tongkat Ketiak)	Rp1.381.250	Rp1.617.656	Rp2.049.961	Rp2.336.955	Rp2.453.803	Rp3.378.987
Pulse Oximeter & Tensimeter	Rp7.791.667	Rp9.083.594	Rp11.432.695	Rp12.999.164	Rp13.649.122	Rp18.753.296
Lampu Terapi Infrared	Rp3.973.750	Rp4.646.578	Rp5.874.602	Rp6.691.073	Rp7.025.626	Rp9.667.199
Fetal Doppler Bistos BT250	Rp23.444.940	Rp27.312.500	Rp34.338.281	Rp39.026.777	Rp40.978.116	Rp56.281.818
Mindray DP10 Doppler 2D	Rp159.994.792	Rp186.123.438	Rp233.500.313	Rp265.162.447	Rp278.420.570	Rp382.127.691
Suction Pump	Rp8.562.500	Rp9.975.000	Rp12.540.938	Rp14.253.258	Rp14.965.921	Rp20.555.099
Tensimeter Digital OMRON	Rp3.966.667	Rp4.624.375	Rp5.820.281	Rp6.617.756	Rp6.948.644	Rp9.547.132
TOTAL	Rp335.774.680	Rp391.046.500	Rp491.413.305	Rp558.411.573	Rp586.332.152	Rp805.181.959

Tabel 13. Proyeksi Pendapatan Kotor Tahunan Peralatan Persalinan Rumah Sakit

KETERANGAN	TAHUN					
	1	2	3	4	5	10
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
PERALATAN PERSALINAN RUMAH SAKIT	PENDAPATAN KOTOR					
Radiant Warmer	Rp56.705.729	Rp66.206.055	Rp83.512.939	Rp95.036.792	Rp99.788.632	Rp137.205.689
Timbangan Presisi Tinggi	Rp2.302.083	Rp2.696.094	Rp3.416.602	Rp3.894.926	Rp4.089.672	Rp5.631.645
Bilirubinometer (TcB)	Rp57.756.696	Rp67.382.813	Rp84.902.344	Rp96.576.416	Rp101.405.237	Rp139.377.144
Transport Incubator	Rp77.695.313	Rp90.644.531	Rp114.212.109	Rp129.916.274	Rp136.412.088	Rp187.492.559
TOTAL	Rp194.459.821	Rp226.929.492	Rp286.043.994	Rp325.424.408	Rp341.695.629	Rp469.707.037
TOTAL PENDAPATAN	Rp530.234.501	Rp617.975.992	Rp777.457.300	Rp883.835.981	Rp928.027.780	Rp1.274.888.996

3.6.4. ANALISIS PENDAPATAN KOTOR MELALUI MEKANISME *TURN OVER PAY-PER-USE*

Selain pendapatan dari biaya sewa tetap, komponen pertumbuhan finansial perusahaan sangat bergantung pada Pendapatan Kotor *Turn Over Pay-per-Use*, yaitu bagi hasil yang diperoleh dari setiap penggunaan nyata alat medis oleh pasien. Berdasarkan proyeksi sepuluh tahun yang dimulai dari tahun dua ribu dua puluh tujuh hingga tahun dua ribu tiga puluh enam, terlihat adanya tren kenaikan pendapatan yang stabil dan berkelanjutan. Pada tahun pertama operasional, total pendapatan kotor dari skema penggunaan ini mencapai Rp159.070.350. Angka ini merupakan gabungan dari utilisasi peralatan umum sebesar Rp100.732.404 dan peralatan spesialis persalinan sebesar Rp58.337.946.

Pada kategori Peralatan Umum Rumah Sakit, instrumen diagnostik memegang peranan kunci sebagai penghasil pendapatan terbesar. Perangkat *Mindray DP sepuluh Doppler dua dimensi* mencatatkan pendapatan awal sebesar Rp47.998.438 dan diproyeksikan melonjak hingga mencapai Rp114.638.307 pada tahun kesepuluh. Kontribusi signifikan lainnya juga datang dari penggunaan tempat tidur medis elektrik yang menyumbangkan pendapatan sebesar Rp22.605.000 pada tahun pertama. Hal ini membuktikan bahwa frekuensi penggunaan alat yang tinggi di rumah sakit mitra secara langsung akan mengakselerasi arus kas masuk perusahaan tanpa menambah beban biaya investasi baru bagi pihak rumah sakit. Sementara itu, pada kategori Peralatan Persalinan Rumah Sakit, stabilitas pendapatan didorong oleh penggunaan perangkat vital pendukung kelahiran. Unit *Transport Incubator* memberikan kontribusi pendapatan berbasis penggunaan sebesar Rp23.308.594 di tahun pertama, yang diproyeksikan tumbuh konsisten hingga menyentuh angka Rp56.247.768 pada tahun kesepuluh. Perangkat lainnya seperti *Bilirubinometer* dan *Radiant Warmer* juga menunjukkan performa yang kuat dengan pendapatan di akhir periode masing-masing sebesar Rp41.813.143 dan Rp41.161.707. Secara

akumulatif, total pendapatan dari skema bagi hasil penggunaan ini diproyeksikan mencapai Rp382.466.699 pada tahun kesepuluh, yang menegaskan bahwa model bisnis ini sangat menguntungkan seiring dengan meningkatnya kepercayaan dan volume pasien di rumah sakit mitra.

Penerapan skema pendapatan berbasis penggunaan ini memberikan keuntungan strategis yang sangat signifikan bagi struktur finansial jangka panjang perusahaan. Dengan adanya pertumbuhan pendapatan tahunan yang diproyeksikan mencapai Rp382.466.699 pada tahun kesepuluh, perusahaan memiliki ketahanan arus kas yang kuat untuk membiayai biaya operasional rutin dan pemeliharaan alat secara mandiri. Model ini memastikan bahwa setiap peningkatan volume pelayanan di rumah sakit mitra secara otomatis terkonversi menjadi profitabilitas bagi perusahaan pengadaan, sehingga menciptakan sebuah ekosistem bisnis yang berkelanjutan. Tingginya angka pendapatan dari sektor *Pay-per-Use* ini juga menjadi indikator bahwa alat-alat yang disediakan memiliki utilitas yang sangat tinggi dan sangat dibutuhkan dalam operasional harian unit persalinan.

Lebih jauh lagi, akumulasi pendapatan dari bagi hasil penggunaan alat ini berfungsi sebagai mesin pemercepat pengembalian modal atau *Return on Investment* yang lebih dinamis dibandingkan dengan sistem sewa konvensional. Melalui total pendapatan gabungan yang terus meningkat setiap tahunnya, perusahaan tidak hanya mampu mencapai titik impas lebih awal, tetapi juga memiliki kapasitas finansial untuk melakukan ekspansi pengadaan alat medis generasi terbaru pada tahun-tahun berikutnya. Keberhasilan proyeksi ini membuktikan bahwa sinergi antara penyediaan teknologi medis berkualitas dan sistem bagi hasil yang adil mampu menghasilkan nilai ekonomi yang optimal bagi kedua belah pihak. Dengan demikian, skema *Pay-per-Use* bukan sekadar tambahan pendapatan, melainkan pilar utama yang menjamin skalabilitas dan dominasi pasar perusahaan dalam industri persewaan alat kesehatan di masa depan.

Tabel 14. Proyeksi Pendapatan Kotor Pay-Per Use Tahunan Peralatan Umum Rumah Sakit

KETERANGAN	TAHUN					
	1	2	3	4	5	10
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
PERALATAN UMUM RUMAH SAKIT	PENDAPATAN KOTOR TURN OVER PAY-PER USE					
Hospital Bed Electric 3 Crank	Rp22.605.000	Rp26.334.000	Rp33.108.075	Rp37.628.601	Rp39.510.031	Rp54.265.461
Kasur Hospital 3 Crank	Rp2.772.109	Rp3.229.406	Rp4.060.129	Rp4.614.492	Rp4.845.217	Rp6.654.713
Stethoscope Deluxe	Rp2.975.000	Rp3.468.281	Rp4.365.211	Rp4.963.317	Rp5.211.483	Rp7.160.349
Stethoscope Standart	Rp1.041.250	Rp1.213.898	Rp1.527.824	Rp1.737.161	Rp1.824.019	Rp2.506.122
Kursi Roda Standart Rumah Sakit	Rp3.241.875	Rp3.787.875	Rp4.783.472	Rp5.445.902	Rp5.718.197	Rp7.865.234
Kursi Roda Traveling / Standar	Rp3.290.625	Rp3.839.063	Rp4.837.219	Rp5.502.336	Rp5.777.453	Rp7.940.861
Alat Bantu Jalan (Walker/Tongkat)	Rp1.243.125	Rp1.455.891	Rp1.844.965	Rp2.103.260	Rp2.208.423	Rp3.041.088
Alat Bantu Jalan (Tongkat Siku)	Rp828.750	Rp970.594	Rp1.229.977	Rp1.402.173	Rp1.472.282	Rp2.027.392
Alat Bantu Jalan (Tongkat Ketiak)	Rp414.375	Rp485.297	Rp614.988	Rp701.087	Rp736.141	Rp1.013.696
Pulse Oximeter & Tensimeter	Rp2.337.500	Rp2.725.078	Rp3.429.809	Rp3.899.749	Rp4.094.737	Rp5.625.989
Lampu Terapi Infrared	Rp1.192.125	Rp1.393.973	Rp1.762.381	Rp2.007.322	Rp2.107.688	Rp2.900.160
Fetal Doppler Bistos BT250	Rp7.033.482	Rp8.193.750	Rp10.301.484	Rp11.708.033	Rp12.293.435	Rp16.884.545
Mindray DP10 Doppler 2D	Rp47.998.438	Rp55.837.031	Rp70.050.094	Rp79.548.734	Rp83.526.171	Rp114.638.307
Suction Pump	Rp2.568.750	Rp2.992.500	Rp3.762.281	Rp4.275.977	Rp4.489.776	Rp6.166.530
Tensimeter Digital OMRON	Rp1.190.000	Rp1.387.313	Rp1.746.084	Rp1.985.327	Rp2.084.593	Rp2.864.140
TOTAL	Rp100.732.404	Rp117.313.950	Rp147.423.992	Rp167.523.472	Rp175.899.645	Rp241.554.588

Tabel 14. Proyeksi Pendapatan Kotor Pay-Per Use Tahunan Peralatan Persalinan Rumah Sakit

KETERANGAN	TAHUN					
	1	2	3	4	5	10
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
PERALATAN PERSALINAN RUMAH SAKIT	PENDAPATAN KOTOR TURN OVER PAY-PER USE					
Radiant Warmer	Rp17.011.719	Rp19.861.816	Rp25.053.882	Rp28.511.038	Rp29.936.589	Rp41.161.707
Timbangan Presisi Tinggi	Rp690.625	Rp808.828	Rp1.024.980	Rp1.168.478	Rp1.226.902	Rp1.689.493
Bilirubinometer (TcB)	Rp17.327.009	Rp20.214.844	Rp25.470.703	Rp28.972.925	Rp30.421.571	Rp41.813.143
Transport Incubator	Rp23.308.594	Rp27.193.359	Rp34.263.633	Rp38.974.882	Rp40.923.626	Rp56.247.768
TOTAL	Rp58.337.946	Rp68.078.848	Rp85.813.198	Rp97.627.322	Rp102.508.689	Rp140.912.111
TOTAL PENDAPATAN	Rp159.070.350	Rp185.392.798	Rp233.237.190	Rp265.150.794	Rp278.408.334	Rp382.466.699

3.9. RINGKASAN EKSEKUTIF DAN ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI

Analisis komprehensif terhadap proyeksi keuangan selama sepuluh tahun menunjukkan profil bisnis yang sangat prospektif dengan pertumbuhan pendapatan yang kuat. Total pendapatan kotor gabungan, yang bersumber dari pendapatan sewa tetap dan skema bagi hasil penggunaan (*Pay-per-Use*), dimulai pada angka Rp689.304.852 di tahun pertama dan diproyeksikan melonjak tajam hingga mencapai Rp1.657.355.695 pada tahun kesepuluh. Meskipun pada tahun pertama operasional perusahaan mencatatkan pendapatan bersih negatif sebesar Rp142.231.045 akibat tingginya belanja modal awal, perusahaan berhasil membalikkan kondisi tersebut secara signifikan pada tahun kedua dengan mencetak laba bersih sebesar Rp96.660.816.

Efisiensi operasional perusahaan terlihat semakin solid pada tahun-tahun berikutnya, di mana total biaya cenderung melandai setelah fase investasi utama selesai pada tahun kedua. Hal ini berdampak langsung pada lonjakan pendapatan bersih yang diproyeksikan menyentuh angka Rp1.245.391.963 di akhir periode proyeksi. Ketahanan finansial ini juga didukung oleh perhitungan nilai terminal (*Terminal Value*) yang sangat tinggi, yakni sebesar Rp25.535.560.668, yang mencerminkan nilai sisa bisnis dan potensi keberlanjutan arus kas di masa depan setelah masa proyeksi sepuluh tahun berakhir.

Indikator kelayakan investasi dalam laporan ini memberikan validasi yang sangat kuat terhadap skema bisnis kemitraan alat medis ini. Berdasarkan perhitungan nilai kini bersih atau *Net Present Value (NPV)*, proyek ini menghasilkan nilai positif yang sangat luar biasa, yaitu sebesar Rp14.349.086.666. Angka NPV yang jauh di atas nol ini mengindikasikan bahwa proyek ini sangat layak untuk dilaksanakan. Selain itu, tingkat pengembalian internal atau *Internal Rate of Return (IRR)* berada pada angka 210,73%, sebuah angka yang jauh melampaui tingkat suku bunga pasar dan menunjukkan tingkat profitabilitas yang sangat agresif.

Sebagai pelengkap analisis kelayakan, indeks profitabilitas atau *Profitability Index (PI)* tercatat sebesar 2,41, yang berarti setiap satu rupiah yang diinvestasikan akan menghasilkan nilai kembali sebesar dua koma empat puluh satu kali lipat. Durasi pengembalian modal atau *Payback Period* juga menunjukkan hasil yang sangat impresif, di mana seluruh modal investasi awal diproyeksikan akan kembali sepenuhnya dalam jangka waktu 2,00 tahun dan 0,96 bulan. Kecepatan pengembalian modal ini memberikan rasa aman bagi investor dan manajemen, sekaligus membuktikan bahwa strategi pengalihan beban belanja modal menjadi beban operasional melalui kemitraan strategis dengan rumah sakit merupakan langkah bisnis yang cerdas, efisien, dan memiliki risiko yang terukur secara akurat.

Tabel 15. Proyeksi Arus Kas Terdiskonto (DCF)

KETERANGAN	TAHUN					
	1	2	3	4	5	10
	2027	2028	2029	2030	2031	2036
PENDAPATAN SEWA						
Pendapatan Peralatan Umum	Rp335.774.680	Rp391.046.500	Rp491.413.305	Rp558.411.573	Rp586.332.152	Rp805.181.959
Pendapatan Peralatan Persalinan	Rp194.459.821	Rp226.929.492	Rp286.043.994	Rp325.424.408	Rp341.695.629	Rp469.707.037
TOTAL PENDAPATAN SEWA	Rp530.234.501	Rp617.975.992	Rp777.457.300	Rp883.835.981	Rp928.027.780	Rp1.274.888.996
PENDAPATAN PAY PER USE						
Pendapatan Peralatan Umum	Rp100.732.404	Rp117.313.950	Rp147.423.992	Rp167.523.472	Rp175.899.645	Rp241.554.588
Pendapatan Peralatan Persalinan	Rp58.337.946	Rp68.078.848	Rp85.813.198	Rp97.627.322	Rp102.508.689	Rp140.912.111
TOTAL PENDAPATAN PAY PER USE	Rp159.070.350	Rp185.392.798	Rp233.237.190	Rp265.150.794	Rp278.408.334	Rp382.466.699
TOTAL PENDAPATAN KOTOR	Rp689.304.852	Rp803.368.790	Rp1.010.694.489	Rp1.148.986.776	Rp1.206.436.114	Rp1.657.355.695
BIAYA - BIAYA						
Biaya Langsung	Rp145.066.667	Rp149.418.667	Rp153.901.227	Rp158.518.263	Rp163.273.811	Rp189.279.097
Biaya Tidak Langsung	Rp132.558.625	Rp136.535.384	Rp140.631.446	Rp144.850.389	Rp149.195.901	Rp172.958.940
Biaya Lainnya	Rp994.190	Rp1.024.015	Rp1.054.736	Rp1.086.378	Rp1.118.969	Rp1.297.192
Pajak	Rp37.116.415	Rp38.229.908	Rp39.376.805	Rp40.558.109	Rp41.774.852	Rp48.428.503
Capex	Rp515.800.000	Rp381.500.000	-	-	-	-
TOTAL BIAYA	Rp831.535.897	Rp706.707.974	Rp334.964.213	Rp345.013.139	Rp355.363.534	Rp411.963.731
Pendapatan Bersih	(Rp142.231.045)	Rp96.660.816	Rp675.730.277	Rp803.973.636	Rp851.072.581	Rp1.245.391.963
Growth Rate (%) / G. Value						
Terminal Rate (%) / T. Value						Rp25.535.560.668
Discount Rate / D. Factor	0,9117	0,8312	0,7578	0,6909	0,6299	0,3967
Present Value	(Rp129.671.397)	Rp80.343.369	Rp512.062.237	Rp555.444.881	Rp536.062.651	Rp10.624.877.300

Present Value Cash In Flow	Rp628.436.101	Rp667.750.983	Rp765.895.060	Rp793.805.660	Rp759.894.463	Rp657.527.054
Present Value Cash Out Flow	Rp758.107.499	Rp587.407.614	Rp253.832.824	Rp238.360.779	Rp223.831.812	Rp163.439.447
NET PRESENT VALUE (NPV)	Rp14.349.086.666					
INTERNAL RATE OF RATUREN (IRR)	210,73%					
PROFITY INDEX (PI)	2,41					
PAYBACK PERIOD	2,00	Tahun	0,96	Bulan		

Proyeksi keuangan yang solid ini juga didukung oleh mekanisme mitigasi risiko yang melekat pada struktur biaya operasional perusahaan. Dengan adanya alokasi Cadangan Penggantian Alat (*Reserve of Replacement*) sebesar Rp70.984.852 pada tahun pertama yang terus meningkat secara proporsional, perusahaan memiliki jaminan keberlangsungan layanan tanpa harus terganggu oleh biaya perbaikan besar yang tak terduga. Strategi ini memastikan bahwa kualitas perangkat medis di unit persalinan tetap berada pada standar tertinggi, sehingga kepercayaan rumah sakit mitra tetap terjaga dalam jangka panjang. Pengelolaan dana cadangan yang disiplin ini bertindak sebagai asuransi internal yang melindungi perusahaan dari fluktuasi ekonomi maupun potensi kerusakan alat di luar masa garansi, sehingga operasional bisnis tetap berjalan stabil tanpa memerlukan suntikan modal tambahan dari investor di tengah jalan.

Dari sisi strategis, model bisnis ini menciptakan penghalang masuk (*barrier to entry*) yang kuat bagi kompetitor melalui integrasi data utilitas alat yang presisi. Pendapatan yang terdiversifikasi antara sewa tetap dan bagi hasil penggunaan memungkinkan perusahaan untuk tetap kompetitif dalam hal harga, namun tetap memiliki margin keuntungan yang tebal untuk melakukan riset dan pengembangan layanan baru.

BAB 4: KESIMPULAN DAN REKOMENDASI STRATEGIS

4.1. KESIMPULAN KELAYAKAN FINANSIAL DAN OPERASIONAL

Berdasarkan seluruh rangkaian analisis yang telah dipaparkan pada bab-bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa model bisnis kemitraan alat medis ini memiliki tingkat kelayakan yang sangat tinggi, baik dari aspek finansial maupun aspek operasional. Secara finansial, proyek ini menunjukkan performa yang luar biasa dengan nilai *Net Present Value (NPV)* sebesar Rp14.349.086.666. Angka ini menegaskan bahwa proyek ini mampu menghasilkan nilai tambah yang signifikan di atas target tingkat pengembalian yang diharapkan. Selain itu, tingkat pengembalian internal atau *Internal Rate of Return (IRR)* yang mencapai 210,73% membuktikan bahwa bisnis ini memiliki ketahanan yang sangat kuat terhadap biaya modal dan fluktuasi ekonomi makro.

Dari sisi efisiensi modal, indeks profitabilitas sebesar 2,41 serta masa pengembalian investasi yang sangat cepat, yakni dalam waktu 2,00 tahun dan 0,96 bulan, memberikan jaminan likuiditas bagi investor. Strategi transformasi beban belanja modal (*Capital Expenditure*) menjadi beban operasional (*Operating Expenditure*) bagi rumah sakit mitra terbukti menjadi solusi jitu yang mampu menyerap pasar secara efektif. Hal ini didukung oleh proyeksi pendapatan kotor pada tahun kesepuluh yang menyentuh angka Rp1.657.355.695, yang menunjukkan adanya skalabilitas bisnis yang sangat besar seiring dengan peningkatan kepercayaan dan volume pasien di unit-unit persalinan mitra.

4.2. SINTESIS STRATEGIS MODEL BISNIS B2B

Keberhasilan proyek ini tidak hanya bersumber pada angka-angka di atas kertas, melainkan pada keunggulan strategi Pendapatan Ganda (*Dual Revenue Stream*). Sinergi antara biaya sewa tetap yang menjamin stabilitas arus kas dasar dan skema *Pay-per-Use* yang menangkap potensi pertumbuhan pasar, menciptakan ekosistem bisnis yang saling menguntungkan (*Win-Win Solution*) antara perusahaan pengadaan dan rumah sakit. Dengan menerapkan kenaikan biaya

operasional sebesar 5% sebagai langkah antisipasi inflasi, perusahaan telah menunjukkan prinsip kehati-hatian finansial yang matang. Hal ini memastikan bahwa kualitas pelayanan dan pemeliharaan alat tetap berada pada level optimal demi menjaga standar keselamatan ibu dan bayi, yang merupakan nilai jual utama dari seluruh rangkaian kerja sama ini.

Sebagai penutup, seluruh analisis ini bermuara pada satu keyakinan bahwa bisnis ini siap untuk dieksekusi dan dikembangkan secara luas. Kombinasi antara penguasaan teknologi medis, sistem finansial yang terukur, dan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan operasional rumah sakit menjadikan model ini sebagai pionir dalam industri persewaan alat kesehatan. Keuntungan bersih yang diproyeksikan mencapai Rp1.245.391.963 pada akhir periode proyeksi merupakan bukti nyata bahwa keberpihakan pada kualitas layanan dan efisiensi kemitraan akan menghasilkan keberlanjutan bisnis yang kokoh dan menguntungkan bagi seluruh pemangku kepentingan.

DAFTAR PUSTAKA

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2024). *Peraturan Menteri Kesehatan Nomor dua puluh empat Tahun dua ribu dua puluh empat tentang Standar Pelayanan Minimal Bidang Kesehatan.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2024). *Laporan Perkembangan Makroekonomi dan Pokok-Pokok Kebijakan Fiskal: Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi dua ribu dua puluh lima.* Jakarta: Kemenkeu Press. (Referensi untuk penentuan *Growth Rate* lima persen).

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2023). *Fundamentals of Financial Management* (Edisi ke-16). Boston: Cengage Learning. (Referensi utama analisis *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, dan *Payback Period*).

Association for the Advancement of Medical Instrumentation (AAMI). (2023). *Comprehensive Guide to Medical Device Maintenance and Safety in Health Care Facilities.* Arlington: AAMI Press. (Referensi standar teknis pemeliharaan alat).

World Health Organization (WHO). (2022). *WHO Guidance on Medical Device Maintenance: Technical Series.* Geneva: World Health Organization. (Referensi untuk biaya perawatan dan depresiasi alat).

Subramanyam, K. R. (2022). *Financial Statement Analysis* (Edisi ke-12). New York: McGraw-Hill Education. (Referensi analisis arus kas dan proyeksi pendapatan kotor).

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2022). *Managerial Accounting* (Edisi ke-17). New York: McGraw-Hill. (Referensi untuk mekanisme bagi hasil dan biaya variabel *Pay-per-Use*).

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2021). *Keputusan Menteri Kesehatan Nomor HK.01.07/MENKES/422/2021 tentang Pedoman Nasional*

Pelayanan Kedokteran Tata Laksana Bayi Berat Badan Lahir Rendah. Jakarta: Kemenkes RI. (Referensi urgensi alat *Radiant Warmer* dan *Incubator*).

Damodaran, A. (2021). *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset* (Edisi ke-4). New York: Wiley Finance. (Referensi penentuan *Discount Rate* dan *Terminal Value*).

Gapenski, L. C., & Reiter, K. L. (2020). *Healthcare Finance: An Introduction to Accounting and Financial Management* (Edisi ke-7). Chicago: Health Administration Press. (Referensi khusus manajemen keuangan rumah sakit).

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2020). *Pedoman Teknis Fasilitas dan Peralatan Rumah Sakit Kelas C dan Kelas D*. Jakarta: Direktorat Jenderal Pelayanan Kesehatan.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2019). *Essentials of Corporate Finance* (Edisi ke-10). New York: McGraw-Hill Education. (Referensi perhitungan efisiensi investasi).

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2019). *Peraturan Menteri Kesehatan Nomor empat tahun dua ribu sembilan belas tentang Standar Teknis Pemenuhan Mutu Pelayanan Dasar pada Standar Pelayanan Minimal Bidang Kesehatan*. Jakarta: Sekretariat Negara.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2018). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (Edisi ke-16). London: Pearson Education. (Referensi analisis struktur biaya tetap dan biaya variabel).

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2016). *Peraturan Menteri Kesehatan Nomor empat Tahun dua ribu enam belas tentang Penggunaan Alat Kesehatan di Fasilitas Pelayanan Kesehatan*. Jakarta: Sekretariat Negara.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2014). *Peraturan Menteri Kesehatan Nomor lima puluh enam Tahun dua ribu empat belas tentang Klasifikasi dan Perizinan Rumah Sakit*. Jakarta: Sekretariat Negara.

SIPNOSIS

Banyak manajemen rumah sakit saat ini menghadapi tantangan besar, bagaimana cara menyediakan peralatan medis modern yang lengkap tanpa harus menguras anggaran investasi yang besar di awal? Buku ini hadir memberikan jawaban nyata melalui model kerja sama bisnis yang inovatif, yang mengubah beban pembelian alat menjadi sistem kemitraan yang jauh lebih ringan dan menguntungkan.

Di dalam buku ini, penulis membedah strategi pengadaan alat kesehatan melalui sistem sewa dan bagi hasil yang fleksibel. Anda akan mempelajari bagaimana rumah sakit dapat tetap memiliki fasilitas unggulan seperti inkubator bayi dan alat deteksi jantung janin terbaru dengan skema pembayaran yang disesuaikan dengan tingkat penggunaan alat pada pasien. Pendekatan ini terbukti mampu menjaga kesehatan keuangan rumah sakit sekaligus meningkatkan standar keselamatan bagi ibu dan bayi.

Disusun secara sistematis, buku ini menyajikan analisis mendalam mengenai potensi pendapatan, manajemen perawatan peralatan, hingga strategi pengembangan bisnis jangka panjang. Dengan proyeksi keuntungan yang masuk akal dan terukur, karya buku ini menjadi panduan praktis bagi para vendor yang merintis bisnis dibidang rental perlengkapan dan peralatan, pimpinan rumah sakit, pemilik klinik, maupun investor yang ingin menjalankan bisnis dibidang kesehatan dengan risiko yang lebih rendah dan memiliki keuntungan yang optimal.

Inilah panduan strategis untuk membangun unit persalinan yang mandiri, efisien, dan modern. Sebuah referensi wajib bagi siapa saja yang ingin memajukan layanan kesehatan melalui manajemen aset yang cerdas dan tepat sasaran.

PENERBIT

ZAHIRA MEDIA
Book Publisher