

**TINJAUAN ATAS PENINGKATAN PENDAPATAN RUMAH SAKIT
DALAM OPTIMALISASI LAYANAN KESEHATAN
DITENGAH PANDEMIC COVID-19**

Yusri

Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Sari Mulia

e-mail: yusri020286@gmail.com

Abstrak

Sejumlah rumah sakit dan klinik swasta mengalami penurunan pasien secara drastis semenjak pandemic virus Corona melanda Indonesia. Dengan adanya fenomena tersebut omzet pendapatan mengalami penurunan sehingga mengganggu jalannya operasional. Penelitian ini menunjukkan ditengah krisis saat pandemic Covid-19 klinik kesehatan swasta dapat kembali menunjukkan eksistensi dengan meningkatkan pendapatannya melalui layanan kesehatan dimasa pandemic Virus Corona. Penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan gambaran bagaimana strategi yang harus dilakukan agar tetap eksis dan operasional tetap berjalan lancar. Metode yang digunakan adalah penelitian kepustakaan atau tinjauan literatur.. Hasil Penelitian menyimpulkan klinik kesehatan swasta dapat meningkatkan efektivitas pendapatannya melalui dengan strategi mengidentifikasi terhadap layanan-layanan yang memiliki prospek yang lebih menguntungkan dan mana yang tidak dengan memfilternya.

Kata Kunci : Peningkatan Pendapatan, Optimalisasi Layanan Kesehatan

Abstract

A number of private hospitals and clinics have experienced a dramatic decline in patients since the Corona virus pandemic hit Indonesia. With this phenomenon, the income turnover has decreased, thus disrupting operations. This research shows that in the midst of a crisis during the Covid-19 pandemic, private health clinics can again show their existence by increasing their income through health services during the Corona Virus pandemic. This study aims to show an overview of how the strategies that must be carried out in order to exist and keep operations running smoothly. The method used is literature research or literature review. The results of the study concluded that private health clinics can increase the effectiveness of their income through a strategy of identifying which services have more profitable prospects and which are not by filtering them.

Keywords: *Increasing Income, Optimization of Health Services*

1. PENDAHULUAN

Saat memutuskan untuk mendirikan Rumah Sakit atau klinik kesehatan, hal penting yang harus diketahui oleh Pemilik/Pendiri adalah menghitung prakiraan kebutuhan dana investasi, prakiraan pendapatan, dan prakiraan biaya. Investasi adalah penanaman modal (baik modal tetap maupun modal tidak tetap) yang digunakan dalam proses produksi untuk memperoleh keuntungan suatu perusahaan dimasa yang akan datang. Kebutuhan dana investasi dihitung dengan mempertimbangkan kebutuhan pelayanan yang akan dikembangkan (antara lain rencana cakupan, jenis layanan dan fasilitas lain dengan mengacu dari kajian kebutuhan ruang). Tujuan utama investasi yang berorientasi profit adalah memaksimalkan pendayagunaan aktiva sedangkan pada usaha Klinik memiliki tujuan yang berorientasi nirlaba (not for profit). Orientasi nirlaba berarti mengutamakan upaya memperkecil resiko finansial. Prakiraan biaya dengan mempertimbangkan

proyeksi biaya tidak tetap/indirect cost dan biaya tetap/direct cost. Prakiraan pendapatan klinik pratama rawat jalan berasal dari pelayanan langsung pasien umum, kapitasi BPJS (Klinik Pratama) atau tarif Ina-CBG's BPJS (Klinik Utama), dan sumber pendapatan lain (misal sebagai tempat praktek siswa kesehatan, sumbangan, dll) (<http://arlina.staff.umy.ac.id/read/2016/09/21>). Tingkat profitabilitas, biasanya dijadikan dasar dalam mengevaluasi kinerja manajemen Rumah Sakit dengan melakukan yang efektif terhadap semua sumberdaya yang dimiliki untuk menghasilkan kinerja yang maksimal dimana Profitabilitas merupakan kemampuan dalam menghasilkan laba (keuntungan) dalam periode tertentu. Saat ini, organisasi pelayanan kesehatan dihadapkan pada reformasi layanan kesehatan. Hal ini secara tidak langsung akan menggerus pendapatan, manajemen layanan kesehatan dikatakan bahwa dituntut dapat melakukan efektivitas pengelolaan atas semua sumberdaya yang dimiliki agar profitabilitas Rumah Sakit tidak turun (<https://mvpjogja.com/cara->

188

meningkatkan-profitabilitas-rs/read/2019/02/08). Pandemi Covid-19 mengubah banyak perilaku konsumen yang mengakibatkan berbagai macam bisnis menjadi anjlok, tak terkecuali rumah sakit. Seiring pandemi ini, masyarakat banyak yang enggan untuk berobat ke rumah sakit dan lebih memilih menggunakan aplikasi kesehatan berbasis telematik. Hal ini berpengaruh pada biaya pemasukan penerimaan dan operasional rumah sakit. Konsultan Brand Komersial Silih Agung Wasesa mengatakan, di saat seperti ini rumah sakit harus memiliki strategi yang tepat untuk tetap meningkatkan kembali brand dan mendapatkan kembali kepercayaan dari masyarakat. dalam hal ini pihak rumah sakit yaitu tim marketing dan tim finance harus bisa berkolaborasi menemukan cara yang tepat untuk mengembalikan dan meningkatkan brand rumah sakit (<https://money.kompas.com/read/2020/05/01>). Dari beberapa hal tersebut tentu sangat perlu dilakukan. Tentunya di masa pandemi ini orang-orang pasti takut untuk berobat ke rumah sakit. Oleh

sebab itu sudah saatnya pihak rumah sakit untuk mengubah atau menerapkan strategi yang baru akan hal itu.

2. METODE

Dalam pengumpulan bahan, data- data di dalam penelitian ini didapat dengan melakukan pengumpulan bahan-bahan tertulis yang diterbitkan oleh lembaga-lembaga yang menjadi bahan penelitian baik berupa jurnal-jurnal, artikel-artikel di berbagai website. Metode penelitian yang dilakukan berdasarkan studi literatur pada tinjauan pustaka beberapa jurnal penelitian ataupun terkait yang pernah dilakukan maka terbentuk pertanyaan yaitu apakah sebenarnya yang dimaksud apakah layanan kesehatan yang menguntungkan tersebut dan Bagaimana perannya terhadap peningkatan pendapatan rumah sakit. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder. Metode pengumpulan data adalah studi pustaka dari beberapa jurnal yang ada. Metode yang akan digunakan untuk pengkajian ini studi literatur. Data yang diperoleh dikompulsi, dianalisis, dan disimpulkan

sehingga mendapatkan kesimpulan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 HASIL

Pengaruh Pandemic Virus Corona terhadap jalannya operasional rumah sakit dari temuan informasi berbagai media Sejak pandemi virus corona melanda Indonesia, fenomena unik terjadi di banyak rumah sakit dan klinik kesehatan, termasuk di Kalimantan Barat. Di Kota Pontianak misalnya, sejumlah rumah sakit dan klinik swasta mengalami penurunan pasien. secara drastis. Bahkan ada rumah sakit yang kabarnya akan ditutup karena tak ada pasien yang berobat. Dari informasi yang beredar, di RS Antonius Pontianak misalnya, mengalami penurunan jumlah pasien mencapai lebih dari 50 persen. Dari sekitar 400 jumlah tempat tidur rumah sakit, hanya 100 saja yang ditempati. Bahkan kabarnya, sejumlah tenaga medis yang bekerja di rumah sakit tersebut kini hanya dibayar per hari karena omset pendapatan rumah sakit menurun. Kabar lain menyebut, rumah sakit swasta Pro Medika Pontianak juga gulung tikar karena tak ada pasien yang datang berobat. Bisnis pelayanan kesehatan tersebut katanya akan dirubah menjadi bisnis penginapan

seperti hotel. Selain itu, ada juga klinik bersalin yang terpaksa tidak beroperasi karena tidak memiliki Alat Pelindung Diri (APD) untuk para tenaga medisnya. Sepinya pasien yang berobat ke rumah sakit di satu sisi membuat sulit manajemen dan karyawan rumah sakit, namun di sisi lain hal ini merupakan tren positif dalam pencegahan menyebarnya pandemic Covid-19. Pasalnya, pemerintah memang mengimbau masyarakat untuk tidak ke rumah sakit. Para dokter dan tenaga kesehatan pun disarankan untuk melakukan pelayanan pengobatan umum jarak jauh atau secara online lewat telemedicine untuk menghindari dampak penularan Covid-19. RSUD Soedarso Sepi, Aktivitas rumah sakit kini kian menyepi. Yang biasanya halaman parkir dipadati kendaraan roda dua dan empat milik pasien yang akan berobat, kini hanya tersisa beberapa kendaraan saja. Selain karena kebijakan rumah sakit itu sendiri, kondisi ini juga dipengaruhi stigma masyarakat yang menganggap bahwa keberadaan rumah sakit merupakan satu di antara tempat yang paling massif penyebaran Covid-19. Masyarakat diihantui rasa takut untuk datang ke rumah sakit meskipun sebetulnya membutuhkan perawatan. Mereka lebih memilih membeli obat sendiri ke apotik

dengan pengetahuan gejala sakit yang ia rasa.

(<https://www.suarapemredkalbar.com/read/2020/05/14>)

Pandemi Covid-19 memberikan dampak bagi operasional rumah sakit. Bagi rumah sakit rujukan Covid-19, melonjaknya jumlah pasien yang dirawat di rumah sakit menjadikan arus kas terganggu. Sebab uang muka kerja rumah sakit tidak lagi mencukupi biaya operasional. Belum lagi ditambah persoalan dispute klaim dan belum ada kejelasan kapan berakhir masa pandemi Covid-19. Sebab uang muka kerja rumah sakit tidak lagi mencukupi biaya operasional. Belum lagi ditambah persoalan dispute klaim dan belum ada kejelasan kapan berakhir masa pandemi Covid-19. Direktur RSGM UGM Dr.drg. Julita Hendrartini, M.Kes.,AAK mengatakan pandemi Covid-19 juga berimbas pada rumah sakit non rujukan Covid-19 yang menyebabkan penurunan kunjungan pasien rawat jalan maupun rawat inap non Covid-19. Kondisi tersebut mengakibatkan penurunan tingkat okupansi. Pendapatan yang menurun berdampak pada arus kas rumah sakit. Arus kas yang terganggu menjadikan beban operasional rumah sakit meningkat. Apabila kondisi ini terus berlangsung rumah sakit akan

terancam kolaps dan pelayanan terhenti.(
<https://jogja.tribunnews.com/2020/06/27>)

Asosiasi Rumah Sakit Swasta Indonesia (ARSSI) menyatakan pandemi Covid-19 telah memengaruhi operasional sejumlah RS. Bahkan cash flow RS juga terganggu karena jumlah kunjungan pasien non-Covid-19 yang menurun drastis. Menurut Ketua Umum ARSSI, Susi Setiawaty penurunan rawat jalan yang terjadi saat ini mengkhawatirkan pengelola RS. Dengan adanya pandemi, rumah sakit swasta, terutama di red zone (zona merah), penurunan rawat jalan itu 50 sampai 60 persen kemudian rawat inap range-nya 40-60 persen tentunya ini berdampak kepada cashflow di rumah sakit. Perlu diketahui bahwa cost akan meningkat terutama pada APD dan lain-lain .P eningkatan ongkos operasional di RS swasta membuat para pengelola mengatur jadwal para tenaga kesehatan dengan ketat. Bahkan sejumlah RS memutar otak.

3.2. PEMBAHASAN

Melihat dari berbagai fenomena tersebut Rumah sakit perlu melakukan suatu inovasi baru dalam meningkatkan kembali pendapatan

agar kegiatan operasional dapat kembali berjalan lancar dengan melihat peluang terhadap layanan kesehatan yang menguntungkan ditengah pandemic corona saat ini dengan memanfaatkan peluang sebagai berikut :

1. Layanan Kesehatan yang menguntungkan

a. Pengertian layanan kesehatan

Pelayanan kesehatan adalah setiap upaya yang diselenggarakan sendiri atau secara bersama-sama dalam suatu organisasi untuk memelihara dan meningkatkan kesejahteraan, mencegah dan menyembuhkan penyakit serta memulihkan kesehatan perseorangan, keluarga, kelompok ataupun masyarakat. dapat dibedakan menjadi *medical services* (pelayanan kedokteran) dan *public health service* (pelayanan kesehatan masyarakat). Pelayanan kesehatan yang termasuk dalam kelompok pelayanan kedokteran (*medical services*) ditandai dengan cara pengorganisasian yang dapat bersifat sendiri (*solo practice*) atau secara bersama-sama dalam satu organisasi (*institution*), tujuan utamanya untuk menyembuhkan

penyakit dan memulihkan kesehatan, serta sasarannya terutama untuk perseorangan dan keluarga. Pelayanan kesehatan yang termasuk dalam kelompok pelayanan kesehatan masyarakat (*public health services*) ditandai dengan cara pengorganisasian yang umumnya secara bersama-sama dalam satu organisasi, tujuan utamanya untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan serta mencegah penyakit, serta sasarannya terutama untuk kelompok dan masyarakat. (Th. A. Radito : 2014). Pelayanan Kesehatan merupakan aktivitas yang dirasakan dari hubungan kegiatan pelayanan yang diberikan oleh penyelenggara pelayanan kesehatan yang mampu memenuhi harapan, keinginan, dan kebutuhan serta mampu memberikan kepuasan kepada masyarakat dalam hal hubungan dokter dengan Pasien (*Doctor-Patient*), Kenyamanan Pelayanan (*Aminities*), Penerimaan Pelayanan Kesehatan (*Acceptable*), dan Mutu Pelayanan Kesehatan (*Quality*). (Iskandar, soleh : 2016)

Dari uraian tersebut diatas dapat dikatakan bahwa pelayanan kesehatan merupakan suatu kegiatan

yang dilakukan dalam rangka meningkatkan kepuasan pelanggan dalam hal ini pasien terhadap proses penyembuhan suatu penyakit yang dilakukan oleh dokter terhadap pasiennya dengan memberikan kenyamanan dan hasil yang terbaik.

- b. Layanan Kesehatan inovasi yang bisa dilakukan Rumah Sakit di tengah situasi pandemic**
- 1. Pelayanan Telemedicine Antar Fasilitas Pelayanan kesehatan (untuk pengobatan dan pemeriksaan penunjang tetap pasien datang ke fasilitas kesehatan).**

Belakangan pemerintah mengeluarkan peraturan menteri kesehatan RI nomor 20 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Telemedicine Antar Fasilitas Pelayanan kesehatan. Telemedicine merupakan pemberian pelayanan kesehatan jarak jauh oleh profesional kesehatan dengan menggunakan teknologi informasi dan komunikasi. Di antaranya pertukaran informasi diagnosis, pengobatan, pencegahan penyakit dan cedera, penelitian dan evaluasi, dan pendidikan berkelanjutan penyedia layanan kesehatan untuk

kepentingan peningkatan kesehatan individu dan masyarakat.

Namun, tidak banyak masyarakat yang tahu dengan tata kerja pengobatan dan konsultasi kesehatan seperti ini. Pemahaman masyarakat tentang layanan kesehatan melalui layanan komunikasi hanya sebatas aplikasi yang sudah tersedia di google play store saat ini. (www.suarapemredkalbar.com/read/2020/05/14).

Berdasarkan Survei Markplus. Inc, menyatakan bahwa konsultasi kesehatan secara digital sangat diminati masyarakat terutama sejak adanya Covid-19. Sebelum adanya pandemi 31,8% responden mengunjungi rumah sakit minimal satu kali selama satu tahun. Sedangkan sejak adanya Covid-19 di Indonesia terlihat ketakutan yang cukup tinggi oleh masyarakat untuk

- 2.** mengunjungi institusi kesehatan. responden mengaku menjadi lebih sering berkonsultasi secara digital karena mudahnya konsultasi tanpa harus mengunjungi klinik ataupun rumah sakit. (<https://nasional.kontan.co.id/news/r>

ead/2020/06/30) **Mengidentifikasi layanan-layanan yang menguntungkan di rumah sakit**

Dalam Konsultan Brand Komersial Silih Agung Wasesa, ada beberapa hal yang bisa dilakukan. Pertama pihak rumah sakit harus memfilter layanan mana yang memiliki prospek yang lebih menguntungkan dan mana yang tidak. Jika ada layanan yang memiliki prospek yang lebih menjanjikan dan menguntungkan serta tepat di keadaan seperti ini perlu untuk dipertahankan dan dikembangkan, begitupun dengan layanan yang tidak memiliki prospek yang menjanjikan bisa untuk dihentikan. Sebagai contoh untuk layanan apoteker Sudah saatnya rumah sakit untuk menggenjot dan mendorong fasilitas yang diberikan oleh apoteker dengan menjual produk-produk minuman herbal yang banyak diincar masyarakat saat ini. Kedua memiliki sarana promosi yang kreatif. Tim rumah sakit harus mengeluarkan semua kreatifitas yang ada, bahkan dapat juga memanfaatkan media sosial yang sedang hits yang digunakan masyarakat. Misalnya seperti

TikTok, Jangan hanya cuma sekedar informasi di poster atau himbauan saja. Bisa menggunakan TikTok yang isinya tentang edukasi cara mencuci tangan yang baik dan benar atau sejenisnya bahkan juga bisa mempromosikan produk jamu yang telah dibuat. Ketiga adalah mengumpulkan semua kontak dan informasi pasien yang loyal kepada rumah sakit dan sering datang berkunjung. Bila perlu mencari pasien yang memiliki banyak followers di media sosialnya. Lalu salah satu dokter yang terbaik di rumah sakit melakukan panggilan personal ke pasien tersebut untuk menjelaskan terkait layanan dan prosedur yang sudah diterapkan rumah sakit tersebut selama masa pandemi. Dengan harapan, si pasien yang memiliki followers tersebut bisa menceritakan pengalaman dia bagaimana pelayanan rumah sakit tersebut saat ia kunjungi dan protokol seperti apa yang dilakukan. Tapi perlu diingat rumah sakit tersebut memang harus benar-benar sudah memiliki prosedur atau protokol khusus untuk menangani penyebaran Covid-19 di rumah sakit. Tentunya dengan cara seperti ini diharapkan dapat meningkatkan

dan mendapatkan branding rumah sakit kembali sehingga masyarakat kembali percaya untuk berobat ke rumah sakit. (<https://money.kompas.com/read/2020/05/01>).

2. Peranan Layanan Kesehatan yang menguntungkan terhadap peningkatan pendapatan Rumah Sakit

Dalam pasal 10 UU No.23 tahun 1992 tentang kesehatan, dinyatakan bahwa : “Untuk mewujudkan derajat kesehatan yang optimal bagi masyarakat, diselenggarakan upaya kesehatan dengan pendekatan pemeliharaan, peningkatan kesehatan (promotif), pencegahan penyakit (preventif), penyembuhan penyakit (kuratif), dan pemulihan kesehatan (rehabilitatif) yang diselenggarakan secara menyeluruh, terpadu dan berkesinambungan.” Jadi, rumah sakit sebagai suatu institusi pelayanan kesehatan juga melakukan upaya kesehatan dengan pendekatan pemeliharaan, promotif, preventif, kuratif dan rehabilitatif. Tugas rumah sakit dalam memberikan pelayanan medik dan penunjang medik tidak dapat dibatasi hanya terutama untuk aspek

kuratif dan rehabilitatif saja. Dalam rumah sakit, unit yang menghasilkan pelayanan adalah instalasi. Sebagai unit penghasil pelayanan, maka instalasi rumah sakit merupakan ujung tombak produksi dan operasional rumah sakit. (Anna Marina : 2008). Ditengah situasi pandemic covid-19 saat ini, dengan adanya inovasi dalam layanan kesehatan yang diberikan tentunya akan memberikan dampak yang positif terhadap perkembangan pendapatan sehingga akan meningkatkan kinerja operasional yang dapat berjalan seperti biasanya terutama pada pergerakan cash flow nya. Dengan adanya fase tatanan kenormalan baru penataan ulang.

pelayanann di rumah sakit juga sangat perlu disesuaikan dengan kondisi kenormalan baru. Bisa dikatakan bahwa masyarakat akan mau berkunjung ke Rumah Sakit bila ada protocol kesehatan yang diterapkan dirumah sakit sehingga tingkat kekhawatiran masyarakat akan berkurang. Dengan demikian secara tidak langsung juga akan mendongkrak terhadap pendapatan yang diperoleh. Layanan Kesehatan yang menguntungkan terhadap

peningkatan pendapatan tentunya tidak lepas dari penyusunan strategi yang tepat untuk memulihkan kondisi rumah sakit. Strategi branding mulai dari identifikasi layanan-layanan yang menguntungkan di rumah sakit, layanan apotik, mendorong sarana promosi kreatif dengan medsos, serta menghubungi pasien yang sering berkunjung ke rumah sakit. Berikutnya, strategi yang bisa disusun adalah terkait keuangan dengan menjadwalkan ulang pembayaran pihak ke tiga, menghitung ulang unit pembiayaan rumah sakit yang menyebabkan peningkatan beban operasional. Terkait hal demikian tentunya dalam pembiayaan rumah sakit di era new normal pemerintah harus fokus menetapkan rumah sakit rujukan Covid dan refocusing efisiensi anggaran di masing-masing rumah sakit

3. KESIMPULAN

Dengan adanya hal ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pemangku kepentingan terutama Rumah Sakit Swasta yang mengalami penurunan pada pendapatannya sehingga ada

gambaran inovasi yang bisa dilakukan agar bisa meningkatkan kembali pergerakan aliran kas nya. Dimana alternative layanan kesehatan yang menguntungkan dapat diterapkan sebagai langkah peningkatan pendapatan ditengah pandemic covid-19 ini. Dalam hal ini juga tak lupa kita ucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, yang telah memberikan kesehatan kepada kita serta kepada dokter, tenaga medis sebagai garda depan dalam penanganan covid-19 ini serta gugus tugas dan relawan serta masyarakat yang turut bersama membantu dalam memutus mata rantai covid-19 ini, semoga hal ini dapat cepat berlalu dan tingkat perekonomian kita dapat kembali normal seperti biasa.

4. DAFTAR PUSTAKA

Arlina, (2016). “*Analisis Biaya Klinik Pratama*”, Di Akses dari <http://arlina.staff.umy.ac.id/2016/09/21/analisis-biaya-klinik-pratama>. Pada tanggal 21 September 2016.

Budhi, Prijono. (2008). “*Ekonomi Kesehatan.-cet.2*”. Rineka Cipta: Jakarta.

Catriana, Elsa, (2020). “*Strategi*

- Meningkatkan Branding Rumah Sakit Saat pandemic Covid-19*”, Di Akses dari <https://money.kompas.com/read/2020/05/01/194000326/3-strategi-meningkatkan-branding-rumah-sakit-saat-pandemi-covid-19>. Pada tanggal 01 May 2020.
- Iskandar, Soleh. (2016). “*Pelayanan Kesehatan Dalam Meningkatkan Kepuasan Masyarakat Di Rumah Sakit Panlima Sebaya Kabupaten Paser*”. *eJournal Ilmu Pemerintahan*, 4(2):777-788.
- Kiwi, (2020). “*Rumah sakit Terancam Gulung Tikar*”. Di Akses dari https://www.suarapemredkalbar.com/read/ponticity/13052020/rumah-sakit-terancam-gulung-tikar?per_page=2. Pada tanggal 14 May 2020.
- Marina, Anna. (2008). “*Analisis Kebijakan Ekonomi Publik Tentang Pelayanan Kesehatan Masyarakat Miskin Di Rumah Sakit Milik Pemerintah*”. Faculty of Economic Muhammadiyah Surabaya : 1693-9352.
- Pawestri, Noristera. (2020). “*Pandemi covid-19 Pendapatan rumah sakit turun*”. Di akses dari <https://jogja.tribunnews.com/2020/06/27/pandemi-covid-19-pendapatan-rumah-sakitturun?page=3> Pada tanggal 27 Juni 2020.
- Radito, Th. A. (2014). “*Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Fasilitas Kesehatan Terhadap Kepuasan Pasien Puskesmas*”. *Jurnal Ilmu Manajemen: Vol 11:2*.
- Soenaryo, Handoyo. (2020). “*Survey Markplus Masyarakat Enggan Mengunjungi Rumah Sakit sejak Covid-19*”. Di akses dari <https://nasional.kontan.co.id/news/survei-markplus-masyarakat-enggan-mengunjungi-rumah-sakit-sejak-covid-19>. Pada tanggal 30 Juni 2020.
- Subakti, AH, (2020). “*Arus Kas RS Swasta berantakan gegara*”

pandemic covid-19, CNBC Indonesia". Di Akses dari <https://www.cnbcindonesia.com/news/20200518183459-4-159356/duh-arus-kas-rs-swasta-berantakan-gegara-pandemi-covid-19>. Pada tanggal 18 May 2020.