

**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENDAPATAN
DI RUMAH SAKIT ALMAH KABUPATEN BANGKA**

TESIS

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata 2 pada
Program Studi Manajemen Rumahsakit**



**Oleh :
SITI NURJANAH
20111030015**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN RUMAHSAKIT
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2013**

TESIS

**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENDAPATAN
DI RUMAH SAKIT ALMAH KABUPATEN BANGKA**

Diajukan Oleh:
Siti Nurjanah
20111030015

Telah Disetujui Oleh:

Pembimbing,



DR. Susanto, M.S.

Tanggal

TESIS

PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENDAPATAN
DI RUMAH SAKIT ALMAH KABUPATEN BANGKA

Diajukan Oleh:
Siti Nurjanah
20111030015

Tesis ini telah dipertahankan dan disahkan di depan
Dewan Penguji Program Studi Manajemen Rumah Sakit
Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
tanggal 24 September 2013

Yang terdiri dari:

DR. Elsy Maria Rosa, SKM., M.Kep.
Ketua Tim Penguji

DR. Susanto, M.S.
Anggota Tim Penguji

Dra. Hasnah Rimiati, M.Si.
Anggota Tim Penguji

Mengetahui,
Ketua Program Studi Manajemen Rumah Sakit
Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta




Santosa, Sp.A., M.Kes

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis ini bukan merupakan hasil plagiat karya orang lain, melainkan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diterbitkan oleh pihak manapun. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari ada yang mengklaim bahwa karya ini adalah milik orang lain dan dibenarkan secara hukum, maka saya bersedia dituntut berdasarkan hukum yang berlaku di Indonesia.

Yogyakarta, Oktober 2013

Yang Membuat Pernyataan

SITI NURJANAH
20111030015

MOTTO

*Kegagalan, keberhasilan yang tertunda maju terus pantang mundur
disertai dengan berdoa, berjuang pasti akan tercapai jua apa yang
menjadi harapan. Amin*

(Penulis)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Ba'da Salam, Puji Syukur Alhamdulillah kami ucapkan kehadiran Allah SWT, atas berkat dan rahmat-Nya akhirnya tesis yang berjudul "Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Pendapatan di Rumah Sakit Almah Kabupaten Bangka Belitung" terselesaikan. Sholawat dan salam semoga dilimpahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW sebagai rahmat bagi sekalian alam dan sebagai suri teladan yang baik.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang berperan dalam penyusunan proposal ini, khususnya kepada :

1. Prof. Dr. Bambang Cipto, MA., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah memberikan ijin penelitian.
2. dr. Erwin Santosa, Sp.A., M.Kes, selaku Kaprodi MMR UMY yang telah memberikan penelitian.
3. DR.Susanto,MS selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dengan penuh kesabaran dalam penyusunan tesis ini.
4. Suami dan anak-anakku yang telah memberikan semangat dan dukungan agar tesis ini selesai tepat waktu.
5. Teman-teman Program Studi Magister Manajemen Rumah sakit angkatan 6B Eksekutif yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan tesis ini.
6. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan tesis ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Kami sadar, dalam penyusunan tesis ini, terdapat berbagai macam kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang konstruktif dari semua pihak sangat kami harapkan guna kesempurnaan tesis kami.

Semoga Allah SWT memberikan dan melimpahkan rahmat dan karunia-Nya atas segala bantuan yang telah diberikan pada penulis sehingga mampu menyelesaikan tesis ini.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Yogyakarta, April 2013

Penyusun

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAM PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
MOTTO.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
INTISARI.....	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian.....	11
E. Keaslian Penelitian.....	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15
A. Telaah Pustaka.....	15
B. Penelitian Terdahulu.....	34
C. Landasan Teori	37
D. Kerangka Teori.....	39
E. Kerangka Konsep	40
F. Hipotesis Penelitian.....	40
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Jenis Penelitian.....	41
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	41
C. Pendekatan Pengumpulan Data.....	41

D. Definisi Konseptual	42
E. Metode Analisis Data	43
F. Etika Penelitian.....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	51
A. Gambaran Umum RS Almah	51
B. Hasil Penelitian.....	52
C. Pembahasan	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	64
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran.....	65
C. Keterbatasan	63
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Data pendapatan rumah sakit RS. Almah Kabupaten Bangka 2007-2011	8
Tabel 4.1	Biaya promosi RS Almah Tahun 2009-2011	54
Tabel 4.2	Pemasukan RS Almah dalam Milyaran Tahun 2009-2011	55
Tabel 4.3	Rangkuman Koefisien Determinasi (R^2) bauran promosi Terhadap pendapatan RS Almah.....	55
Tabel 4.4	Rangkuman uji <i>t-tes</i> Pengaruh bauran promosi terhadap pendapatan RS Almah.....	56
Tabel 4.5	Rangkuman uji <i>anova</i> Pengaruh bauran promosi terhadap pendapatan RS Almah.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 *Time Schedule*
- Lampiran 2 Data Pemasukan/Pendapatan RS Almah Bangka Periode Tahun 2009-2011 (dalam bulan)
- Lampiran 3 Biaya Promosi RS Almah Bangka Periode Tahun 2009-2011 (dalam bulan)
- Lampiran 4 Struktur Organisasi
- Lampiran 5 Surat Tidak Keberatan dari RS Almah untuk Ijin Penelitian

**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENDAPATAN RUMAH
SAKIT DI RUMAH SAKIT ALMAH KABUPATEN
BANGKA BELITUNG**

Siti Nurjanah

INTISARI

Latar belakang: Strategi pemasaran yang tepat sangat penting bagi rumah sakit dalam mencapai tujuan memenangkan persaingan usaha kesehatan. Pengembangan strategi pemasaran yang dilakukan rumah sakit tidak terlepas dari upaya meningkatkan profitabilitas atau pertumbuhan usaha. Ukuran profitabilitas rumah sakit dapat dilihat dari pendapatan rumah sakit dari tahun ke tahun. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh bauran promosi terhadap pendapatan rumah sakit di RS. Almah Kabupaten Bangka.

Metode: Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan rancangan *Cross-Sectional*. Analisis data menggunakan *Analisis Multiple Regression*

Hasil dan pembahasan: Hasil *regression* untuk antar variabel bebas bauran promosi pada penelitian ini menunjukkan bahwa nilai p untuk iklan lebih besar dari 0,05 ($0,101 > 0,05$) sehingga iklan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap perubahan pendapatan RS, untuk penjualan personal nilai p lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) sehingga penjualan personal berpengaruh secara signifikan terhadap perubahan pendapatan RS, untuk promosi penjualan nilai p lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) sehingga promosi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap perubahan pendapatan RS, untuk publisitas nilai p lebih kecil dari 0,05 ($0,00 < 0,05$) sehingga publisitas berpengaruh secara signifikan terhadap perubahan pendapatan RS.

Kesimpulan: Variabel yang berpengaruh terhadap perubahan pendapatan RS adalah variabel penjualan personal (X2) dengan nilai p value (0,000), variabel promosi penjualan (X3) dengan nilai p value (0,000), variabel publisitas (X4) dengan nilai p value (0,000) sedangkan variabel yang tidak berpengaruh terhadap perubahan pendapatan RS adalah variabel iklan (X1) dengan nilai p value (0,101).

Kata Kunci : Bauran promosi, pendapatan rumah sakit

EFFECT OF PROMOTION MIX OF INCOME IN HOSPITAL DISTRICT HOSPITAL ALMAH BANGKA BELITUNG

Siti Nurjanah

ABSTRACT

Background: Appropriate marketing strategy is very important for the hospital to achieve the goal of winning health business competition. Development of marketing strategies that do not hospitals regardless of efforts to improve profitability or growth of the business. Measure of hospital profitability can be seen from hospital revenues from year to year, this study aimed to analyze the influence of the promotion mix of income hospitals in RS. Almah Bangka.

Methods: The study was a quantitative cross-sectional design. Analyses using Multiple Regression.

Results and discussion: The results of regression for promotion mix between independent variables in this study showed that the value of p for advertising more than 0.05 ($0.101 > 0.05$) so that the ads not significantly affect the income changes in RS, for personal sales value of p less than 0.05 ($0.000 < 0.05$) so that personal selling significantly influence changes in hospital income, for sales promotion p-value less than 0.05 ($0.000 < 0.05$) so that the sales-promotion significantly influence changes income of hospital, for the publicity value of p large than 0.05 ($0.349 > 0.05$) so that the publicity significantly affect income changes of hospital.

Conclusion: The variables that influence the change in sales personal income is hospital (p-value $0.000 < 0.05$), sales promotion (p-value $0.000 < 0.05$), publicity (p-value $0.000 < 0.05$), that did not affect the change in income of advertising (p-value $0,101 > 0.005$).

Keywords: Promotion mix, income hospital