

TARGET (ADN) PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

CONTOH SKRIPSI

kk  
A no. 103  
Pen  
a

**PENGGUNAAN TARGET COSTING UNTUK  
MENINGKATKAN EFISIENSI PELAYANAN INSTALASI  
RAWAT JALAN PADA PT. RS. PELABUHAN SURABAYA**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Akuntansi**



**DIAJUKAN OLEH:**

**AFIFAH ARIYANI**

**No. Pokok : 049821954 - E**

**KEPADA :**

**FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM S-1 EXTENTION AKUNTANSI  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA**

**2003**

SKRIPSI



**PENGGUNAAN TARGET COSTING UNTUK  
MENINGKATKAN EFISIENSI PELAYANAN INSTALASI  
RAWAT JALAN PADA PT. RS. PELABUHAN SURABAYA**

**DIAJUKAN OLEH:**

**AFIFAH ARIYANI**

**No. Pokok : 049821954 - E**

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :**

**DOSEN PEMBIMBING**

A handwritten signature in black ink, consisting of a series of loops and a final vertical stroke.

**Drs. MOH. NASIH, M.T., Ak**

**TANGGAL : 21-7-2021**

**KETUA PROGRAM STUDI**

A handwritten signature in black ink, featuring a large, stylized initial 'M' followed by several loops.

**Drs. MOH. SUYUNUS MAFIS., Ak**

**TANGGAL :**

## Abstraksi

Dalam era globalisasi ini, sebagaimana diketahui persaingan bisnis semakin ketat dan banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk bisa menjadi yang terbaik/unggul dari para pesaingnya. Hal ini bisa terjadi baik pada perusahaan manufaktur maupun jasa. Begitu juga dengan bisnis di bidang kesehatan yaitu rumah sakit.

Rumah Sakit saat ini tidak hanya merupakan organisasi yang hanya bersifat sosial, karena rumah sakit saat ini juga dituntut untuk memberikan pelayanan yang bermutu dan profesional. Untuk menuju pelayanan yang bermutu ini manajemen rumah sakit harus bisa mengelola perusahaannya secara profesional juga.

Konsumen saat ini sangat selektif dalam memilih produk yang diinginkan . Pada umumnya konsumen menginginkan produk yang relatif murah dengan kualitas yang relatif bagus atau memuaskan. Dalam usahanya untuk menghadapi sifat konsumen seperti ini manajemen perusahaan harus berusaha untuk menurunkan biaya dan meningkatkan efisiensi, agar produk yang dihasilkan mampu menarik pelanggan. Dalam upayanya untuk meraih pasar perusahaan menerapkan target costing sebagai dasar penentuan tarif kompetitif dan meningkatkan efisiensi pelayanan pada instalasi rawat jalan.

Setelah perusahaan mempunyai target costing, perusahaan dapat merancang produknya sedemikian rupa sehingga mampu bersaing dengan rumah sakit pesaing, perusahaan juga dapat menentukan cost reduction dengan membandingkan target costing dengan harga pokok produk yang telah dihitung dengan metode ABC.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif yang menekankan pada survey, yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengadakan peninjauan pada obyek penelitian guna mendapatkan gambaran secara sistematis, actual dan akurat mengenai fakta permasalahan di obyek penelitian sesuai dengan bidang masalah yang diteliti untuk membuat perbandingan dan evaluasi dengan teori yang digunakan. Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yaitu data dalam bentuk keterangan atau uraian-uraian yang diperoleh dari hasil wawancara dengan sumber pertama di obyek penelitian mengenai gambaran umum perusahaan dan bidang masalah yang diteliti.

Salah satu tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran mengenai penerapan target costing dalam menentukan tarif kompetitif dan mengetahui besarnya cost reduction pada pelayanan instalasi rawat jalan PT. Rumah Sakit Pelabuhan Surabaya. Kesimpulan dari penelitian ini adalah dengan diterapkannya Target Costing, PT. Rumah Sakit Pelabuhan Surabaya dapat meningkatkan penjualan, terpenuhinya kepuasan konsumen, besarnya biaya yang bisa direduksi dan meningkatkan efisiensi .