

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Klinik

Klinik merupakan salah satu bentuk perusahaan jasa yang memberikan jasa pelayanan kesehatan. Perusahaan jasa itu sendiri adalah perusahaan yang kegiatan utamanya memberikan pelayanan atau menjual jasa dengan tujuan mencari laba (Ahman dan Indriani, 2007). Dengan kata lain, perusahaan jasa menjual “barang” tidak berwujud. Sedangkan klinik, menurut Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 028/MENKES/PER/I/2011 Tentang Klinik, klinik adalah fasilitas pelayanan kesehatan perorangan yang menyediakan pelayanan medis dasar dan/atau spesialis, diselenggarakan oleh lebih dari satu jenis tenaga kesehatan dan dipimpin oleh seorang tenaga medis. Tenaga medis yang dimaksud adalah dokter, dokter spesialis, dokter gigi atau dokter gigi spesialis. Sedangkan tenaga kesehatan adalah setiap orang yang mengabdikan diri dalam bidang kesehatan serta memiliki pengetahuan dan/atau keterampilan melalui pendidikan di bidang kesehatan yang untuk jenis tertentu memerlukan kewenangan untuk melakukan upaya kesehatan.

Berdasarkan jenis pelayanannya, klinik dibagi menjadi Klinik Pratama dan Klinik Utama. Klinik Pratama merupakan klinik yang menyelenggarakan pelayanan medik dasar. Sedangkan Klinik Utama merupakan klinik yang menyelenggarakan pelayanan medik spesialis atau pelayanan medik dasar dan spesialis. Kedua jenis klinik tersebut dapat mengkhususkan pelayanan pada

satu bidang tertentu berdasarkan disiplin ilmu , golongan umur, organ atau jenis penyakit tertentu.

Klinik dapat diselenggarakan oleh pemerintah, pemerintah daerah atau masyarakat. Dalam penyelenggaraannya sesuai dengan Keputusan Menteri Kesehatan, pelayanan kesehatan klinik bersifat promotif, preventif, kuratif dan rehabilitatif. Pelayanan kesehatan yang dimaksud sebelumnya dilaksanakan dalam bentuk rawat jalan, *one day care*, rawat inap dan/atau *home care*. Klinik yang menyelenggarakan pelayanan kesehatan 24 jam harus menyediakan dokter serta tenaga kesehatan lain sesuai kebutuhan yang setiap saat berada di tempat.

2.2 Penjualan

Menurut Suryananta (2008), penjualan mempunyai pengertian secara umum yaitu proses dimana terjadi perubahan suatu produk berupa barang atau jasa dari suatu perusahaan menjadi kas. Penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju.

Penjualan juga memiliki fungsi sebagai sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-ongkos dengan harapan bisa member laba. Jika barang-barang tersebut diproduksi atau dibeli untuk dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin agar barang atau jasa tersebut dapat terjual. Oleh karena itu, perlu adanya berbagai macam cara untuk memajukan penjualan, seperti periklanan, peragaan dan lain sebagainya.

Menurut jenis bendanya, penjualan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu penjualan barang dan penjualan jasa. Jasa adalah sesuatu yang diproduksi dan dikonsumsi secara simultan (Prasetya dan Lukiastruti, 2009). Jadi, jasa tidak

pernah ada dan hasilnya dapat dilihat setelah terjadi. Jasa tidak dapat diproduksi di satu tempat dan dikirim ke tempat lain seperti barang, juga tidak dapat disimpan. Jasa lebih dari sekedar hasil sesuatu yang tak terhalang, dan jasa merupakan interaksi sosial antara produsen dan konsumen.

Yunarto (2006) menyebutkan bahwa penjualan jasa lebih sederhana dibandingkan penjualan barang karena tidak adanya proses pengambilan barang, pengeluaran barang, dan pengiriman barang. Contoh dari penjualan jasa adalah klinik yang menjual jasa pelayanan kesehatan, jasa konsultan, auditor, tukang reparasi, perbaikan rumah, rental mobil, dan lain-lain. Penjualan jasa pada umumnya tidak melibatkan barang, namun sangat memungkinkan jika penjualan jasa juga mencakup penjualan barang. Sebagai contoh, pemeriksaan dokter di klinik atau di rumah sakit yang memberikan resep obat untuk ditebus di apotek klinik atau rumah sakit tersebut.

Menurut cara pembayarannya, penjualan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai adalah transaksi penjualan yang pelunasannya dilakukan pada saat transaksi terjadi, sedangkan penjualan kredit adalah transaksi penjualan yang pelunasannya dilakukan tidak pada saat transaksi terjadi, melainkan beberapa waktu kemudian dan atau dengan frekuensi sesuai dengan perjanjian atau aturan perusahaan tersebut (Suryananta, 2008). Biasanya pada cara kedua ini, konsumen memberikan uang muka terlebih dahulu.

2.3 Pendapatan

Menurut Zaki Baridwan dalam buku *Intermediate Accounting* (1997), pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau

pelunasan utang (atau kombinasi dari keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama suatu badan usaha. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Selain itu, pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi, dan perlu diingat lagi adalah bahwa pendapatan merupakan darah kehidupan suatu perusahaan. Tanpa pendapatan tidak ada laba, tanpa laba maka tidak akan ada perusahaan. Hal ini tentu saja tidak mungkin terlepas dari pengaruh pendapatan dari hasil operasi perusahaan.

Suwardjono (2005) mengatakan bahwa pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktifitas utama perusahaan. Sedangkan pendapatan non operasi adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama perusahaan.

Selanjutnya, Suwardjono (2005) juga mengungkapkan ada tiga konsep yang sangat berhubungan dengan proses pendapatan, yaitu pembentukan pendapatan, realisasi pendapatan dan pengakuan pendapatan:

a. **Pembentukan Pendapatan**

Pembentukan pendapatan adalah suatu konsep yang berkaitan dengan masalah kapan dan bagaimana sesungguhnya pendapatan itu timbul atau menjadi ada. Konsep pembentukan pendapatan menyatakan bahwa

pendapatan terbentuk, terhimpun, atau terhak bersamaan dengan dan melekat pada seluruh atau totalitas proses berlangsungnya operasi perusahaan dan bukan sebagai hasil transaksi tertentu. Dengan kata lain, sebelum penjualan terjadi, pendapatan dianggap sudah terbentuk seiring dengan berjalannya operasi perusahaan. Operasi perusahaan meliputi kegiatan produksi, penjualan, dan pengumpul piutang.

b. Proses Realisasi Pendapatan

Dengan konsep realisasi, pendapatan baru dapat dikatakan terjadi atau terbentuk pada saat terjadi kesepakatan atau kontrak dengan pihak independen (pembeli) untuk membayar produk baik produk telah selesai dan diserahkan atau maupun belum dibuat sama sekali. Dengan kata lain, pendapatan terbentuk pada saat produk selesai dikerjakan dan terjual langsung atau pada saat terjual atas dasar kontrak penjualan (barang mungkin belum jadi atau belum diserahkan).

Konsep realisasi atau pendekatan transaksi lebih menekankan kejadian yang dapat menandai pengakuan pendapatan, yaitu:

1. Kepastian perubahan produk menjadi potensi jasa lain melalui proses penjualan yang sah atau semacamnya (misalnya kontrak penjualan)
2. Penguatan atau validasi transaksi penjualan tersebut dengan diperolehnya aset lancar (kas, setara kas, piutang)

c. Pengakuan Pendapatan

Pengakuan adalah pencatatan jumlah rupiah secara resmi ke dalam sistem akuntansi sehingga jumlah tersebut terefleksi dalam *statement* keuangan. Pendapatan baru dapat diakui setelah suatu produk selesai diproduksi dan

penjualan benar-benar telah terjadi yang dapat ditandai dengan penyerahan barang. Dengan kata lain, pendapatan belum dapat dinyatakan ada dan diakui sebelum terjadinya penjualan yang nyata.

2.4 Testing

Menurut Standar ANSI/IEEE 1059 (Romeo, 2003), testing adalah proses menganalisa suatu entitas *software* untuk mendeteksi perbedaan antara kondisi yang ada dengan kondisi yang diinginkan (*defects/errors/bugs*) dan mengevaluasi fitur-fitur dari entitas *software*. Sedangkan pengertian *testing* yang dihubungkan dengan proses verifikasi dan validasi *software* adalah proses mengoperasikan *software* dalam suatu kondisi yang dikendalikan untuk:

1. Verifikasi apakah telah berlaku sebagaimana telah ditetapkan menurut spesifikasi.
2. Mendeteksi error.
3. Validasi apakah spesifikasi yang telah ditetapkan sudah memenuhi keinginan atau kebutuhan dari pengguna yang sebenarnya.

Verifikasi adalah pengecekan atau pengetesan entitas-entitas, termasuk *software*, untuk pemenuhan dan konsistensi dengan melakukan evaluasi hasil terhadap kebutuhan yang telah ditetapkan. Validasi melihat kebenaran sistem, apakah proses yang telah ditulis dalam spesifikasi adalah apa yang sebenarnya diinginkan atau dibutuhkan oleh pengguna.

Menurut Romeo (2003), *test case* merupakan suatu tes yang dilakukan berdasarkan pada suatu inisialisasi, masukkan, kondisi ataupun hasil yang telah ditentukan sebelumnya. Adapun kegunaan dari *test case* ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk melakukan *testing* yang kesesuaian suatu komponen terhadap spesifikasi
2. Untuk melakukan *testing* kesesuaian suatu komponen terhadap desain.

Hal yang perlu diingat bahwa *testing* tidak dapat membuktikan kebenaran semua kemungkinan eksekusi dari suatu program. Namun dapat didekatu dengan melakukan perencanaan dan desain *test case* yang baik, sehingga dapat memberikan jaminan efektifitas dari *software* sampai pada tingkat tertentu sesuai dengan yang diharapkan.

Adapun beberapa metode *testing* yang diungkapkan oleh Romeo (2003), yaitu:

1. White Box Testing

White Box Testing, disebut juga *Glass Box Testing* atau *Clear Box Testing*, adalah suatu metode desain *test case* yang menggunakan struktur kendari dari desain procedural. Metode ini dapat menjamin beberapa hal berikut, yaitu:

- a. Semua jalur yang terpisah dapat dites setidaknya sekali.
- b. Semua logika keputusan dapat dites dengan jalur yang salah atau dengan jalur yang benar.
- c. Semua perulangan dapat dites batasannya dan ikatan operasionalnya.
- d. Semua struktur internal data dapat dites untuk memastikan validitasnya.

Adapun kelebihan metode ini adalah sebagai berikut:

- a. Kesalahan logika dan asumsi yang tidak benar dapat dites.
- b. Metode ini dapat menemukan kemungkinan eksekusi dari jalur logika yang tidak benar.
- c. Metode ini dapat menemukan kesalahan penulisan logika yang acak.

2. Black Box Testing

Black Box Testing dilakukan tanpa pengetahuan detail struktur internal dari sistem atau komponen yang dites. Metode ini menggunakan sekumpulan kondisi masukan yang dapat secara penuh memeriksa keseluruhan kebutuhan fungsional pada suatu program. Tes dirancang untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:

- a. Bagaimana validasi fungsi yang akan dites?
- b. Bagaimana tingkah laku dan kinerja sistem yang dites?
- c. Kategori masukan apa saja yang bagus untuk digunakan dalam *test case*?
- d. Apakah sebagian sistem sensitive terhadap nilai masukan tertentu?
- e. Bagaimana batasan suatu kategori masukan ditetapkan?
- f. Sistem mempunyai toleransi jenjang dan volume data apa saja?
- g. Apa saja akibat dari kombinasi data tertentu yang akan terjadi pada operasi sistem?

3. Comparison Testing

Comparison Testing atau *back-to-back testing* biasa digunakan pada beberapa aplikasi yang mempunyai kebutuhan terhadap reliabilitas yang amat penting/krisis, seperti sistem rem pada mobil atau sistem navigasi pesawat terbang. Metode ini tidak mencari kesalahan berdasarkan spesifikasi. Asumsi yang digunakan adalah spesifikasi yang benar, karena bila terjadi kesalahan pada spesifikasi maka metode ini menjadi tidak efektif atau gagal dalam melakukan identifikasi *error*.

4. Test Factor Analysis

Metode ini merupakan suatu proses identifikasi factor-faktor tes dan pilihan, kemudian dengan menggunakan kesamaan dan variasinya untuk menentukan kombinasi pilihan dari faktor yang akan dites. Faktor-faktor tes ini adalah variabel atau kondisi yang relevan terhadap sistem yang dites, dan dapat bervariasi selama proses *testing*.

5. Risk Based Testing

Metode ini merupakan metode untuk menentukan prioritas dalam mendesain *test case*.

6. Syntax Testing

Metode ini menggunakan model sintaksis masukan sistem yang didesain secara formal, yang merupakan suatu cara penggunaan dan penggabungan kata-kata membentuk suatu frasa. Metode ini sangat berguna untuk sistem yang menggunakan baris-baris perintah untuk pengaksesannya.

7. Alpha dan Beta Testing

Alpha Test dilakukan pada lingkungan pengembang. Perangkat lunak digunakan dalam lingkungan pengguna yang dipandang dari sisi pengembang. *Beta Test* dilakukan pada satu atau lebih lingkungan pelanggan oleh pengguna perangkat lunak. *Beta Test* adalah penerapan perangkat lunak pada lingkungan nyata yang tidak dapat dikendalikan oleh pengembang, dimana pemakai menyimpan semua masalah yang terjadi selama uji coba dan melaporkannya pada pengembang dalam kurun waktu tertentu.