



**MODUL**  
**Ekonomi Kesehatan**  
**(KMS122)**

**Materi 8**  
**Supply Pelayanan Kesehatan**

**Disusun Oleh**  
**Anggun Nabila**

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL**  
**2020**

# Aplikasi Ilmu Ekonomi di Kesehatan

## A. Pendahuluan

Mengapa belajar ilmu ekonomi? Hal ini sering dipertanyakan dan dilontarkan. Manfaat dari belajar ilmu ekonomi (*case & fair*, 1996) yaitu:

- Memperbaiki cara berpikir yang membantu dalam pengambilan keputusan
- Membantu memahami masyarakat
- Membantu memahami masalah-masalah internasional (global)
- Bermanfaat dalam masyarakat demokrasi

Cita-cita terbentuknya masyarakat demokrasi bukan monopoli kaum politisi saja. Demokratisasi sangat penting dalam rangka memperbaiki proses alokasi sumber daya, karena lebih mencerminkan aspirasi masyarakat. Tidak mengherankan bila di masyarakat maju, para calon pemimpin yang akan dipilih harus mampu menjabarkan program-program ekonomi mereka.

Sebagai makhluk social, manusia tidak dapat hidup tanpa orang lain. Manusia tidak pernah berhenti berinteraksi. Menurut ilmu ekonomi interaksi manusia terjadi lewat pertukaran atau pasar. Melalui pertukaran, manusia dapat mengatasi kelangkaan.

*"Health is not everything, everything is nothing without health."* Kesehatan memang bukan segala-segalanya, namun tanpa kesehatan, segala sesuatu menjadi tidak ada artinya. Ilmu ekonomi yang diibaratkan sebagai alat dapur yaitu pisau yang bisa digunakan untuk pelbagai keperluan. Kebutuhan manusia yang tidak terbatas namun tidak untuk sumber daya. Keterbatasan dalam sumber daya membuat manusia atau sebagai pelaku ekonomi harus membuat keputusan terbaik. Bagaimanakah dan seperti apakah keputusan yang terbaik itu? Oleh karena itu ilmu ekonomi sangat diperlukan. Dalam prinsip ekonomi, *"there's no such a free lunch."*, tidak ada yang namanya makan siang gratis, semuanya membutuhkan sumber daya atau sesuatu yang harus dikorbankan.

Tanpa disadari, ilmu ekonomi selalu mendampingi dalam kehidupan sehari-hari. Sumber daya yang terbatas membuat pelaku ekonomi harus memutar otak untuk mengatur atau mengalokasikan sumber daya tersebut agar dapat memenuhi kebutuhannya atau tujuan yang diharapkannya. Dengan kata lain, memaksimalkan hasil yang dicapai dengan meminimalkan sumber daya yang terbatas. Sebagai contoh sederhana, jika dalam rumah tangga yang terdiri dari ayah dan ibu serta dua orang anak, memiliki satu potong kue, dan masing-masing anggota rumah tangga harus mendapatkan kue tersebut, maka ilmu ekonomi akan digunakan untuk membagi kue tersebut secara adil atau merata (*equity*). Pembagian tersebut tentunya didasari atas kriteria tertentu misalnya usia,

*gender*, berat badan, dan sebagainya, yang dianggap sebagai ukuran terbaik untuk mencapai hasil yang adil/ merata.  
Bagaimanakah ilmu ekonomi dalam bidang kesehatan? Apakah kesehatan sama seperti barang lainnya?

## B. Kompetensi Dasar

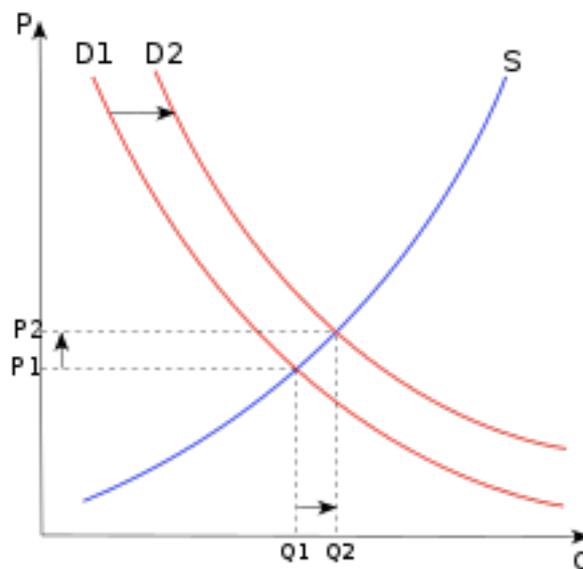
Mengetahui pengertian dan istilah-istilah dalam ilmu ekonomi dan kesehatan.

## C. Kemampuan Akhir yang Diharapkan

Setelah mengikuti kuliah ini mahasiswa diharapkan dapat memahami prinsip-prinsip dan metode ilmu ekonomi yang diterapkan dalam bidang kesehatan dan pelayanan kesehatan, mampu menjelaskan contoh-contoh pemanfaatan ilmu ekonomi di bidang kesehatan/ pelayanan kesehatan serta menganalisis fenomena di bidang kesehatan dari aspek sumber daya yang efisien, merata dan berkelanjutan.

## D. Kegiatan Belajar 1

### 1. Supply atau Penawaran



**Kurva supply dan demand**

Harga dari suatu produk (P), ditentukan oleh keseimbangan antara tingkat produksi pada harga tertentu (yaitu penawaran: S) dan tingkat keinginan dari orang-orang yang memiliki kekuatan membeli pada harga tertentu (yaitu permintaan: D). Grafik ini memperlihatkan adanya peningkatan permintaan, dari D1 ke D2, seiring dengan peningkatan harga dan kuantitas (Q) produk yang terjual.

Unit keputusan dasar dalam ilmu ekonomi diantaranya yaitu: perusahaan dan rumah tangga.

- **Perusahaan** (*firm*) adalah organisasi yang mengolah sumber daya (input) menjadi produk (output)
- Perusahaan adalah *unit produksi utama* dalam perekonomian pasar
- **Wirausahawan** (*entrepreneur*) adalah *orang* yang mengorganisasikan, mengelola, dan menanggung risiko perusahaan, yang memakai ide atau produk yang baru dan menjadikannya bisnis yang sukses
- **Rumah tangga** (*household*) adalah unit konsumen dalam perekonomian

Dalam ilmu ekonomi mempelajari pasar, diantaranya:

- **Pasar output** (*pasar produk*) adalah pasar di mana barang dan jasa diperjualbelikan
- **Pasar input** (*pasar faktor*) adalah pasar di mana sumber daya (tenaga kerja, modal, dan tanah) yang dipakai dalam produksi diperjualbelikan

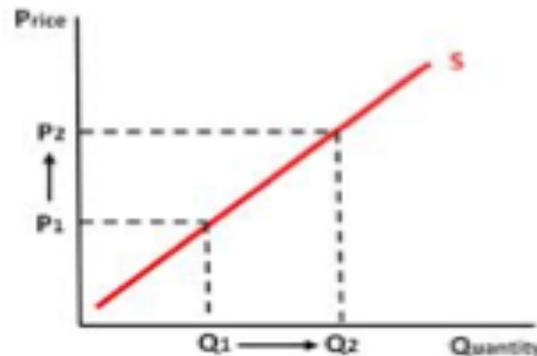
Supply atau penawaran merupakan jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu. Determinan dari supply yaitu:

1. Harga barang itu sendiri  
Jika harga suatu barang naik, maka produsen cenderung akan menambah jumlah barang yang dihasilkan. Hal ini dikenal dengan hukum penawaran yang menjelaskan sifat hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah barang tersebut yang ditawarkan. Hukum penawaran yaitu semakin tinggi suatu barang, *ceteris paribus*, semakin banyak jumlah barang tersebut yang ingin ditawarkan oleh penjual, dan sebaliknya. *Ceteris paribus* yaitu faktor lain dianggap konstan/ tetap.
2. Harga barang lain terkait  
Barang substitusi dapat mempengaruhi penawaran suatu barang. Misalnya, kenaikan tarif impor yang mengakibatkan kenaikan harga baju impor, yang dapat mendorong masyarakat membelanjakan

uangnya untuk suatu produk lokal, sehingga penawaran untuk produk lokal akan meningkat. Secara umum, dapat dikatakan apabila harga barang substitusi naik, maka penawaran suatu barang akan bertambah, dan sebaliknya. Sedangkan untuk barang komplemen, jika harganya naik maka penawaran suatu barang berkurang, dan sebaliknya.

3. Harga faktor produksi  
Kenaikan harga faktor produksi, seperti tingkat upah yang lebih tinggi, harga bahan baku yang meningkat, atau kenaikan bunga, akan menyebabkan perusahaan memproduksi outputnya lebih sedikit dengan jumlah anggaran yang tetap. Kenaikan harga faktor produksi ini juga dapat mempengaruhi laba perusahaan. Apabila tingkat laba suatu perusahaan tidak menarik lagi, dapat mengakibatkan berkurangnya penawaran suatu barang.
4. Biaya produksi  
Kenaikan harga input sebenarnya menyebabkan kenaikan biaya produksi. Dengan demikian, bila biaya produksi meningkat, maka produsen akan mengurangi hasil produksinya, berarti penawaran barang itu berkurang.
5. Teknologi produksi  
Kemajuan teknologi menyebabkan penurunan biaya produksi dan menciptakan barang-barang baru. Dalam hubungannya dengan penawaran suatu barang, kemajuan teknologi menyebabkan kenaikan dalam penawaran suatu barang.
6. Jumlah pedagang/ penjual  
Apabila jumlah penjual suatu produk semakin banyak, maka penawaran barang tersebut akan bertambah.
7. Tujuan perusahaan  
Secara umum, tujuan perusahaan adalah memaksimalkan laba atau keuntungan, bukan memaksimalkan hasil produksinya. Akibatnya, tiap produsen tidak berusaha untuk memanfaatkan kapasitas produksinya secara maksimal., tetapi akan menggunakannya pada tingkat produksi yang memberikan untuk yang maksimal. Namun, produsen yang mempunyai tujuan lain dalam berproduksi, misalnya perusahaan yang tidak mau menanggung resiko akan melakukan kegiatan produksi yang lebih aman meskipun hal tersebut menyebabkan keuntungan yang tingkatnya lebih sedikit. Sedangkan BUMN, misalnya, lebih mementingkan tingkat produksi yang maksimum agar tingkat kesejahteraan masyarakat meningkat, dan bukan keuntungan yang maksimal. Dengan demikian, penawaran suatu barang dipengaruhi oleh tujuan yang ingin dicapai oleh produsen
8. Kebijakan pemerintah  
Kebijakan pemerintah juga dapat mempengaruhi penawaran suatu barang. Di Indonesia, beras merupakan bahan pokok. Kebijakan pemerintah dalam mengurangi impor beras dan meningkatkan produksi dalam negeri agar swasembada beras tercapai, menyebabkan para petani menanam padi yang memberikan hasil

banyak setiap panennya. Kebijakan ini merupakan salah satu contoh dalam menambah supply beras dan keperluan impor beras dikurangi.



**Gambar Kurva Supply**

Fungsi penawaran adalah penawaran yang dinyatakan dalam hubungan matematis dengan faktor yang mempengaruhinya. Persamaan matematis dalam fungsi penawaran yaitu  
 $S_x = f(P_x, P_y, P_i, C, \text{tekn, ped.....})$ .....

Ket:

$S_x$  = supply barang X

$P_x$  = harga barang X

$P_y$  = harga barang Y (barang substitusi/komplementer)

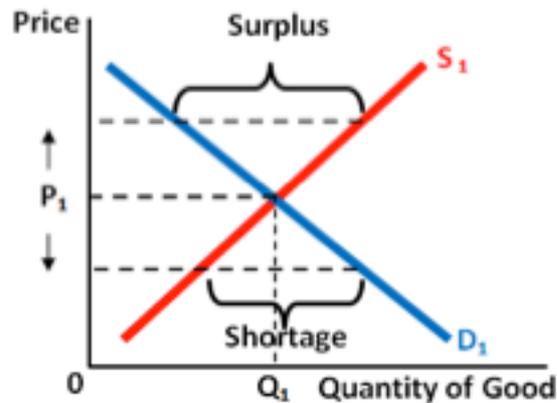
$P_i$  = harga input

C = biaya produksi

Tek = teknologi produksi

Jika yang berubah adalah harga, maka terjadi pergerakan sepanjang kurva supply, artinya perubahan harga akan menyebabkan perubahan jumlah barang yang ditawarkan. Jika yang berubah faktor non harga, maka kurva penawaran dapat bergeser ke kiri atau ke kanan. Ke kanan berarti jumlah yang lebih banyak akan ditawarkan pada sembarang harga yang tetap, dan bergeser ke kiri artinya jumlah yang lebih sedikit akan ditawarkan pada harga yang tetap manapun.

Harga keseimbangan adalah harga di mana baik konsumen dan produsen sama-sama tidak ingin menambah atau mengurangi jumlah yang dikonsumsi dan dijual. Permintaan sama dengan penawaran. Jika harga melebihi harga keseimbangan, terjadi kelebihan penawaran, jumlah penawaran meningkat, jumlah permintaan menurun.



**ket:**  
**a shortage forces the prices up,**  
**a surplus forces the price down**

Surplus ekonomi sebagai dasar pendekatan yang digunakan untuk analisis pasar adalah marginalis (marginalism approach), bahwa keputusan memproduksi atau mengonsumsi ditentukan oleh berapa besar tambahan pendapatan atau manfaat dari unit terakhir barang yang diproduksi atau dikonsumsi. Dalam surplus ekonomi terdiri dari surplus konsumen (consumer surplus) yaitu selisih antara jumlah yang konsumen yang sedia bayarkan dengan yang harus dibayarkan. Selain itu, surplus produsen (producer surplus) yaitu selisih antara jumlah yang diterima dengan yang mereka harapkan untuk dibayar. Teori surplus ekonomi sangat bermanfaat dalam menganalisis dampak campur tangan pemerintah. Campur tangan pemerintah dianggap makin buruk bila total kehilangan surplus ekonomi (surplus konsumen dan produsen) makin besar atau dikenal dengan deadweight loss.

## 2. Latihan

Apakah yang dimaksud dengan fungsi penawaran?

## 3. Rangkuman

Jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu yang dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya harga barang itu sendiri dan barang lain terkait, serta harga faktor produksi. Jika ceteris paribus, hukum penawaran di mana tingkat harga naik maka jumlah barang yang ditawarkan naik.

#### 4. Tes Formatif 1

1. Salah satu faktor yang mempengaruhi penawaran yaitu

- a. Harga barang lain
- b. Tujuan perusahaan
- c. harga faktor produksi
- d. Harga barang itu sendiri
- e. semua benar

2. Keputusan dasar dalam ilmu ekonomi ditentukan oleh

- a. Pemerintah
- b. permintaan
- c. penawaran
- d. rumah tangga
- e. kepala keluarga

3. Surplus ekonomi sebagai dasar pendekatan yang digunakan untuk analisis pasar adalah

- a. Kuantitatif
- b. kualitatif
- c. marjinalis
- d. kausal
- e. deduksi

#### 5. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Cocokkan jawaban di atas dengan kunci jawaban tes formatif 1 yang ada di bagian akhir modul ini. Ukurlah tingkat penguasaan materi kegiatan belajar 1 dengan rumus sebagai berikut :

Tingkat penguasaan = jumlah jawaban yang benar

Arti tingkat penguasaan yang diperoleh adalah :

Baik sekali = 3 jawaban yang benar

Cukup baik = 2 jawaban yang benar

Kurang = 1 atau tidak ada jawaban yang benar

Bila tingkat penguasaan baik sekali, sila melanjutkan ke Kegiatan Belajar 2. Namun bila tingkat penguasaan masih kurang, harus mengulangi Kegiatan Belajar 1 terutama pada bagian yang belum dikuasai.

## E. Kegiatan Belajar 2

### 1. Kegagalan pasar

Pasar persaingan sempurna dapat terjadi jika beberapa kondisi berikut dapat terpenuhi:

1. produsen atau supplier menjual produk yang sama (homogen)
2. terdapat banyak supplier dan buyers (pembeli)
3. tidak ada hambatan untuk penjual atau sellers untuk masuk ke pasar (free entry-exit)
4. memiliki informasi yang seimbang atau sempurna antara penjual dan pembeli

Kegagalan pasar adalah mekanisme pasar tidak dapat memberikan efisiensi outcome, seperti optimalisasi harga dan jumlah yang maksimal untuk kesejahteraan sosial.

Pasar dapat menjadi alokasi sumber daya yang efisien, bila asumsi-asumsinya terpenuhi, antara lain pelaku bersifat rasional, memiliki informasi yang sempurna, pasar berbentuk persaingan sempurna dan barang bersifat privat. Proses pertukaran (exchange) tidak terbatas dimensi waktu dan tempat (timeless dan placeless). Kenyataan yang terjadi tidak sesuai dengan idealnya. Banyak asumsi tidak sesuai dengan kenyataan di lapangan. Akibatnya, pasar gagal menjadi alat alokasi sumber daya yang efisien. Atau dikenal dengan istilah kegagalan pasar (market failure).

Pasar dikatakan gagal jika:

- Kekuatan pasar  
Inefisiensi muncul apabila seorang produsen atau pemasok suatu input faktor mempunyai kekuatan pasar. Dikenal dengan istilah daya monopoli atau monopoly power.
- Informasi yang tidak lengkap  
Jika konsumen tidak mempunyai informasi yang akurat tentang harga pasar atau kualitas produk, pasar tidak akan berjalan dengan efisien. Kekurang informasi ini dapat memberikan keuntungan bagi produsen untuk menawarkan terlalu banyak produk. Konsumen mungkin tidak akan membeli produk meskipun menguntungkan mereka, dan konsumen lainnya membeli produk tersebut walaupun merugikannya. Hal ini dikarenakan informasi yang diterima tidak sempurna dan akurat.
- Eksternalitas  
Eksternalitas atau dampak limpaan, merupakan keuntungan atau kerugian yang dinikmati atau diderita pelaku ekonomi sebagai akibat tindakan pelaku ekonomi yang lain, tetapi tidak dapat dimasukkan dalam perhitungan biaya secara formal.
- Barang publik (publik goods)  
Barang umum merupakan barang yang tidak eksklusif (non-excludable) dan tidak bersaing (non-rivalry), yang dapat disediakan

dengan murah tetapi yang begitu tersedia, akan sangat sulit mencegah orang-orang lain untuk mengonsumsinya. Asumsi dalam barang memiliki karakteristik berdasarkan, rivalry, excludable, dan divisible. Rival adalah barang tidak dapat dikonsumsi secara simultan atau bersamaan tanpa saling merugikan atau bersaing. Eksklusif artinya siapa yang tidak mau membayar tidak dapat menikmati atau memanfaatkannya. Selain itu, divisible adalah dapat dipecah-pecah atau dibagi-bagi. Contoh barang publik yaitu jalan raya, taman, jembatan dan sebagainya. Sifat non-rivalry, non-excludable, dan non-divisible ini sering menimbulkan fenomena *free rider* yaitu mereka menikmati manfaat dari barang publik tetapi tidak membayar untuk menikmatinya.

- Barang altruisme (Altruism goods)  
Barang altruisme adalah barang yang ketersediaannya berdasarkan kesukarelaan karena rasa kemanusiaan. Contohnya yaitu donor darah.

Kegagalan pasar akhirnya menuntut intervensi atau campur tangan pemerintah. Namun yang perlu diperhatikan tidak semua campur tangan pemerintah memberikan hasil yang baik, walaupun tujuannya baik. Banyak faktor yang menyebabkannya. Salah satu masalah terbesar yang dihadapi pemerintah dalam menentukan kebijaksanannya adalah *trade off* (konflik) antara tujuan-tujuan yang ingin dicapai. Misalnya ada konflik antara efisiensi dengan equity.

Tujuan dari intervensi pemerintah yaitu:

- a. menjamin agar kesamaan hak bagi setiap individu dapat tetap terwujud dan eksploitasi dapat dihindarkan.
- b. Menjaga agar perekonomian dapat tumbuh dan mengalami perkembangan yang teratur dan stabil
- c. Mengawasi kegiatan-kegiatan perusahaan, terutama perusahaan-perusahaan yang dapat mempengaruhi pasar, agar mereka tidak menjalankan praktek monopoli yang merugikan
- d. Menyediakan barang publik untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat
- e. Mengawasi agar eksternalitas kegiatan ekonomi yang merugikan masyarakat dapat dihindari atau dikurangi.

Beberapa bentuk intervensi pemerintah yaitu

- Kontrol harga  
Pengendalian harga dapat dilakukan dengan cara menetapkan harga dasar (*floor price*) dan harga maksimal (*ceiling price*).
- Pajak
- Subsidi

## 2. Latihan

Sebutkan karakteristik pasar persaingan sempurna!

### 3. Rangkuman

Jika pasar tidak dapat memenuhi atau mencapai efisiensi outcome seperti optimalisasi harga dan jumlah yang maksimal untuk kesejahteraan sosial maka dapat terjadi kegagalan sedangkan pasar dapat menjadi alokasi sumber daya yang efisien, bila asumsi-asumsinya terpenuhi.

### 4. Tes Formatif 2

#### 1. Intervensi pemerintah dengan cara

- a. Pajak
- b. Subsidi
- c. floor price
- d. ceiling price
- e. semua benar

#### 2. Salah satu karakteristik pasar persaingan sempurna:

- a. produk homogen
- b. produk heterogen
- c. tidak ada produk
- d. harga produk sama
- e. BSSD

#### 3. barang yang ketersediaannya berdasarkan kesukarelaan karena rasa kemanusiaan adalah

- a. eksternalitas
- b. altruisme
- c. publik
- d. merit
- e. monopoli

### 5. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Cocokkan jawaban di atas dengan kunci jawaban tes formatif 2 yang ada di bagian akhir modul ini. Ukurlah tingkat penguasaan materi kegiatan belajar 2 dengan rumus sebagai berikut :

Tingkat penguasaan = jumlah jawaban yang benar

Arti tingkat penguasaan yang diperoleh adalah :

Baik sekali = 3 jawaban yang benar

Cukup baik = 2 jawaban yang benar

Kurang = 1 atau tidak ada jawaban yang benar

Bila tingkat penguasaan baik sekali, sila melanjutkan ke Kegiatan Belajar 3. Namun bila tingkat penguasaan masih kurang, harus mengulangi Kegiatan Belajar 2 terutama pada bagian yang belum dikuasai.

## F. Kegiatan Belajar 3

### 1. Supply pelayanan kesehatan

Faktor yang mempengaruhi *supply*:

- i) *produksi*,
- ii) *price of related goods produced*,
- iii) *expected future prices*,
- iv) jumlah supplier,
- v) teknologi,
- vi) *state of nature*.

Dalam supply pelayanan kesehatan terdapat tiga kendala seperti

- Kerumitan produk  
Pelayanan kesehatan bukan merupakan produk yang sederhana, melainkan gabungan sejumlah barang dan jasa yang ditujukan untuk memperbaiki status kesehatan. Dalam banyak kasus, barang dan jasa ini merupakan produk gabungan (*joint product*) yang penawarannya dan biayanya terkait satu sama lain.
- Kerumitan organisasi  
Organisasi komersial, sosial swasta dan pemerintah bersama-sama melakukan upaya pemeliharaan kesehatan yang ditujukan bagi pasar yang sama.
- Masukan (*input*) dari pasar khusus  
Masukan utama bagi industri pelayanan kesehatan diproduksi dalam pasar khusus misalnya pekerja profesional yang sering dikendalikan secara ketat oleh para profesional itu sendiri.

Beberapa Karakteristik Pasar Pelayanan Kesehatan:

- *Uncertainty* (ketidakpastian) → *diagnosis*, *treatment*, efektifitas
- Informasi yang asimetris (tidak seimbang) → *consumer ignorant*
- *Principal agent problem* → *supply induced demand*

Jika diserahkan ke “sistem pasar” akan terjadi “*market failure*”, karena (Wonderling, 2005):

1. Kesehatan terkait dengan kesejahteraan (*welfare*)
2. Bersifat “*uncertainty*”
3. Bersifat “*asymetris information*”  
Merupakan informasi yang tidak seimbang atau sempurna. Pasien sebagai konsumen dari pelayanan kesehatan tidak memiliki pengetahuan yang memadai tentang sakit atau penyakit yang

dideritanya, bahkan pelayanan kesehatan yang akan ia konsumsi. Konsumen yang memiliki pengetahuan kesehatan yang mumpuni, mereka merupakan dokter.

4. *Externality* (dampak limpahan)  
Dampak dari aktivitas (benefits or costs) terhadap individu, di mana individu tersebut tidak secara langsung terlibat dalam aktivitas tersebut yang dapat memberikan dampak negatif (**negative externality**) contoh: polusi kendaraan bermotor, asap rokok, dan sebagainya dan juga memberikan dampak positif disebut **positive externality**, contoh program imunisasi.
5. *Supply induced demand*  
Hal ini merupakan akibat dari informasi yang tidak seimbang antara pemberi layanan kesehatan dan pasien, sehingga pemberi layanan kesehatan mendorong pasien untuk memanfaatkan pelayanan yang mungkin tidak diperlukan oleh pasien tersebut.

Secara umum, *supply* terhadap pelayanan kesehatan diartikan dengan penyediaan pelayanan kesehatan yang disampaikan kepada pasien oleh kombinasi antara tenaga pelayanan kesehatan dan fasilitas kesehatan (rumah sakit, klinik dan laboratorium klinis). Faktor yang mempengaruhi *supply* terhadap pelayanan kesehatan adalah *Man, Money, Material, Method, Market, Machine, Technology, Time, dan Information*.

1.	<i>Man</i>	Sumber daya manusia yang menyediakan layanan kesehatan baik langsung maupun tidak langsung. Contoh: dokter, dokter spesialis, bidan, perawat, farmasis, tenaga administrasi, dan lain sebagainya.
2.	<i>Money</i>	Biaya yang muncul dalam penyediaan layanan kesehatan. Contoh: biaya operasional, biaya investasi dan biaya lain-lain.
3.	<i>Material</i>	Material yang berhubungan dengan logistik pelayanan kesehatan. Misal: obat, alat suntik, bahan dasar obat, dan lain sebagainya.
4.	<i>Method</i>	Manual atau SOP yang ada pada fasilitas layanan kesehatan (rumah sakit, klinik dan laboratorium klinis). Misal: Standar Pelayanan Minimal (SPM), prosedur tindakan medis dan lain-lain.
5.	<i>Machine</i>	Peralatan yang digunakan dalam penyediaan layanan kesehatan. Misal: peralatan laboratorium, peralatan medis (utama dan penunjang) seperti <i>dental chair</i> , dan lain-lain.
6.	<i>Market</i>	Wilayah kerja pelayanan kesehatan.
7.	Teknologi	Teknologi yang digunakan dalam pemberian layanan kesehatan.
8.	Time	Waktu yang digunakan dalam pemberian layanan kesehatan.
9.	Informasi	Informasi terkait dengan layanan kesehatan dalam bentuk media internet, pamflet dan leaflet.

Sumber: Makalah Dasar Ilmu Ekonomi Supply tahun 2010, FKM UNAIR.

Dalam pasar pelayanan kesehatan di suatu Negara tidak dapat bersaing secara sempurna disebabkan oleh:

1. Untuk beberapa area pelayanan kesehatan memiliki banyak supplier namun tidak untuk yang lain, sebagai contoh, dokter umum tersedia lebih banyak dibandingkan dokter spesialis.
2. Terdapat hambatan untuk masuk ke dalam sistem pelayanan kesehatan. Tenaga medis memerlukan kualifikasi khusus sebelum memasuki pasar pelayanan kesehatan, misalnya wajib memiliki STR.
3. Setiap pemberi pelayanan kesehatan belum tentu menjual produk yang sama. Kualitas dan reputasi di setiap provider sangat bervariasi.
4. Dalam pelayanan kesehatan, konsumen atau pasien tidak sepenuhnya memiliki informasi yang sempurna tentang pelayanan yang mereka butuhkan dan tidak memiliki kepastian dalam menentukan kualitas masing-masing dari setiap provider.

Namun, pasar memiliki nilai tersendiri dalam pelayanan kesehatan. Beberapa ahli ekonomi menganggap bahwa nilai dari sistem pasar yaitu:

1. Pasar dapat mendorong untuk mencapai efisiensi yang terdiri dari *allocative efficiency* dan *technical efficiency*.
2. Mendorong pelaku ekonomi untuk berinovasi dan saling melayani (*consumer service* dan *innovation*)
3. Resiliency  
Kemampuan seseorang, kelompok atau masyarakat yang memungkinkan untuk menghadapi, mencegah, meminimalkan dan bahkan menghilangkan dampak yang merugikan dari kondisi tidak menyenangkan, bahkan mengubah kondisi yang menyengsarakan menjadi suatu hal yang wajar untuk diatasi.
4. Voluntary co-operation atau kerja sama secara sukarela
5. Equity atau pemerataan

## 2. Latihan

Jelaskan tentang *state of nature* sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi penawaran!

## 3. Rangkuman

Pelayanan kesehatan memiliki sifat atau karakteristik yang berbeda dari produk lainnya, seperti ketidakpastian, memiliki eksternalitas atau dampak limphan, sehingga diperlukan intervensi atau campur tangan pemerintah dalam memenuhi kebutuhan pelayanan kesehatan.

## 4. Tes Formatif 3

1. Dalam penawaran pelayanan kesehatan memiliki kendala yaitu

- a. produk yang homogen
- b. harga yang seimbang
- c. kerumitan organisasi
- d. termasuk barang swasta
- e. tidak ada hambatan

2. Kemampuan seseorang, kelompok atau masyarakat yang memungkinkan untuk menghadapi, mencegah, meminimalkan dan bahkan menghilangkan dampak yang merugikan dari kondisi tidak menyenangkan, bahkan mengubah kondisi yang menyengsarakan menjadi suatu hal yang wajar untuk diatasi adalah

- a. voluntary
- b. equity
- c. allocative
- d. resiliency
- e. efficiency

#### 5. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Cocokkan jawaban di atas dengan kunci jawaban tes formatif 3 yang ada di bagian akhir modul ini. Ukurlah tingkat penguasaan materi kegiatan belajar 3 dengan rumus sebagai berikut :

Tingkat penguasaan = jumlah jawaban yang benar

Arti tingkat penguasaan yang diperoleh adalah :

Baik sekali = 2 jawaban yang benar

Cukup baik = 1 jawaban yang benar

Kurang = tidak ada jawaban yang benar

Bila tingkat penguasaan baik sekali, sila melanjutkan ke modul berikutnya. Namun bila tingkat penguasaan masih kurang, harus mengulangi Kegiatan Belajar 3 terutama pada bagian yang belum dikuasai.

#### 4. Kunci Jawaban

Tes formatif 1

1. E
2. D
3. C

Tes formatif 2

1. E
2. A
3. B

Tes formatif 3

1. C
2. D

## 5. Daftar Pustaka

- Wonderling, David; Reinhold Gruen & NickBlack (2005), *Introduction to Health Economics*, England: London School of Hygiene & Tropical Medicine (dapat di download).
- Stephen Morris, Nancy Devlin, David Parkin (2007): *Economic analysis in health care*, England: John Wiley and sons Ltd
- *Introduction to economics (macro and micro economics): selected topics* : John Sloman ( 2006) *Essential of Economics*, 4th ed, Prentice Hall
- Bacaan tambahan:
- Feldstein: *Health Care Economics*
- Ann Mills. *Health Economics for Developing Countries, a survival kit*
- Alan Sorkin: *Health Economics*
- Drummond: *Methods for the economic evaluation of health care programmes*
- Karen L. Rascati. *Essential of pharmacoeconomics*
- Bahan bacaan lain yang relevan, paper/ jurnal (diberikan maupun ditelusuri di perpustakaan)
- *Handbook of Health Economics*, Anthony J.Culyer & Joseph Newhouse (e-book)
- *Pengantar Ilmu Ekonomi (MikroEkonomi dan Makroekonomi)* , Prathama Rahardja dan Mandala Manurung
- *Case and Fair*