Pasien:

1. Pendapatan berdasarkan Jenis Pasien: Membandingkan pendapatan dari pasien BPJS, pasien asuransi, dan pasien umum. Ini dapat membantu dalam mengevaluasi sumber pendapatan utama dan mungkin menyesuaikan strategi layanan.
2. Segmentasi Pasien: Mengelompokkan pasien berdasarkan demografi (usia, jenis kelamin), jenis penyakit, dan jenis layanan yang digunakan. Ini membantu dalam menyasar layanan atau promosi khusus.
3. Durasi Perawatan Pasien: Menganalisis lamanya pasien menginap atau menggunakan layanan di rumah sakit, yang bisa berdampak pada kapasitas dan perencanaan layanan.
4. Analisis Pola Kunjungan Pasien: Mengidentifikasi pola kunjungan pasien, termasuk waktu kunjungan puncak dan off-peak, yang bisa membantu dalam pengaturan jadwal staf dan alokasi sumber daya.

Dokter:

1. Analisis Dokter: Menilai performa dokter berdasarkan jumlah pasien yang ditangani atau pendapatan yang dihasilkan. Ini dapat membantu dalam manajemen sumber daya manusia dan alokasi dokter berdasarkan kebutuhan.
2. Efisiensi Layanan Dokter: Menganalisis rata-rata waktu yang dibutuhkan dokter untuk menangani satu kasus, yang bisa membantu dalam mengevaluasi efisiensi dan efektivitas layanan.
3. Spesialisasi dan Layanan: Menganalisis hubungan antara spesialisasi dokter dengan jenis penyakit atau layanan yang paling sering dihandle, untuk optimalisasi penempatan dan pengembangan kemampuan.

Penyakit:

1. Frekuensi Penyakit: Menghitung jenis penyakit atau perawatan yang paling sering terjadi. Informasi ini penting untuk perencanaan sumber daya dan pelatihan staf.
2. Tren Penyakit Musiman: Mengidentifikasi pola penyakit yang terjadi secara musiman, membantu dalam persiapan sumber daya dan kampanye kesehatan preventif.

Unit:

1. Pendapatan Per Unit: Ringkas pendapatan dari masing-masing unit untuk mengidentifikasi unit mana yang menghasilkan pendapatan terbanyak.
2. Volume Pasien Per Unit: Hitung jumlah transaksi atau pasien yang ditangani di setiap unit untuk mengidentifikasi area dengan lalu lintas pasien tertinggi.
3. Tren Waktu Per Unit: Analisis perubahan volume pasien atau pendapatan per unit seiring waktu untuk mengidentifikasi tren musiman atau area pertumbuhan.

Produk:

1. Produk Paling Populer: Identifikasi produk yang paling sering dibeli atau digunakan untuk memahami kebutuhan pasien dan permintaan stok.
2. Pendapatan Per Produk: Kalkulasikan total pendapatan yang dihasilkan oleh masing-masing produk untuk mengidentifikasi layanan atau item berharga tinggi.
3. Analisis Produk Per Unit: Pecahkan penggunaan atau penjualan produk berdasarkan unit untuk melihat produk mana yang paling penting untuk setiap area di rumah sakit.

Obat:

1. Trend Pemakaian Obat: Identifikasi obat yang paling sering dibeli atau yang menghasilkan pendapatan terbesar. Ini dapat membantu dalam negosiasi harga dengan supplier atau dalam memutuskan strategi penjualan. (BTS)
2. Analisis Kadaluarsa Obat: Memantau dan menganalisis obat yang sering tidak terpakai hingga kadaluarsa, untuk efisiensi pengelolaan stok.
3. Perbandingan Penjualan Tahunan:

Grafik bar bertumpuk atau grafik garis untuk membandingkan penjualan obat dari tahun ke tahun. (S)