Keadaan berubah , orang makin hygenic,
dan makin concern kesehatan.
Keseimbangan baru terjadi orang sadar bahwa
hidup ini tidak harus complicated begitu.
Klinikita makin laku
Sinarman Jonathan (CEO Indomaret)

seni #beranibisnis

mendirikan usaha klinik kesehatan di Indonesia

Maulana Adrian Sukamto
Pendiri Klinikita

Seri #Beranibisnis Vol.01

Mendirikan Usaha Klinik Kesehatan di Indonesia

Maulana Adrian Sukamto

© 2020 Klinikita Indonesia

Tata letak isi : Maulana Adrian

Desain Sampul : Maulana Adrian

Diterbitkan pertama kali Mei 2020

Penerbit : PT Dokter Moez Indonesia

www.mitraklinik.com

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh ini buku ini tanpa ijin penulis

ISI BUKU INI

PENDAHULUAN ***6***

BAGIAN SATU TEMUKAN WHY & WOW ANDA ***10***

Langkah memulai menemukan WHY **13**

Pendekatan menemukan tujuan hidup **19**

Gunung tinggi kan kudaki.. 20

BAGIAN KEDUA MENGAPA BERANI USAHA (KLINIK) ? ***23***

Pendapatan VS Kebutuhan **26**

AWAL MEMULAI USAHA **29**

Apakah ini pilihanku? 39

BAGIAN KE TIGA MELIHAT POTENSI INDONESIA ***42***

Daratan Indonesia **44**

Kesimpulan peluang usaha kesehatan di Indonesia **58**

Beda usaha Kesehatan dengan usaha lainnya 59

BAGIAN KE EMPAT PAHAMI ATURAN USAHA KLINIK ***61***

Klinik Kesehatan : 62

Hak dan Kewajiban Klinik dalam Permenkes **67**

Klinik perusahaan **69**

ATURAN LAINNYA **71**

TANTANGAN AKREDITASI KLINIK 72

BAGIAN KE LIMA KURVA USAHA KLINIK ***75***

Fase membuat **76**

Fase Meluncurkan. **78**

Fase Menyesuaikan **79**

Fase Memodel **81**

Fase Membesarkan. **81**

Fase Memanen **83**

Sebab Kegagalan dari Usaha **85**

Mendapatkan Modal Untuk Usaha Klinik 87

BAGIAN KE ENAM PERSIAPAN DIRI PEMILIK USAHA ***96***

CETAK BIRU DIRI **96**

Asal Cetak biru dalam diri kita : **101**

Langkah mengubah program cetak biru **110**

Be do have **112**

Menjadi yang terbaik di bidangnya 114

BAGIAN KE TUJUH PERSIAPAN ORGANISASI 116

Membangun budaya organisasi 118

Menciptakan tradisi dalam organisasi 120

Membuat organisasi sesuai harapan. 121

Cara membuat organisasi 122

Macam Badan Hukum 125

Badan usaha perorangan 125

Badan usaha perseroan 127

Pendirian Badan Usaha Perseroan 129

Mencari anggota dari organisasi. 131

MEREKRUT TENAGA MITRA DAN PEGAWAI 138

TUGAS & PEKERJAAN PEMIMPIN 142

BAGIAN KE DELAPAN PERSIAPAN MENDIRIKAN KLINIK 144

Data-data yang diperlukan 144

Menjadi Klinik mitra BPJS Kesehatan 145

Menentukan kebutuhan permodalan. 154

Memilih lokasi yang tepat 155

Memilih area panas. 156

Mendekatkan dengan kepentingan 161

Peninjauan Lapangan 162

Memutuskan Lokasi 166

Kepuasan Pelanggan 167

BAGIAN KE SEMBILAN PERIJINAN PENDIRIAN KLINIK KESEHATAN 169

Langkah dalam memperoleh ijin operasi klinik : 170

Langkah KE 1 Kumpulkan informasi, formulir & buat goal tertulis 170

Langkah KE 2 Periksa Dokumen tanah & bangunan. 176

Langkah ke 3 Penuhi syarat ijin mutlak usaha, syarat dokumen dan dokumen pendukung usaha. 177

Langkah ke 4 Renovasi tempat dan memenuhi fasilitas usaha sesuai ketentuan. 179

Langkah ke 5 Pengajuan dokumen ijin mendirikan /ijin operasional klinik 181

Langkah ke 6 Pemantauan dokumen dan pendampingan tim survei lapangan 183

Langkah ke 7 Melengkapi dokumen / syarat yang kurang menurut tim perijinan. 184

#Tips Mencapai Tujuan Idaman 187

BAGIAN 10 GRAND OPENING _____ *190*

YANG HARUS DILAKUKAN SEBELUM GRAND OPENING _____ **190**

Gerai Harus 100% Siap. _____ **191**

Prinsip untuk melakukan Grand Opening _____ **194**

PAPAN VISI UNTUK MENCAPAI SASARAN _____ 197

PENUTUP _____ *201*

Tentang Penulis _____ *203*

Penghargaan Waralaba Klinikita

Dr Maulana Pendiri Klinikita di Acara Penyerahan Penghargaan Waralaba Indonesia oleh Bapak Joko Widodo Presiden Republik Indonesia di Jjakarta Convention Centre

PENDAHULUAN

Wow.. Anda telah memutuskan untuk membeli dan membuka buku ini. Terima kasih telah meluangkan waktu Anda untuk membaca dan memberikan pemahaman yang baru tentang usaha atau usaha di bidang kesehatan, terutama di bidang klinik kesehatan di Indonesia.

Buku ini Saya buat untuk berbagi pengalaman dan cerita kepada masyarakat pada umumnya dan tentunya masyarakat yang tertarik dan berminat dalam berusaha membuat klinik layanan kesehatan.

Walaupun saat ini sedang dalam kondisi kurang baik, kondisi Pandemi Covid 19 di Indonesia, saya coba untuk mencari tulisan-tulisan saya terdahulu, dimana tahun 2017 saya ingin menerbitkan buku edukasi usaha, namun berhubung banyak sekali agenda yang harus dikerjakan maka buku ini baru dapat saya selesaikan di tahun 2020.

Berawal dari BPJS Kesehatan yang mulai di jalankan tahun 2014, banyak terjadi perubahan sistem di bidang kesehatan. Kita mulai menyaksikan banyak antrean yang terjadi di fasilitas kesehatan baik tingkat pertama ataupun tingkat lanjutan. Terjadi euforia dalam layanan kesehatan, bagi fasilitas penyedia layanan kesehatan yang bekerja sama dengan BPJS kesehatan dalam mencari pasien tidak lagi sulit, karena hampir semua peserta BPJS kesehatan mencoba layanan kesehatan untuk memeriksakan kesehatannya, atau menggunakan layanan ini untuk memeriksakan keluhan-keluhannya terdahulu.

Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil di angka 5-6% setahunnya, dimana keadaan negara & pemerintahan hampir tanpa adanya gangguan stabilitas; baik sosial, ekonomi dan suhu politik. Hal tersebut memberikan angin segar untuk memacu pertumbuhan usaha di bidang kesehatan. Setelah BPJS Kesehatan di berlakukan, banyak fasilitas layanan kesehatan didirikan, dan berlomba-lomba melamar jadi mitra langganan di

BPJS Kesehatan. Ada yang memperoleh kuota untuk bekerja sama dengan BPJS Kesehatan dan ada yang tidak memperoleh kesempatan untuk bekerja sama. Walaupun belum dapat bekerja sama dengan BPJS Kesehatan pasar kesehatan di Indonesia masih menjanjikan.

Buku ini adalah buku saya yang kedua. Buku pertama tidak saya cetak namun saya distribusikan melalui bentuk e book dan telah terdistribusikan mulai tanggal 1 November 2011 melalui dunia maya. Lebih dari delapan tahun dari buku saya yang pertama, kali ini saya mencoba untuk memformulasikan kembali tata cara yang lebih baru dalam mendirikan klinik kesehatan di Indonesia melalui buku yang saya tulis sekarang ini.

Lebih dari 10 tahun saya mengurusi usaha klinik kesehatan dan telah mendirikan lebih dari 10 klinik kesehatan di Indonesia. Telah banyak kota saya singgahi untuk mendirikan klinik kesehatan, ada kota yang mengurus perijinan dalam waktu kurang dari empat bulan, ada juga kota yang memberikan perijinan klinik kesehatan ini setelah lebih dari satu tahun.

Buku ini mengulas tata-cara yang praktis dan mudah dalam mendirikan klinik kesehatan. Buku ini merupakan salah satu buku yang saya tulis dalam seri edukasi usaha kesehatan. Buku ini adalah seri seni #beranibisnis yang pertama; Mendirikan usaha klinik kesehatan di Indonesia. Kemudian akan disusul sesi-seri selanjutnya yakni : Mengelola operasional usaha klinik kesehatan, Memahami pemasaran untuk fasilitas layanan kesehatan, dan Mengelola sumber daya untuk mengembangkan klinik kesehatan.

Saya mempunyai rumus yang didapatkan dari berbagai buku dan telah saya praktikkan , untuk memiliki (have) sesuatu, kita harus memiliki pola pikir, keinginan (be) tertentu dan selalu melakukan (do) secara tertentu juga untuk memperjuangkan apa yang kita ingin miliki. Have = Be X Do

Demikian buku ini saya coba untuk buat semoga dapat memberikan panduan-panduan singkat bagi para pemula ataupun para praktisi dan pengamat usaha klinik kesehatan di Indonesia.

Jika ada informasi yang tidak benar dan kurang sependapat dengan para pembaca, Saya akan dengan senang hati untuk membuat perbedaan pendapat tersebut sebagai bahan tambahan ilmu pengetahuan Saya dimasa mendatang, sehingga ilmu yang Saya dapatkan akan lebih baik dan lebih bermanfaat bagi banyak orang.

Salahkan menginformasikan perbedaan pendapat tersebut ke email saya di maulana@klinikita.co.id dan Saya dengan senang hati menerima dengan lapang dada.

Sekali lagi terima kasih kepada semua yang telah membeli dan membaca buku ini, semoga bermanfaat dan dapat memberikan manfaat tersebut ke banyak orang di sekitarnya.

Semarang 30 April 2020
Penulis

Maulana Adrian Sukamto, dr. SPT

Terimakasihku untuk :

Orangtua & Keluargaku yang tercinta

Para Guru yang terhormat

Pemerintah Indonesia

Pasien Klinikita

Mitra Pewaralaba Klinikita

Rekan sekerja PT Dokter Moez Indonesia

Masyarkat Indonesi

BAGIAN SATU TEMUKAN WHY & WOW ANDA

Pernahkah Anda mendengar cerita penemu pesawat terbang pertama kali di dunia?
Benar mereka adalah Orville dan Wilbur Wright. Mereka adalah kakak adik yang berasal dari Dayton Ohio Amerika. Mereka adalah pengelola dan pemilik bengkel dan penjualan sepeda. Usaha sepeda inilah yang kelak membiayai percobaannya untuk menciptakan pesawat terbang.

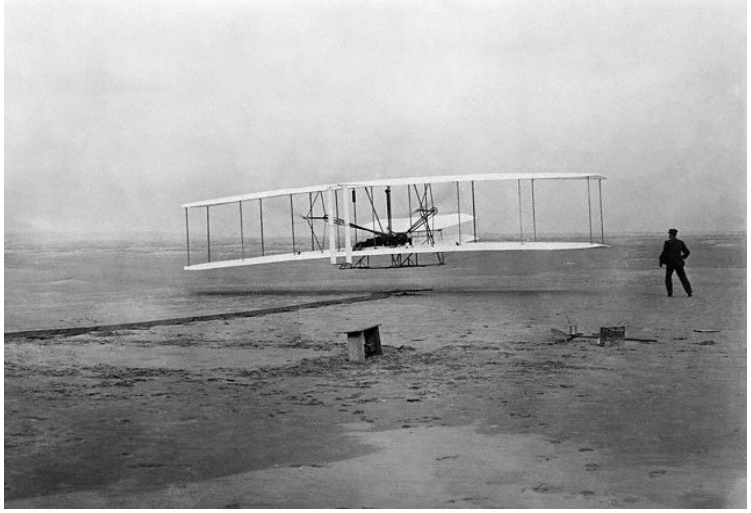
Obsesinya ingin membuat pesawat terbang karena mereka terinspirasi mainan yang dibelikan oleh ayahnya yang berbentuk seperti helikopter sehingga membuat mereka ingin mengembangkan mesin yang dapat mengudara. Mereka ingin membuat bangga terhadap ayahnya dan memberikan cara baru untuk berpindah tempat dari kota satu ke kota lainnya.

Di bagian lain dari Amerika, ada orang yang bernama Langley, dia adalah seorang profesor matematika di Harvard dan mempunyai koneksi dengan para pengusaha dan pejabat di Amerika. Namanya sangat terkenal saat itu, dia juga mempunyai keinginan untuk menjadi penemu pesawat terbang. Dia diberikan hibah dan modal dalam bentuk uang oleh pemerintahan Amerika dan para koleganya, sehingga dia dapat mengumpulkan tim yang cerdas dan terbaik di bidangnya. Dia memiliki segalanya, dan selalu di ikuti wartawan guna mempublikasikan penemuannya.

Apakah yang mempunyai tim yang cerdas dan modal yang kuat menjadi yang pertama dalam menemukan pesawat terbang ?

Ternyata dia tidak tercatat sebagai penemu pesawat terbang pertama kali di dunia, namun yang tercatat adalah Wright bersaudara. Wright bersaudara

berhasil mengumpulkan tim yang menggunakan bahan biasa-biasa saja dan dengan fasilitas seadanya. Mereka menemukan alasan yang kuat guna memotivasi diri dan timnya untuk bekerja siang dan malam. Mereka mencoba berkali-kali mesin yang diciptakannya agar bisa terbang. Tanpa modal dan fasilitasi mereka terus berusaha. Mereka berhasil karena mereka mempunyai WHY dan WOW.



Pesawat Pertama Wright

Mereka ingin membuat WOW kepada dunia dan kepada ayah mereka bahwa akan berhasil menemukan sebuah mesin yang dapat merubah dunia walau dengan modal dan fasilitas yang pas-pasan.

Dan mereka telah menemukan WHY nya, mengapa mereka harus memulai membuat tim dan disiplin dalam bekerja untuk menciptakan pesawat terbang, karena saat itu adalah momentum yang tepat karena semua orang berlomba-lomba untuk menemukan pesawat terbang, dan kebutuhan dunia akan mesin yang dapat terbang akan memberikan mereka usaha yang baik untuk masa depan mereka.

Bagaimana dengan anda?

Apakah anda telah menemukan WHY dan WOW anda untuk memulai berani merintis usaha klinik kesehatan saat ini?

Apakah sudah mempunyai alasan yang kuat sehingga memotivasi diri dan memotivasi orang lain untuk mencapai tujuan secara bersama ?

Menurut pendapat Saya, menemukan suatu alasan yang kuat dan keinginan untuk dipuji yang dapat memberikan rasa WOW kepada kita dari orang lain akan mendorong kita mencapai tujuan lebih cepat daripada tanpa kejelasan arah untuk dituju. Dalam hidup ini kejelasan / WHY apa yang sangat ingin kita capai akan menyumbang 80 % kebahagiaan dan kesuksesan dalam hidup ini, kurangnya motivasi karena tidak mempunyai alasan yang kuat akan bertanggung jawab untuk kejadian-kejadian dalam hidup ini seperti frustrasi dan kurangnya berprestasi. Orang dengan alasan yang kuat, tujuan yang jelas, tujuan yang tertulis, mencapai jauh lebih banyak dalam waktu yang lebih singkat dibandingkan orang tanpa mereka pernah bisa bayangkan.

Hal ini berlaku dimana-mana dan dalam semua keadaan.

Pernahkah anda terjebak kemacetan di tengah perjalanan anda pulang ke rumah?
Namun sebelum sampai rumah, anda di telpon oleh pasangan anda atau orang yang di rumah, memberi kabar bahwa anak anda sedang jatuh dari pohon dan berdarah atau orang tua anda yang sudah lanjut usia jatuh terpeleset di kamar mandi.

Apa yang anda lakukan?
Pasti .. jika saya mendapat kabar seperti itu maka ingin segera sampai rumah dan ingin sekali melihat keadaan orang yang saya sayangi tersebut.

Walaupun saat itu keadaan perjalanan sedang macet namun kita akan mencari cara bagaimana agar tetap bisa secepat mungkin sampai ke rumah, entah itu dengan mencari jalan pintas, atau membunyikan klakson terus menerus atau bahkan meninggalkan kendaraan di tepi jalan dan mengganti kendaraan itu dengan kendaraan lain yang lebih ringkas dan mudah menerobos kemacetan, sehingga akan mudah sampai di rumah dengan cepat.

Seperti dalam hidup ini, jika kita mempunyai alasan yang kuat, kejelasan apa yang sedang kita inginkan dan dapat memberikan efek WOW terhadap orang lain, untuk sesuatu hal tertentu yang dapat memberikan efek yang besar, maka kita akan selalu menjadi magnet untuk menarik orang lain dan berusaha untuk menemukan caranya bagaimana untuk meraih apa yang kita inginkan itu terwujud.

Namun perlu diingat, melalui buku ini saya tidak ingin memaksakan keinginan dan pemahaman saya agar tujuan hidup Anda seperti dengan yang saya tempuh saat ini, yakni berani melakukan usaha dan mempunyai klinik. Saya hanya ingin berbagi semangat, antusiasme dan memahami peluang usaha kesehatan di Indonesia dan berbagi kesuksesan bersama Anda.

Jadi sekali lagi, saya ingin bertanya kepada anda yang sedang membaca buku ini, apakah anda sudah mempunyai alasan yang kuat untuk memulai berani berusaha dalam hidup ini?

Mempunyai usaha, mengumpulkan tim, membuka lapangan kerja, memberikan kontribusi positif bagi masyarakat Indonesia dan memilih membuka usaha klinik kesehatan yang akan membantu pemerintah untuk meningkatkan drajat kesehatan manusia Indonesia agar lebih produktif dan mempunyai daya saing dengan negara lain di dunia ini.

LANGKAH MEMULAI MENEMUKAN WHY

Temukan alasan yang kuat saat ini dengan memulai temukan WHY Anda, adapun langkah-langkahnya

1. Mengumpulkan cerita dari masa lalu dan ceritakan kembali.
   Masih ingatkan dulu pada saat kita ditanya; kalau besar nanti mau jadi apa? Cita-citamu apa kalau nanti besar?, Apa yang ingin kamu kerjakan saat besar nanti? Dan mungkin banyak pertanyaan sejenis

yang membuat otak untuk mencari tahu kegiatan kegiatan yang akan dikerjakan.

Selain pertanyaan – pertanyaan tersebut, mungkin kita pernah mengalami sensasi yang membuat emosi kita tersentuh. Seperti kita melihat orang tua kita yang sukses akan pekerjaannya, atau melihat dan mendengar orang lain atau orang di sekitar kita membentak dan mencaci kita akan kegagalan atau kecerobohan yang kita lakukan. Jelas dimasa lalu kita mempunyai sensasi yang menyentuh emosi kita yang memberikan alasan kuat untuk menjadi sesuatu dimasa yang akan datang.

Saya pernah mengalami sensasi ini, kenapa saya memutuskan untuk menjadi dokter dan ingin mendirikan banyak klinik di Indonesia. Saat itu waktu saya kelas 2 SD saya menderita penyakit Demam Berdarah, dan saat itu kondisi saya sudah payah sehingga harus di masukkan ke RS. Semenjak itu saya mempunyai pengalaman dengan dunia kesehatan. Terlebih lagi di kelas 6 SD saya pernah mengalami kecelakaan naik sepeda dan tertabrak dari belakang oleh mobil taxi, dan saya tidak sadar sehingga masuk ke ruang intensif di salah satu rumah sakit. Dari pengalaman ini saya mempunyai keinginan yang kuat untuk menjadi seorang dokter yang harapannya dapat membantu banyak orang untuk sehat.

Berlanjut ceritanya setelah lulus dari SD saya berusaha melihat profesi dokter ini sehingga saya di terima di FK Undip, Fakultas kedokteran yang favorit saat itu yang membutuhkan ujian dengan skor tinggi untuk memasukinya. Saat itu di SMA saya adalah murid yang tidak bagus akademisnya karena saya menduduki peringkat 2 dari bawah dari 38 murid di kelas IPA saat itu. Karena saya sudah menemukan WHY saya harus menjadi seorang dokter maka saya banyak mencari tahu dan banyak belajar dengan teman yang pandai. Saya ingat sekali, saya harus tidur di karpet agar tidak banyak tidur untuk belajar hingga larut malam.

Setelah berhasil mendapatkan gelar dokter, saya berusaha untuk mengaplikasikan ilmu saya dengan membuka praktik mandiri, dan setelah melalui beberapa kejadian saya berhasil membuka praktik mandiri dengan pasien yang semakin hari bertambah banyak, sehingga saya mulai kewalahan untuk menerima para pasien saya, dan akhirnya saya mengalami sensasi indra lagi sehingga saya melihat, mendengar banyak pasien saya yang kecewa pada saat saya tidak praktik, maka saya berpikir kembali bagaimana agar cita-cita saya sejak kecil dapat terwujud yakni melayani banyak orang untuk tetap sehat. Cerita ini akan saya ceritakan di bagian lain di buku ini

Dari pengalaman dan sensasi emosional kita yang pernah kita alami, kita akan menemukan perasaan yang kuat, alasan yang kuat untuk menjadi sesuatu atau memperoleh sesuatu dimasa depan.

Bagaimana dengan Anda? Apakah ada sensasi emosional yang Anda dapatkan selama ini sehingga dapat mendorong untuk melakukan sesuatu yang sangat diinginkan dimasa datang?

2. Menyusun Tema yang tepat

   Setelah kita dapat mengingat dan mengumpulkan cerita masa lalu maka akan muncul cerita-cerita yang layak kita angkat untuk menjadi mengapa kita akan melakukan sesuatu hal yang besar dimasa mendatang.

   Seperti penambang emas, seorang penambang emas akan mengumpulkan tanah dan lumpur yang diambil di daerah yang dipercaya banyak akan emasnya. Setelah mengambilnya, maka penambang emas tersebut akan mengayaknya dan akan mencari butiran-butiran emas yang layak dia simpan dan kumpulkan.

   Mencari butiran emas di cerita masa lalu kita akan sangat menyenangkan. Pilih cerita-cerita yang menyentuh emosi dan

memberikan penguatan motivasi yang tinggi sehingga dapat mendorong diri kita menemukan alasan yang kuat.

Seperti cerita saya di atas, alih-alih saya mengeluh akan kesibukan saya dalam melayani pasien saya sendirian, saya menemukan motivasi dalam diri, agar saya dapat membuat sistem atau suatu usaha yang memberikan nilai tambah sehingga dapat melayani lebih banyak orang yang membutuhkannya. Orang yang membutuhkan pekerjaan dan orang yang membutuhkan solusi atas permasalahan kesehatannya.

Jadi menyusun tema ini adalah mencoba mengaitkan cerita -cerita dimasa yang spesial / butir-butir emas agar menyambung dan dapat memperkuat diri kita untuk segera mewujudkan hal yang diinginkan.

3. Menulis dan merapikan pernyataan WHY

Setelah menemukan butir-butir emas, kita telah siap menyusun pernyataan WHY . Dalam membuat pernyataan ini kita upayakan untuk sederhana dan jelas, dapat dilaksanakan, berfokus pada dampak terhadap orang lain dan diekspresikan ke dalam bahasa yang afirmatif sesuai dengan pemahaman dan sensasi emosional kita.

Utuk menulis pernyataan WHY kita menggunakan format

Untuk .....**Supaya**.....

Titik-titik setelah kata untuk, menggambarkan kontribusi yang kita berikan kepada kehidupan orang lain, dan bagian kosong setelah supaya adalah menggambarkan dampak kontribusi kita.

Misal WHY Saya

Untuk membuka 1000 klinik kesehatan modern di Indonesia yang mempunyai nilai lebih **Supaya** banyak orang terbantu mendapatkan kesehatan dan pekerjaan di tempat orang memperlakukan satu sama lain seperti layaknya keluarga.

Demikian WHY yang saya temukan di dalam diri sehingga saya melewati 10 tahun untuk menjalankan usaha klinik kesehatan ini.
Setiap usaha akan diuji, dan suatu saat kita akan bertanya kepada diri sendiri apa yang kita cari sehingga berani menekuni suatu usaha yang selalu memberikan masalah dalam kehidupan kita.

Benar, setiap usaha yang akan kita jalani pasti akan melewati fase atau tahapan tertentu, dimana tahapan ini akan membentuk suatu kurva. Kurva ini akan saya sampaikan dalam tulisan di buku ini lebih lanjut di bagian kurva usaha.

Saya telah melewati fase membuat, meluncurkan dan memodel usaha klinik, dan saya tidak akan bilang bahwa usaha ini selalu mudah dan menghasilkan banyak. Seperti halnya saat ini, saat saya menulis buku ini, ada kejadian Pandemi di bulan April 2020. Dimana kejadian ini memberikan dampak kepada semua sektor usaha, namun dalam suatu krisis akan timbul keseimbangan baru yang menjadikan itu sebuah peluang baru yang harus dipenuhi.

WHY ini yang akan kita butuhkah dalam menjalani masa-masa sulit, sehingga kita tidak serta merta menghitung hasilnya selalu dengan keberhasilan dalam hal keuangan.

Mulailah sekarang untuk menemukan alasan yang kuat sebagaimana saya jabarkan di atas untuk membuat pondasi dalam pikiran dan mental kita untuk siap menghadapi segala rintangan yang akan ditemui dalam proses berusaha.

Melalui buku ini saya tidak ingin menjadi faktor penghambat dalam tujuan yang akan ingin anda capai, tujuan yang Anda cita-citakan sejak dulu, namun saya ingin memberikan wawasan yang lebih untuk mengembangkan cita-cita Anda terdahulu agar dapat memberikan manfaat sebanyak-banyaknya bagi orang di sekitar Anda.

Jika alasan yang kuat anda adalah sama dengan saya, maka silakan meneruskan membaca buku ini sampai selesai, dan Saya yakin anda akan menemukan apa yang sedang cari saat ini untuk menunjang tujuan Anda yang sedang atau ingin capai.

Kembali lagi …
Temukan WHY nya terlebih dahulu dan penuhi imajinasi sehingga akan menciptakan WOW bagi usaha yang akan kita jalani.

Dengan menemukan WHY kita akan dengan mudah membuat GOAL atau tujuan dalam hidup ini. WHY merupakan inti dari apa yang akan kita jalani. Seperti yang di sampaikan oleh Simon Sinex dalam lingkaran emasnya, WHY akan menginspirasi diri kita dan orang di sekitar kita untuk menemukan caranya / HOW sehingga akan menciptakan sesuatu / WHAT. WHAT adalah GOAL.

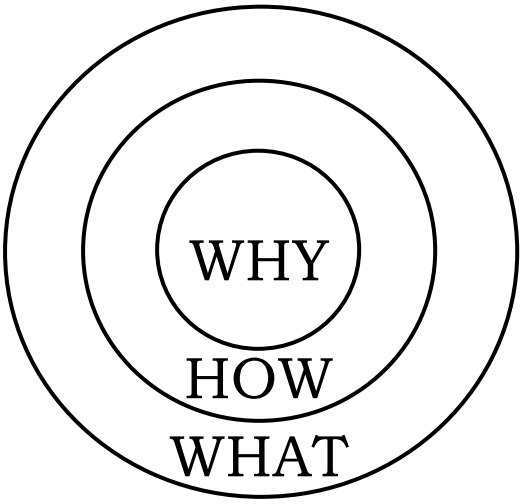


Diagram lingkaran Emas
Temukan Why terlebih dahulu untuk menciptkan What dan menemukan

Jika GOAL ini selaras dengan WHY kita maka kita akan mempunyai gairah untuk menemukan caranya, dan mempunyai alasan kuat untuk mencapai tujuan tersebut dan mampu bertahan dalam keadaan suka maupun duka dalam proses pencapaian GOAL tersebut.

PENDEKATAN MENEMUKAN TUJUAN HIDUP

Jika kita tidak dapat menemukan Alasan yang kuat, ada 2 pendekatan agar kita dapat menemukan tujuan hidup kita.

#1. Bergembiralah dan buat masa depan sesuai dengan keinginan kita sendiri.
Masalah selalu ada dalam hidup yang kita jalani, apa yang terjadi masa lalu tidak akan terjadi di masa depan jika kita tidak mengijinkan untuk terulang kembali. Cari kesenangan yang dapat memberikan rasa puas dalam diri, mulai dari rasa senang dan gembira maka ini akan memberikan alasan yang kuat untuk melanjutkan hal / pekerjaan apa yang akan kita jalani dikemudian hari. Jadikan rasa tersebut sebagai WHY nya, sehingga kita akan selalu menemukan caranya untuk mencapai rasa tersebut lebih besar lagi.
#2. Buat tujuan hidup kita lebih inklusif.
Menjadikan semua tindakan yang kita sukai dalam memberikan kontribusi positif bagi setiap orang yang kita temui. Jangan batasi tujuan hidup kita. Buat hidup lebih bermakna dengan memberikan kontribusi buat sesama. Berbagilah apa saja, sehingga kita akan menemukan gairah terebut. Dengan gairah yang kita rasakan maka akan memunculkan WHY yang kuat agar kegiatan itu dapat diulangi dan menjadi lebih besar dikemudian hari.

Setelah kita menemukan WHY dan WOW kita, jangan lupa untuk menulisnya di buku atau selembar kertas dengan tangan kita. Dengan menggunakan tangan untuk menulis maka kita menggerakkan sensasi dan perasaan kita untuk memahami WHY yang kita tuliskan, terlebih lagi jika tulisan tersebut kita dokumentasikan dengan kamera dan setiap saat kita baca, sehingga akan menjadikan afirmasi yang kuat untuk menemukan caranya agar WHY

tersebut dapat kita wujudkan dalam bentuk GOAL yang kasat mata dikemudian hari.

Jangan lupa untuk membaca dan mengingat WHY kita melakukan pekerjaan ini dan mau melalui kejadian-kejadian yang tidak mengenakan dalam proses menuju mewujudkan WHY yang kita miliki. Gunakan juga komputer, telpon pintar kita untuk memberikan kemudahan untuk menyimpan dan mengingatkan kita terhadap WHY kita.

Gunung tinggi kan ku daki..

Gunung tinggi kan ku daki, teriknya panas di gurun akan ku seberangi, dalamnya samudera akan kuselami hanya untuk membuktikan aku bisa ..

Kadang memulai suatu hal yang baru sangat berat, apalagi itu adalah hal yang baru bagi kita. Namun jika kita mempunyai alasan yang kuat untuk memulainya dan dengan sedikit keberanian di dalam hati, maka segala hal yang tadinya tidak mungkin akan dicari caranya agar menjadi mungkin. Saya kira langkah pertama adalah langkah yang sangat berat untuk dilangkahkan jika kita tidak tahu apa yang akan kita tuju.

Mari kita ibaratkan langkah itu seperti lajunya kereta api. Kereta api pada jaman sekarang atau kereta api pada jaman dahulu. saya yakin berat dari kereta api itu lebih dari 1 ton. Bagaimana kereta api mulai berjalan? Pernahkah Anda melihat awal jalannya sebuah kereta api? ya kereta api pada awalnya berjalan perlahan-lahan, dengan tenaga yang besar dan membutuhkan waktu dan jarak yang lumayan lama dan panjang. Namun jika kereta api tersebut kereta api listrik dengan tenaga gerak yang besar maka perlu waktu dan jarak yang tidak begitu lama dibanding dengan kereta api yang menggunakan bahan bakar disel atau batu bara. Bagaimana setelah kereta api itu dapat berjalan? Kereta api tersebut dapat mencapai kecepatan normal di atas 100 km/jam atau bahkan ada yang mencapai 500km/jam. Berapa cepat kereta api itu berjalan? dan berapa besar kerusakan yang ditimbulkan jika kereta api itu menabrak? yang jelas jika kereta api itu menabrak bangunan dan dinding tembok atau dinding baja tebal maka dinding itu akan jebol, seberapa pun tebalnya penghalang jika kecepatan tinggi, maka akan hancur penghalangnya.

Demikian dengan usaha, usaha ibaratnya dengan sebuah kereta api, pada saat awal kita berusaha kita tidak tahu apa-apa, tidak tahu siapa pelanggan kita, tidak tahu pemasok kita dan tidak tahu kompetitor kita. Seiring dengan berjalannya waktu dan usaha yang ditunggui maka pemilik usaha ini akan mengenal apa, siapa, bagaimana nya dalam berusaha. Pada awal usaha mulai, kita mulai belajar memasarkan produk/jasa yang kita jual, kita coba iklan lewat iklan tayang di media cetak bahkan kita cuman sekedar membagi brosur. Setelah masa awal itu dilewati, maka terasa senang karena usaha mulai menghasilkan uang, seiring pendapatan bertambah maka pengusaha mulai mempelajari detail dari usahanya, entah itu dengan cara memeriksa pembukuannya atau hanya sekedar melihat pengunjung yang datang.

Masa-masa belajar dimulai dan akan banyak masa cobaan yang mengenai sebuah usaha, karena menurut statistik usaha yang bertahan lebih dari 1 tahun hanya 20 % dari 100% usaha yang berdiri, dan usaha yang bertahan setelah 5 tahun hanya 20 % dari usaha yang bertahan lebih dari 1 tahu, jadi data statistik mengatakan bahwa usaha yang bertahan lebih dari 5 tahun hanya 4%, kemudian hanya sedikit usaha yang bisa bertahan sampai ulang tahunnya yang ke 10, yakni hanya 20% dari 4% tersebut. Jadi terbayangkan bagaimana angka keberhasilan dalam berusaha itu.

Banyak orang takut akan hitungan statistik ini, namun lupa satu hal yang perlu kita cermati, adalah berusaha dengan mengajak tuhan ikut di dalamnya, sehingga para pengusaha mengetahui bahwa setiap kesulitan dalam berusaha jangan menyerah dan putus asa, bahwa kesulitan itu adalah tanda kehidupan dimana kita akan naik kelas, seberapa besar keinginan kita untuk naik kelas dan menciptakan momentum kita untuk berhasil?
Ketahanan / enduransi dan kompetensi dalam berusaha harus kita perkuat, maka para pengusaha yang sukses akan selalu memiliki :

1. Alasan yang kuat untuk berhasil, sengsara dan nikmatnya apa jika tidak berhasil & berhasil
2. Menatap masa depan dengan penuh keyakinan, tidak ragu dalam menatap masa depan karena usaha bersama Tuhan
3. Mempunyai mentor terbaik dibidangnya, dan kawan baik untuk melakukan mastermind / curhat masalah usaha
4. Mempunyai kebiasaan orang sukses, yakni mempunyai teman orang sukses, mengagumi orang sukses, belajar dari orang sukses, bertindak selayaknya orang yang telah sukses

5. Selalu tumbuh dan berkembang untuk mengisi kompetensi diri dengan mengikuti seminar, membeli buku/ebook orang sukses dan mengajarkannya kepada orang lain

Jika ke 5 hal tersebut diatas kita lakukan dengan sungguh-sungguh, dan minta dengan sungguh-sungguh dengan tuhan agar ada pencerahan dalam berusaha, maka momentum akan berjalan diatas jalur yang benar. Tinggal kita lanjutkan perjalanannya dan menunggu saat – saat kecepatan dalam berusaha kita lebih tinggi, yang jelas kita tidak akan bisa menerbangkan helikopter jika kita hanya memiliki SIM C untuk mengendarai sepeda motor, jadi tingkatkan kompetensi kita dalam berusaha dan helikopter akan datang dan siap untuk diterbangkan

Ada pepatah bilang: Guru akan datang jika muridnya sudah siap, Sudahkah kita siap menjadi murid yang baik?

BAGIAN KEDUA MENGAPA BERANI USAHA (KLINIK) ?

Sebelum membaca dan mempelajari isi dari buku ini, marilah kita melihat kejadian-kejadian di sekitar kita,

Pernahkah melihat batu di sekitar anda?
Batu yang berserakan dipinggir jalan, atau batu yang ada di sungai?
Apakah ada yang mendapat uang dari batu tersebut?
Batu yang berserakan di tepi jalan atau di sungai?

Saya yakin pasti ada yang mendapatkan uang dari batu tersebut, seperti pengumpul batu, penjual material bangunan, tukang batu, atau pengaspal jalanan. Mereka mendapatkan uang dari batu.

Coba sekali lagi, kita lihat benda di sekitar kita, kita lihat komputer?
Adakah orang yang mendapat uang dari komputer ?
Jelas ada, mungkin salah satunya juga anda sendiri.
Pernahkah anda melihat TV?
Banyak orang kaya karena kotak ajaib tersebut, dan tidak dipungkiri lagi, dari pegawai televisi, pemilik televisi sampai pemain di telivisi kaya karenanya.

Coba kita melihat yang lebih besar lagi, pernahkan anda ke kota besar didunia seperti New York, Tokyo, Sanghai, Dubai?

Kalau belum pernah mengunjunginya, silakan kunjungi ibu kota Indonesia terlebih dahulu yakni Jakarta, Jika belum pernah ke Jakarta, Saya merekomendasikan silakan mengunjungi Jakarta sekali seumur hidup hanya sekedar untuk berlibur/transit.

Kenapa? Dari dinamika yang terjadi di kota-kota besar sangat membuat kita terbuka dan terkagum-kagum, banyak gedung yang tinggi menjulang, banyak perumahan yang dibangun rapi dan mewah yang komplek nya mempunyai luas berhektar-hektar, rumah sakit yang besar-besar dan bersatu dengan pusat perbelanjaan, atau taman hiburan / pusat perbelanjaan yang besarnya hampir separo kota kecil di Indonesia.

Dari gambaran tersebut Saya pribadi kagum kepada yang mempunyai ide besar tersebut sehingga hari ini bangunan-bangunan itu terwujud seperti ini. Kita ingin tahu siapakah yang membangunnya?

Berapa banyak uang yang dihabiskan untuk mewujudkan bangunan tersebut?

Siapakah yang mempunyai ide besar sehingga menjadikan kota besar itu lebih dinamis?

Apakah pemerintahan yang membuatnya?

Saya yakin yang membuat kota menjadi lebih dinamis seperti hari ini adalah manusia seperti kita, yang butuh makan, minum, dan mempunyai batasan waktu untuk hidup dan berkarya.

Namun mengapa mereka bisa mewujudkan ide besar mereka, tak lain hanya mereka berani bermimpi besar. Dan tentunya mereka berani mengambil resiko dan tanggung jawab untuk melakukan usaha, mengelola sumber daya yang ada dan berusaha mewujudkan idenya sampai terwujud. Orang besar yang dibalik semua ini sebagian besar adalah orang-orang yang lahir dari peusaha dan mempunyai jiwa kewirausahaan / jiwa usaha dalam pikiran dan tindakan mereka.

Benda atau kejadian apa pun yang berada di sekitar kita saat ini, Saya yakin semuanya adalah hasil pengolahan atas ide, atau benda di sekitar kita tersebut dapat memunculkan suatu bentuk ide, yang kemudian menjadikan kegiatan usaha manusia.

Usaha atau yang dalam Wikipedia adalah kegiatan baik secara pribadi atau berkelompok untuk mendapat keuntungan. Kegiatan untuk mendapat keuntungan itu berawal dari ide, dan ide tersebut berasal dari pemikiran di otak. Jadi awal dari usaha adalah dari otak, dan jelas tidak untuk memikir di otak kita tidak membutuhkan sumber dana/ biaya serupiah pun untuk berpikir dan menemukan ide dalam berusaha.

Jadi mengapa kita takut berusaha, jika untuk berpikir dan mencari ide usaha itu gratis dan tidak membutuhkan modal uang?

Pernahkah anda merasa bahwa kebutuhan akan hidup selalu meningkat, sedangkan pendapatan keuangan kita tidak meningkat secara signifikan dengan harga kebutuhan kita di saat ini?

Menurut pepatah cina, uang mempunyai kaki empat, sedangkan manusia mempunyai kaki dua, bagaimana uang yang kakinya empat dapat dikejar oleh yang berkaki dua? Demikian dengan kehidupan, jika kita tidak tahu caranya dalam mencari uang, maka kita akan susah mengejar kekurangan akan uang. Dan juga kalau kita tidak tahu apa yang kita cari bagaimana kita akan menemukannya, begitulah kiranya maknanya mengenai uang.

Usaha salah satu cara yang tepat untuk mendapatkan penghasilan lebih untuk menuju kekayaan, selain dari properti, internet dan saham menurut Robert G Allen.

PENDAPATAN VS KEBUTUHAN

Marilah kita pahami apa yang kita butuhkan saat ini, jika pendapatan kita selalu lebih kecil daripada kebutuhan hidup saat ini, Jelas kita harus menaikkan pendapatan bukan? Atau mengurangi pengeluaran? Atau melakukan kedua-duanya?.

Pendapatan cara menghitungnya menurut rumus yang saya dapatkan:

Pendapatan = nilai tambah x waktu x faktor kali /skalabilitas

Dari rumus tersebut di atas yang mempunyai peranan untuk menaikkan pendapatan adalah ;

1.Nilai tambah, yaitu sesuatu hal/ kegiatan yang kita tambahan kedalam produk, jasa atau diri kita sehingga orang lain mau membeli produk, jasa atau mau berhubungan dengan diri kita.

2. Waktu yaitu waktu yang kita miliki untuk melakukan sesuatu pekerjaan sehingga kita mendapatkan penghasilan

3. Faktor kali yaitu daya ungkit kita untuk menduplikasikan produk, jasa atau diri kita sehingga produk, jasa atau diri kita dapat dimanfaatkan banyak orang sekaligus secara bersamaan.

Besar mana pendapatan seorang dokter umum dan dokter spesialis ?
Jelas seorang dokter spesialis jika menurut kebanyakan orang, karena dokter spesialis menambahkan nilai akan kepandaiannya, keterampilannya dari sekolah dokter spesialis daripada dokter umum, namun
Apakah semua dokter umum pendapatannya lebih kecil daripada dokter spesialis?

Jawabannya jelas tidak semua. Bagaimana jika dokter umum juga menambahkan nilai tambahnya sebagai dokter umum, seperti dokter umum yang cantik/tampan, dokter umum yang ahli ilmu pengobatan tradisional, dokter umum yang paham akan ilmu pemasaran, atau dokter umum yang mempunyai keahlian membangun perumahan? Jelas disini dokter umum dan dokter spesialis mempunyai peluang yang sama mendapatkan pendapatan lebih jika sama-sama memberikan nilai tambah ke pasiennya / orang lain yang membutuhkannya.

Besar mana pendapatan seorang dokter yang praktik mandiri sendirian dengan dokter yang praktik bersama dengan mendirikan klinik?

Akan tampak lebih besar pendapatannya seorang dokter praktik sendiri dibandingkan seorang dokter yang praktik bersama dengan membuka klinik, dimana mereka harus berbagi pasien dan berbagi pendapatan sesuai dengan jumlah dokter yang praktik di kliniknya.....
namun ada hal yang dapat membuat hasil pendapatannya ini berbeda yakni jika praktik klinik dokter itu memberikan nilai tambah sehingga akan banyak pasien yang datang, kemudian karena berbentuk klinik maka akan dapat melayani selama 24 jam sehingga skala waktunya lebih dari dokter yang praktik sendiri (dari segi waktu menurut rumus pendapatan)

Apakah seorang praktik sendiri tidak dapat buka praktik selama 24 jam?

Jelas bisa, namun apakah mungkin seorang dokter tersebut hanya menggunakan waktunya 24 jam sehari selama bertahun-tahun untuk praktik? Jawabannya ada yang mungkin ada yang tidak mungkin, tergantung tujuan dan motivasi seorang dokter tersebut.

Sedangkan untuk dokter yang mempunyai klinik tersebut mempunyai faktor lain untuk menaikkan pendapatannya yakni adalah faktor kali / daya ungkit. Dimana dokter yang mempunyai klinik ini dapat memperbanyak kliniknya, membuka kliniknya di tempat lain sehingga dia dapat memperoleh faktor kali dengan menggunakan tenaga dan kepandaian orang lain, yakni tenaga dan kepandaian dokter, perawat dan tenaga kesehatan lain.

Apapun pemikiran anda saat ini, menurut rumus tersebut di atas secara logika pendapatan dari menjadi pegawai atau profesional (self employee) akan cukup untuk menghidupi diri kita dan keluarga saat ini, itu terjadi jika kita bekerja/terlibat di dalamnya secara aktif dan profesional sehingga banyak orang lain yang menggunakan jasa kita, namun jika kita sudah tidak dapat bekerja/terlibat di dalamnya apakah kita masih mendapatkan uang yang kita butuhkah ?

Marilah kita renungkan bersama, bahwa usaha memang salah satu cara jika dikelola dengan baik dan benar, maka hasilnya akan mendekatkan atau bahkan melebihi dari pengeluaran kita.

Berusaha untuk memiliki klinik tidaklah susah jika kita dapat menemukan alasan kuat mengapa harus berusaha.

Dan tentunya dengan tekad dan pemahaman yang benar agar usaha yang kita jalankan bermanfaat bagi kita dan banyak orang, tidak malah menyusahkan dan tidak bisa membuat kita bahagia.

Buku ini Saya buat untuk berbagi pengalaman kepada para pembaca agar dapat mempelajari kesalahan apa yang telah Saya perbuat sehingga nantinya tidak terulang kepada para pembaca sekalian.

AWAL MEMULAI USAHA

Tahun 2002 di bulan Oktober, saya di wisuda mendapatkan gelar dokter dari Fakultas Kedokteran Universitas Diponegoro. Saya belajar di sana selama 6 tahun. Belajar berbagai macam ilmu bersama dengan para dosen, teman-taman satu angkatan dan beda angkatan, baik dalam bangku kuliah ataupun praktik di bangsal rumah sakit.

Ilmu kedokteran identik dengan seni. Dimana banyak variasinya dalam menangani kasus per kasusnya. Namun walaupun banyak variasi, pelayanan jasa dibidang kesehatan serba mempunyai pola dan prosedur yang standar dari referensi-referensi ilmu yang telah dikembangkan atau dari pengalaman dari masa lampau yang telah terukur dan diteliti. Di samping itu ada juga etika profesi yang selalu di doktrin oleh para senior dan guru-guru selama dalam masa kuliah tersebut.

Masa kuliah saya cukup baik; baik menurut saya, dan saya bersyukur dapat belajar banyak bersama para dosen dan teman – teman baik yang sekelompok maupun tidak. Dalam perjalanan kuliah saya pernah mendapatkan nilai D di mata kuliah anatomi, dan mengulang ujian hingga 3 kali di beberapa stase besar di masa ko ass.

Setelah melihat, bertanya dan mengamati perjuangan untuk lulus dari kakak kelas, akhirnya saya menemukan pola dan berhasil menggunakan formula untuk dapat lulus tepat waktu dengan nilai baik. Formula itu adalah bagaimana membawa diri secara visual di depan dosen penguji, menghindari untuk berdebat dan selalu patuh apa yang dikatakan oleh para senior dan dosen penguji.

Jika mendapatkan dosen penguji yang tidak menguntungkan maka saya berkomunikasi dengan teman yang cerdas untuk mengambil alih posisi saya,

tentunya dengan negosiasi dan membujuknya agar dia mau untuk menggantikan posisi saya.

Dalam kuliah tersebut saya juga menemui berbagai macam tipe teman, dari yang sangat baik hingga teman yang hanya mementingkan diri sendiri agar cepat lulus. Keadaan tersebut membuat saya lebih dapat belajar menyikapinya. Dengan bekal ini semua akhirnya saya dapat mengambil hikmah, ternyata di setiap cobaan pasti ada akhirnya, dan cobaan terbebut telah membuat diri saya lebih baik satu tingkat dibanding sebelum saya mengalaminya.

Dalam bangku kuliah tersebut saya juga melihat banyak para dosen senior tampak sukses. Mobil Mercedes Benz dan BMW yang waktu itu lagi tren menjadi tolak ukur keberhasilan dari seorang dokter.

Walau tidak semua dosen memilikinya, namun hal itu telah membuat framing/bingkai kepada saya dan mungkin banyak dari teman saya, bahwa dokter kalau sukses identik dengan menjadi spesialis, bekerja di rumah sakit, sering jalan-jalan ke negara luar untuk menjadi peserta seminar.

Namun ada satu dosen yang mempunyai jiwa entepreneur ; sekarang sudah tiada, namun jaringan klinik spesialisnya masih berkembang hingga saat ini di seluruh wilayah Indonesia; beliau memberikan saya wejangan /petuah dimana seorang dokter harus selalu dapat melihat perubahan di luar dan mencari peluang di setiap langkah dalam mengisi kegiatannya sebagai dokter.

Beliau mengingatkan bahwa untuk menjadi dokter yang berkualitas itu harus selalu bermodal, biaya untuk menjadi seorang dokter berkualitas itu mahal karena harus sering mengikuti pelatihan dan seminar-seminar untuk

memperbaharui ilmunya dan buku literatur juga harus dibeli dengan biaya mahal. Disisi lain seorang dokter dalam memberikan pertolongan/pelayanan kepada pasien harus tepat, seefisien mungkin agar tidak memberatkan kondisi penyakitnya dan keuangan pasien tersebut.

Untuk menyikapi kondisi tersebut seorang dokter harus mempunyai pemikiran yang maju dan dapat mencari tambahan penghasilan selain dari praktiknya. Seorang dokter harus mempunyai nilai tambah yang dapat dimanfaatkan oleh banyak orang melalui pikiran dan tenaganya.
Beliau mempraktikkan kata-katanya, sehingga beliau memiliki banyak properti intelektual ; seperti buku yang dikarangnya, resep / ramuan yang di patenkan dan dibuat obat untuk dijual masal dan properti material seperti rumah yang disewa-sewakan, usaha-usaha non kesehatan yang dikembangkan secara berserikat bersama berbagai pihak yang berkompeten dibidangnya. Dalam akhir hayatnya beliau meninggalkan banyak properti intelektual dan properti material untuk keluarganya dan masyarakat yang membutuhkan ilmunya.

Dari wejangan inilah saya mulai selalu berpikir dan berusaha untuk mencari tahu bagaimana melakukannya. Saya mencoba memulai saat itu juga ,saat masih kuliah / koass saya bersama teman seangkatan mencoba mencari tambahan uang dengan menjual barang dan jasa. Saat itu saya berserikat bersama dengan teman berjualan roti bakar/makanan kecil di kantin, menjual buku fotokopian untuk belajar dan menjual kisi-kisi soal ujian yang akan diujikan kepada teman-teman yang membutuhkannya.

Selain itu sebelum lulus dan diwisuda menjadi dokter, dalam mengisi waktu kosong saya mulai melakukan praktik menjadi dokter di klinik 24 jam. Hal ini sangat melanggar aturan, karena pada saat itu saya belum mengetahui aturannya dan banyak kakak kelas yang belum lulus menjadi dokter melakukan hal ini, maka saya juga ingin melakukannya untuk menambah ilmu, pengalaman dan uang.

Dari praktik dari klinik ke klinik inilah saya mendapat ilmunya dan modal uang untuk mendirikan klinik impian saya setelah saya lulus; dahulu saya di gaji Rp. 1000/jam dan ada tambahan uang Rp.500 per pasien. Sehari bisa melayani hingga 80 pasien per kali jaga, sehingga saya sudah mendapatkan penghasilan yang lumayan pada saat itu. Lumayan karena saya belum lulus dari kuliah sudah mendapatkan penghasilan.

Setelah wisuda dokter banyak ide yang terpikirkan. Mulai menjadi seorang dokter spesialis, menjadi dokter PTT di daerah terpencil, menjadi dokter perusahaan di pertambangan dan menjadi dokter di BUMN. Namun seiring dengan banyak pilihannya waktu itu, dimana banyak hal yang harus dipertimbangkan akhirnya saya tidak menginginkan keluar dari kota Semarang. Saya memilih menjadi pegawai PTT di kota Semarang dengan cara lain. Dimana saat itu gaji menjadi dokter PTT cara lain belum ada standarnya, sehingga disamakan dengan pegawai honorer. Pegawai honorer saat itu bergaji 385.000/bulan. Dan di 3 bulan pertama saya menjadi dokter PTT di kota Semarang mempunyai penghasilan Rp.385.000/bulan. Saya menerima gaji tersebut dan bersyukur masih bisa mendapatkan penghasilan dari menjadi dokter jaga di klinik 24 jam. Setelah 3 bulan di sana akhirnya saya mendapatkan kenaikan / penyesuaian gaji menjadi Rp. 1.150.000/bulan.

Dalam mengisi waktu senggang menunggu pasien di klinik 24 jam, saya menulis artikel dengan smarphone saya, saat itu Nokia 9500. Dengan bekal smartphone tersebut saya berhasil menulis artikel dan saya kirimkan ke Harian Kompas. Dan Kompas pun memuat artikel saya. Saya mendapatkan honor kira-kira Rp.500 ribuan per artikel dimuat. Ternyata honor menjadi seorang penulis lebih besar daripada honor sebulan saya menjadi dokter honorer diawal-awal saya bekerja.

Menjadi dokter honorer di sebuah puskesmas di tengah kota Semarang saat memberikan manfaat bagi saya. Puskesmas tersebut menjadi satu gedung dengan Dinas Kesehatan Kota. Dalam kesehariannya saya memeriksa pasien

yang berkunjung di puskesmas hingga 200 orang per harinya. Entah bagaimana dulu saya memeriksa pasien sebanyak itu dalam waktu 6 jam. Saya mulai hafal dengan keluhan pasien, dan kondisi pasien. Bahkan nama-nama pasien yang datang saya cukup hafal. Karena pasien -pasien tersebut adalah pasien yang sering berkunjung untuk mengontrol kan penyakitnya. Saat itu karcis untuk biaya berobat di puskesmas Rp.1500. Pasien sudah mendapatkan pemeriksaan dan obat, sehingga banyak masyarakat memilih puskesmas ini untuk mencari pengobatan.

Di tahun pertama saya menjadi dokter honorer, saya melihat peluang lainnya. Karena berpikir menjadi dokter jaga di klinik 24 jam melelahkan, saya mencoba mencari praktik sore. Dan akhirnya saya di berikan sebuah tempat praktik oleh paman dari calon istri saya. Tempat praktik tersebut sepi karena lama di tinggalkan oleh paman calon istri saya yang menjadi seorang dokter birokrat di instansi kesehatan.. Setiap sore setelah kantor dari puskesmas saya mulai melakukan praktik pribadi dengan nama dokter praktik paman calon istri saya, karena saat itu saya belum menikah.

Setiap hari selama 3 bulan saya datang ke tempat praktik tersebut dan tidak memiliki pasien satu pun. Yang datang ke tempat praktik hanya para medrep obat dan para penggiat MLM (Multi Level Marketing) untuk mencari downline, karena saat itu MLM sedang marak di kota saya. Akhirnya saya putuskan untuk tidak meneruskan tempat praktik tersebut dan saya kembalikan kepada paman calon istri saya yang sekarang jadi istri saya.

Pada saat itu di bulan April 2003 ada seleksi PPDS (Program Pendidikan Dokter Spesialis) di Semarang. Saya mengikutinya, namun karena persiapan dan pengalaman saya untuk mengikuti seleksi itu kurang, maka saya tidak di terima di pendidikan dokter spesialis tersebut.

Dengan tidak diterimanya dalam pendidikan dokter spesialis, saya memikirkan bagaimana caranya agar saya tetap menjadi orang yang berguna bagi diri saya, keluarga saya dan masyarakat di sekitar saya berada. Orang tua saya yang saat itu sudah pensiun dari PNS, memberikan pandangan untuk menggunakan salah satu dari propertinya untuk dijadikan tempat

saya praktik. Pada awalnya saya ragu, karena posisi dari properti tersebut masih sepi dan jauh dari rumah yang pada saat itu saya tempati bersama orang tua saya. Namun karena saya pernah mempunyai pengalaman menjadi dokter praktik di puskesmas dan klinik 24 jam, maka saya mencoba mencari tahu agar tempat praktik itu dapat dijalankan.

Setiap hari saya datang ke rumah yang akan dijadikan tempat praktik. Saya mencari tahu, kapan waktu ramainya dan kapan waktu sepinya. Dengan dibantu mendapatkan referensi dari para pegawai puskesmas tempat saya bekerja di pagi hari, saya mulai mencari toko alat kesehatan dan obat-obatan yang menjual nya dengan harga murah.

Akhirnya dengan uang modal awal 5 Juta yang saya dapatkan dari honor sebagai pegawai puskesmas, dokter klinik 24 jam dan penulis artikel di surat kabar, saya mulai membuat daftar barang yang akan saya beli. Saya ingat pada saat itu saya membeli obat-obatan untuk praktik awal saya sebesar 2,3 juta dan sisanya saya belikan alat kesehatan seperti tempat tidur periksa dan material lainnya seperti papan nama ukuran 3x1 m yang saya tempatkan di depan rumah yang akan saya jadikan tempat praktik. Papan nama tersebut saya tulisi " Klinik Kedokteran Keluarga Kalipancur " . Dimana lokasi dari rumah tersebut terletak di kelurahan Kalipancur di bagian barat kota Semarang, sehingga saya berikan nama sesuai dengan lokasi tempat praktik ini berada.

Akhirnya di hari Rabu, tanggal 11 Juni 2003 saya memulai membuka praktik perdana saya dengan nama saya sendiri. Saya dibantu dengan seorang tenaga pegawai honorer dari kantor kelurahan Kalipancur. Di hari pertama praktik pribadi saya sungguh senang, karena di hari pertama tersebut saya berhasil mendapatkan pasien sebanyak 7 orang. Saya buka praktik dari jam 16.00 – 21.00.

Setelah di rekap jumlah pasien yang berobat, saya mendapatkan data pasien bulan pertama 92 Orang, bulan kedua 153 Orang, bulan ketiga 174 Orang

dan pada bulan keenam 450 Orang. Ternyata jumlah pasien pribadi saya semakin bertambah dari bulan ke bulan. Dan akhirnya di puncaknya tempat praktik saya di tahun 2005 pernah mencapai 1800 an orang per bulannya. Hampir rata-rata-rata 60 orang pasien perhariannya. Kenaikan pasien sebanyak 10 kali lipat dalam 2 tahun membuka praktik pribadi.

Dengan kondisi yang saya perkirakan bagus, saya mulai berpikir untuk membuka cabang dengan membeli klinik lama yang akan ditinggalkan oleh pemiliknya di area Semarang bagian timur. Saya beli seharga 18 juta untuk perabotan dan nama klinik tersebut di tahun 2005. Dan saya mencoba mendirikan klinik baru dekat rumah tinggal saya ditahun 2006 di area Semarang Selatan dengan modal 250 juta saat itu. Jadi saya saat itu memiliki 3 klinik di area barat, timur dan selatan dalam waktu 3 tahun.

Dengan banyaknya pasien saya merasa kerepotan untuk menangani sendiri, saya berusaha untuk mengimbanginya dengan menambah jumlah tenaga kerja dan memperluas bangunannya. Saya juga mulai tidak dapat melakukan praktik setiap hari karena saya sudah berkeluarga. Akhirnya saya mulai berpikir bagaimana menciptakan sistem sehingga tempat praktik ini dapat berjalan tanpa ada saya di sana.

Hal ini yang membuat saya mengganti nama Klinik kedokteran keluarga Kalipancur menjadi nama Klinikita Kalipancur di tahun 2005. Karena saya merasa beruntung maka saya mencoba untuk mengembangkan hingga membuat sistem-sistem dalam klinik tersebut berjalan. Saya mulai menyewa orang untuk membuatkan sistem-sistem di klinik. Mendatangkan para pekerja profesional untuk membantu saya dalam urusan manajemen sesuai bidangnya. Para pekerja profesional ini saya rekrut dari perusahaan-perusahaan kelas nasional untuk bekerja mengembangkan klinik, sedangkan saya masih berada di puskesmas menjadi dokter di sana.

Saya mulai mengandalkan mereka untuk menjalankan usaha ini. Saya mulai mencari peluang usaha selain sektor klinik ini. Saya mengikuti banyak

seminar dan membeli banyak pelatihan, sehingga saya sangat bersemangat mengembangkan usaha ini menjadi multi usaha. Saat itu saya masih bekerja sebagai PNS di puskesmas dan mulai menjadi kepala puskesmas di tahun 2008. Saya mulai membeli beberapa rumah dan ruko dengan menggunakan uang bank. Mulai mendirikan rumah kost, membuka kios-kios di mall, mendirikan usaha pusat jajan serba ada (Pujasera) , menjadi pemain valas dan mulai menjadi pengembang perumahan skala hektar.

Namun apa yang terjadi saat itu?
Ternyata prediksi saya salah, dimana harapan saya dengan adanya para profesional akan membuat Klinikita melaju lebih kencang ternyata tidak sesuai harapan.
Dengan multi usaha harapannya saya akan mendapatkan income lebih banyak tanpa banyak turut campur dalam usaha tersebut sehingga saya masih tetap bisa bekerja mengabdikan diri sebagai kepala puskesmas di pagi hari tidak berjalan sesuai harapan.
..... Saya mulai mendapatkan banyak masalah.

Pada saat itu saya tidak banyak mendengarkan suara-suara dari keluarga saya termasuk istri saya yang mendampinginya saya memulai usaha, sehingga hubungan kami sempat merenggang.

Usaha awal saya berupa klinik mulai goyah. Hutang terlalu besar untuk ditutupi, hutang jelek terus menggerogoti usaha utama saya. Satu persatu usaha mulai tutup, karena tidak berhasil dan merugi.

Di pagi hari, pekerjaan saya sebagai kepala puskesmas juga banyak masalah dengan anak buah saya. Saya banyak dimusuhi oleh anak buah saya di puskesmas sehingga saya dipindah ke puskesmas lain. Banyak masalah di waktu itu , klinik tidak saya urusi dengan baik dan teliti, sehingga mulai banyak pasien yang meninggalkan klinik. Pendapatan usaha saya turun, sedangkan hutang bank tetap jalan. Cicilan pinjaman bank harus tetap dibayarkan.

Akhirnya di tahun 2010 saya mencoba fokus kembali ke usaha utama saya yakni Klinik kesehatan, dimana saya mengajukan keluar dari PNS namun tidak disetujui oleh orang tua saya. Demi menjaga hati dan mencari ridho dari orang tua saya, akhirnya saya mengajukan cuti di luar tanggungan negara mulai awal tahun 2011. Saya mulai mengembangkan diri dan fokus terjun ke usaha utama klinik. Saya cuti di luar tanggungan negara ini hanya untuk 3 tahun. Saya mempunyai waktu 3 tahun untuk membuktikan kepada orang tua saya bahwa saya dapat hidup lebih baik dengan menjadi pengusaha klinik kesehatan.

Banyak guru saya temui, dan banyak buku saya baca saat itu guna mencari jawabannya bagaimana melakukan usaha dengan benar.
Banyak desain tentang kehidupan mulai membingungkan bagi saya saat itu, dan selalu tambah bingung dalam bagaimana menjalakan usaha yang baik, benar dan barokah.

Saya ingin berdiri kembali, untuk menyongsong masa depan lebih baik dan menjadi orang yang selalu berbagi manfaat seperti halnya wejangan yang disampaikan mendiang dosen saya di kedokteran.

Semenjak saya mengajukan cuti di di luar tanggungan negara, sedikit demi sedikit masalah saya coba atasi, namun masih ada beberapa masalah yang tersisa kan hingga saat ini.

Saya berkomitmen & berusaha untuk memberikan yang terbaik kepada para pegawai, para pasien, para pemodal dan masyarakat di sekitar Klinikita sesuai dengan pernyataan tekad saya di tahun 2007. Memberikan manfaat lebih kepada mereka.

Hingga akhirnya di awal tahun 2014 saya secara resmi memajukan diri dari PNS (bukan mengundurkan diri karena saya ingin maju setelah keluar dari PNS).

Saya merasa masih perlu banyak belajar dari para teman- teman sejawat di seluruh wilayah Indonesia hingga saya membuka pelatihan mendirikan klinik mulai akhir tahun 2011. Hingga kini alumni dari pelatihan ini lebih dari 500 orang. Mereka datang dari seluruh penjuru Indonesia. Saya banyak belajar dan bertukar pikiran bersama mereka.

Seiring dengan perkembangan usaha klinik ini, akhirnya nama Klinikita mulai dikenal di Indonesia. Usaha ini meraih penghargaan dari AJII di tahun 2014 sebagai provider dokter keluarga terbaik, dan di tahun 2016 merek Klinikita hadir dalam acara Internasional untuk menerima penghargaan dari Kementerian Perdagangan Indonesia yang diserahkan oleh Bapak Presiden Joko Widodo sebagai salah satu dari 11 merek Waralaba Indonesia Terbaik untuk menerima Penghargaan Waralaba Indonesia tahun 2016. Merek Klinikita satu-satunya merek Klinik kesehatan yang menerima penghargaan tersebut. Untuk kategori Apotek merek Apotek K-24 mendapatkan penghargaan, disamping merek-merek terkenal lainnya seperti Indomart, Alfamart, Jco Donat, Kebab Baba Rafi dan sebagainya.

Saya bersama CEO Indomaret & CEO Apotek K24

Anak Gajah bersama Mbah Gajah & Gajah -- :D

Hingga buku ini ditulis saya masih banyak mempunyai PR untuk menyelesaikan banyak masalah yang pernah saya buat dan tinggalkan. Merek Waralaba Klinikita sudah terdaftar dan dikenal di Indonesia, namun saya masih harus banyak belajar untuk memberikan yang terbaik kepada para karyawan, para pasien dan mengelola para mitra pemodal hingga para mitra pemodal ini mendapatkan nilai lebih dengan bermitra bersama Klinikita.

Apakah ini pilihanku?

Terkadang hidup didunia ini banyak pilihan. Ingin menjadi apa pun kemudian hari adalah suatu pilihan, dan tidak menjadi apa-apa atau tidak berbuat apa-apa itu juga suatu pilihan. Apa pun kondisinya saat ini, mari kita mulai berpikir untuk memajukan sesama dan memberi kebaikan untuk sesama, mungkin dari sebagian orang mempunyai bakat untuk menjadi "seseorang" yang mempunyai panggilan jiwa jadi seorang wirausaha dan mungkin dari sebagian orang memiliki panggilan jiwa pengabdian dan mungkin beberapa orang juga memiliki panggilan jiwa keduanya.

Tuhan sang pencipta maha adil dan maha besar, menjadikan umat manusia secara bergolong-golongan & berkaum-kaum, dan saya yakin itu ada maknanya yakni untuk saling mengisi kekosongan yang ada di dunia ini. Tidak mungkin semua orang menjadi pengusaha semua, atau semua orang menjadi pegawai semua, dan kami yakin ini ada panggilannya masing-masing.

Menjadi pemodal, pengusaha, profesional ataupun pegawai itu adalah pilihan.

Alam semesta telah diatur oleh sang pencipta, dan penduduk isi dunia ini tentunya sudah diatur juga oleh sang pencipta, sehingga apa pun pekerjaan kita, itu adalah pilihan dan tidak ada yang menjamin dengan memilih satu pilihan itu akan sukses luar biasa atau gagal. Kami yakin hanya ada orang-orang top dalam pekerjaannya akan mendapatkan imbalan yang luar biasa.

Dalam halaman ini saya mungkin akan lebih banyak memberikan tulisan yang akan dibutuhkan memilih pekerjaan sebagai seorang pengusaha,

karena di tahun 2016, menurut data BPS Indonesia, jumlah pengusaha Indonesia telah mencapai 3.1% dari 225 juta penduduk Indonesia. Saya yakin jumlah pengusaha ke depannya akan bertambah seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi dan internet yang membuat orang Indonesia semakin mudah untuk mengakses informasi menjalankan pekerjaannya sebagai pengusaha.

Menurut Lesther Thurow bertapa pentingnya arti entrepreneur itu yakni " There are no institutional substitute for individuals entrepreneutial change agen. The entrepreneurial winners of the game become wealthy and powerful,but without entrepreneur, economic become poor and weak. The old will not exit; the new cannot enter "

Terus bagaimana memulainya?
Butuh keberanian untuk menjadi seorang pengusaha, namun berani saja tidaklah cukup untuk menjadi sosok pengusaha yang tangguh dan berhasil, memerlukan 1 % keberanian dan 99% kerja keras, mungkin begitulah kiranya menjadi pengusaha itu. Pengusaha adalah sebagai agen perubahan masa depan dan bahkan sebagai agen perubahan bagi negara. Untuk memberikan manfaat yang banyak kepada setiap orang yang ada maka menjadi seorang pengusaha yang berhasil adalah suatu keharusan, kewajiban dan suatu tantangan bagi kita, sehingga kita akan dapat memberikan teladan, dan arahan kepada banyak orang untuk mengikuti jejak-jejak sukses yang telah dibuatnya.

Strategi dalam berusaha sangat banyak, namun yang paling mudah untuk menjadikan suatu usaha itu berhasil sampai 98% adalah bekerja sama dengan orang yang terbaik dibidangnya.

Menurut statistik menyatakan bahwa jika kita melakukan kerja sama dagang kepada orang tanpa pengetahuan apa yang dilakukannya kemungkinan berhasil hanya 4%, jika kita bekerja sama dengan yang ahli dibidangnya dan kita mempunyai modal yg kuat kemungkinan berhasil 60-70% dan jika kita bekerja sama dengan orang yang terbaik dibidangnya terutama terbaik di dunia, kemungkinan berhasil sampai 98%.

Jadi untuk menjadi pengusaha bahan bakar yang utama adalah keberanian, namun bahan bakar itu harus selalu dicek dan dipadukan dengan strategi lain agar berhasil. Salah satunya adalah bekerja sama dengan orang yang terbaik dibidangnya, namun jika kita tidak bisa bekerja sama dengan orang yang terbaik dibidangnya maka kita harus bisa meneladani mereka, jika tidak bisa meneladani mereka, cari buku dan

pengetahuan yang mereka buat dari pemikiran mereka, jika itu tidak ada mulailah meluangkan waktu untuk bekerja kepadanya.

Seperti cerita Howard Schultz dalam bukunya Pour your heart, pemilik dan CEO Starbuck coffe mencari cara agar dapat belajar dari pendiri starbuck. Pada awalnya dia datang ketempatnya untuk mengamati, namun dengan mengamati dia rasa kurang maka dia memberanikan diri keluar dari pekerjaannya yang bergaji tinggi dan pindah pekerjaan ke dalam Starbuck untuk belajar dari dalam. Setelah usahanya yang keras dan didorong kemauan untuk berhasil maka dia menyelami dan melarutkan diri dalam belajar apa yang dilakukan Starbuck sehingga dapat memiliki coffe yang enak dan laku dijual.

Begitulah kiranya, untuk menjadi seorang peusaha, berani saja tidak cukup namun harus mempunyai strategi yang hebat, salah satunya dengan bekerja sama dengan yang terbaik didunia. Teladani pemikiran mereka, lakukan sarannya dan bekerja sepertinya, Niscaya kita akan menjadi peusaha yang tangguh dan berhasil dibidangnya

BAGIAN KE TIGA MELIHAT POTENSI INDONESIA

Kapten.. ada daratan di sana..

Anak buah kapal anda berteriak dari atas anjungan kapal kepada anda yang sedang duduk dalam ruang kapten sambil menikmati secangkir teh dan makanan untuk sarapan pagi.

Pagi itu adalah pagi yang berkabut, hanya tampak hamparan lautan luas dan burung-burung camar bersahutan di atas layar kapal.

Anda yang saat itu adalah seorang kapten kapal yang memimpin perjalanan untuk menemukan dunia baru dan harapan baru segera beranjak dari tempat duduk dan keluar dari ruangan kapten untuk melihat kebenaran teriakan dari awak kapal tersebut.

.....

Bagaimana rasanya jika kita sedang mengarungi lautan berbulan-bulan dan melihat daratan di depan yang jaraknya dapat dipandang dari mata kita?

Saya juga belum pernah berlaut berbulan-bulan lamanya, namun jika saya menjadi kapten kapal, awak kapal ataupun penumpang di kapal tersebut, saya akan merasa gembira dan bergairah ingin segera sampai dan mendarat di pulau tersebut. Walau daratan itu hanya tampak samar – samar dilihat oleh mata telanjang, namun hati akan bergembira, membayangkan dan rindu merasakan bagaimana nyamannya hidup di daratan.

Pernahkah anda melihat film Pirattes of the Caribbean ?

Dimana sang kapten Jack Sparrow yang diperankan oleh Johnny Depp dilapori oleh awak kapalnya bahwa di depan ada daratan ?

Dan bagaimana sang kapten menggunakan periskop untuk melihat daratan penuh dengan potensi yang menjanjikan, dan tidak lama kemudian mengarahkan kapal ke daratan dengan dibantu juru navigasi dan awak kapal lainnya melihat ke bawah kapal dan mengecek apakah lautnya sudah dangkal atau belum, dan awak kapal lainnya menggunakan keahliannya menaikkan atau menurunkan layar kapalnya sehingga sesuai dengan arahan sang kapten.

Begitulah kiranya keadaan para awak kapal dan penumpang kapal akan merasa gembira dan bahu membahu setelah melihat daratan yang penuh potensi ada di depan.

Saya ingin membawa anda untuk membayangkan dan berimajinasi, jika anda mempunyai klinik kesehatan yang dalam buku ini akan saya samakan dalam bentuk kapal laut dan kapten yang saya samakan dengan anda yang akan menjadi pemimpin / pemilik dari klinik kesehatan.

Dengan menganalogikan seperti ini mudah-mudahan anda akan dengan mudah membayangkan dan berkeinginan untuk terus membaca buku ini

Dalam buku saya ingin mengajak para peminat, pengamat dan praktisi

usaha di klinik kesehatan untuk melihat potensi dari daratan yang tidak lain adalah keadaan potensi pasar di bidang kesehatan di Indonesia. Saya ingin menggunakan data-data yang saya dapatkan dari berbagai sumber sebagai periskop untuk melihat bagaimana potensi dari daratan tersebut. Dengan melihat lebih jelas lagi akan potensi dari daratan maka kita akan dengan mudah mengarahkan awak kapal dan penumpang kapal untuk menuju daratan tersebut.

DARATAN INDONESIA

Dahulu kala hampir 5 abad yang lalu, pulau-pulau yang sekarang menjadi negara Indonesia menarik para pendatang untuk mencari keberuntungan. Karena pulau-pulau di Indonesia adalah penghasil rempah-rempah yang sangat di cari oleh pedagang di Eropa maka banyak bangsa dari Eropa datang ke wilayah ini. Bangsa Portugis adalah bangsa yang pertama datang untuk mengeksplorasi di abad ke 15, disusul bangsa Belanda, Spanyol dan Inggris.

Bangsa Portugis awalnya datang untuk mencari barang dagangan dan menjalin persahabatan dengan raja-raja di nusantara, karena melihat potensi dari wilayah ini bangsa Portugis menyerang dan mulai menjajah wilayah ini. Demikian juga bangsa Spanyol, Prancis dan Inggris. Namun kekuatan bangsa Portugis, Prancis, Spanyol dan Inggris di wilayah ini tidak sekuat bangsa Belanda, sehingga bangsa Belanda berhasil mengusai sebagian besar wilayah-wilayah strategis dan mendirikan benteng di wilayah ini dan mengawali jaman kolonialisasi di wilayah Indonesia di tahun 1602. Pemerintah Belanda datang tidak mengatas namakan negaranya, namun mengatas namakan perusahaan dagang yang diberi nama VOC (Verenigde Oostindische Compagnie) untuk menjajah wilayah nusantara ini. Hingga akhirnya rakyat Indonesia berjuang untuk meraih kemerdekaannya di tahun 1945 setelah hampir 350 tahun dijajah oleh perusahaan dari bangsa Belanda.

Demikian sejarah singkat bangsa Indonesia, dimana wilayah nusantara ini penuh dengan potensi dan sewaktu-waktu dapat menarik bangsa lain untuk menjajah kembali negeri ini.

Negara Indonesia saat ini mempunyai luas daerah 1,904,569 km2 dan mempunyai penduduk 258.704.986 (tahun 2016) dengan kepadatan jumlah penduduk 124,66 jiwa /km2. Di tahun 2017 perkiraan pendapatan domestik brutonya 3.870 US$ per kapitanya. Untuk mengukur potensial pasar dalam suatu usaha di negara tertentu harus mendapatkan data pertumbuhan ekonomi dan laju inflasi didaerah / negara yang ingin kita dirikan usaha.
Pertumbuhan ekonomi adalah proses perubahan kondisi perekonomian suatu negara secara berkesinambungan menuju keadaan yang lebih baik selama periode tertentu. Pertumbuhan ekonomi dapat diartikan juga sebagai proses kenaikan kapasitas produksi suatu perekonomian yang diwujudkan dalam bentuk kenaikan pendapatan nasional. Adanya pertumbuhan ekonomi merupakan indikasi keberhasilan pembangunan ekonomi dalam kehidupan masyarakat.

Gambar Peta Indonesia Kuno

Tabel Pertumbuhan Ekonomi dalam prosentase

No.		2012	2013	2014	2015	2016
1	Rerata Dunia	3,5	3,4	3,5	3,4	3,1
2	Negara Maju	1,2	1,3	2,0	2,1	1,7
3	Negara Berkembang	5,4	5,1	4,7	2,1	1,7
4	Rerata Asean	5,9	5,2	4,6	4,6	4,7
5	Malaysia	5,5	4,7	6,0	5,0	4,2
6	Filipina	6,7	7,1	6,2	5,9	6,8
7	Singapura	3,9	5,0	3,6	1,9	2,0
8	Thailand	7,2	2,7	0,9	2,9	3,2
9	Indonesia	6,0	5,6	5,0	4,9	5,0
10	Vietnam	5,2	5,4	6,0	6,7	6,2

Sumber : IMF, ADB, dan BPS

Dalam tabel diatas dapat dibaca bahwa Indonesia mengalami pertumbuhan ekonomi yang cukup stabil diangka 5 persen setahunnya. Dibandingkan rerata pertumbuhan ekonomi di dunia, di negara maju, negara berkembang dan negara ASEAN, negara Indonesia masih diatas rata-rata tersebut. Sedangkan di ASEAN, pertumbuhan ekonomi Indonesia masih kalah dengan negara Filipina dan Vietnam yang mengalami tren membaik.

Lawannya pertumbuhan ekonomi adalah laju inflasi. Menurut buku ekonomi, inflasi adalah adalah suatu proses meningkatnya harga-harga secara umum dan terus-menerus (continue) berkaitan dengan mekanisme pasar yang dapat disebabkan oleh berbagai faktor, antara lain, konsumsi masyarakat yang meningkat, berlebihnya likuiditas di pasar yang memicu konsumsi atau bahkan spekulasi, sampai termasuk juga akibat adanya ketidak-lancaran distribusi barang.

Kondisi perekonomian dengan kenaikan harga-harga umum secara cepat dan terus menerus disebut bahwa perekonomian mengalami inflasi. Kenaikan harga secara umum ini bersumber dari terganggunya keseimbangan antara arus uang dan arus barang. Inflasi juga adalah suatu keadaan yang disebabkan oleh ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran dari barang-barang. Dari situ dapat dikatakan bahwa ketidakstabilan harga yang terjadi akibat inflasi didorong adanya ketidakseimbangan antara arus barang dan arus uang, antara produksi dan pembelanjaan masyarakat, atau antara supply dan demand .

Ketidakseimbangan antara arus uang dan barang berasal dari empat faktor, yaitu produksi, permintaan, harga, dan uang. Dari segi produksi, terganggunya jumlah produksi sebagai supply akan menyebabkan naiknya harga umum. Di sisi lain, kelebihan permintaan masyarakat sebagai akibat dari perubahan pola konsumsi akan membuat barang semakin langka dan harga pun melonjak. Kemudian, dari sisi harga, seperti kenaikan upah/gaji dan kenaikan harga-harga bahan dasar yang ditetapkan oleh pemerintah juga mendorong naiknya harga umum.
Yang terakhir, dari segi uang, jumlah uang yang beredar yang meningkat akibat tidak terserap oleh usaha dan masyarakat juga menyebabkan inflasi (Gilarso, 2004).

Berdasarkan faktor penyebabnya, inflasi terbagi menjadi dua jenis, yaitu inflasi karena dorongan biaya (cost-push inflation) dan inflasi karena meningkatnya permintaan (demand-pull inflation).
Cost-push inflation disebabkan karena kenaikan biaya produksi, seperti kenaikan harga bahan baku, kenaikan kurs valuta asing, atau kenaikan upah, sehingga kondisi tersebut mendorong industri untuk menaikkan harga guna menutupi naiknya biaya produksi.
Sementara itu, demand-pull inflation disebabkan oleh permintaan masyarakat yang tinggi atau meningkat terlalu cepat sehingga industri tidak dapat memenuhi permintaan tersebut. Permintaan yang berlebih tersebut

akan mengganggu keseimbangan antara supply dan demand serta mengakibatkan harga-harga umum naik.

Inflasi memberikan dampak di segala bidang, salah satunya perekonomian.

Dampak tersebut dapat berupa dampak positif atau negatif, tergantung dari besaran inflasi yang dialami suatu negara. Inflasi yang lunak (mild inflation) atau berada pada kisaran 2-5 persen masih dapat dikatakan stabil dan justru dapat mendorong dunia usaha untuk mengembangkan usahanya sehingga lapangan kerja baru akan tercipta.

Sementara itu, laju inflasi yang lebih dari 5 persen atau di atas 10 persen (double digit) akan berdampak buruk bagi keberlangsungan perekonomian dan pembangunan negara tersebut.

Menurut Chand (2016), terdapat tiga efek utama dari inflasi terhadap pembangunan negara, yaitu efek terhadap distribusi pendapatan dan kekayaan, efek terhadap produksi, dan efek lainnya (investasi, nilai tukar mata uang, kondisi moneter, dan sosial).
Pertama, perubahan nilai riil dari pendapatan/upah/gaji yang disebabkan inflasi akan menyebabkan pergeseran distribusi pendapatan.

Masyarakat dengan pendapatan yang menengah dan minim akan lebih tidak mampu memenuhi kebutuhannya dikarenakan harga komoditas yang terus meningkat. Hal tersebut juga menyebabkan turunnya daya beli masyarakat. Sementara itu, para pengusaha cenderung memperoleh pendapatan yang meningkat selama kenaikan harga.

Kedua, inflasi yang tinggi akan menyebabkan turunnya jumlah produksi, karena harga yang naik membuat turunnya daya beli masyarakat dan menurunnya permintaan produk di pasaran. Ketiga, inflasi juga mendorong menurunnya tingkat tabungan dan atau investasi karena meningkatnya

konsumsi masyarakat. Kemudian, harga yang naik cepat akan menurunkan nilai tukar mata uangnya.

Tidak hanya itu, inflasi juga berefek pada kehidupan sosial masyarakat. Inflasi menyebabkan melebarnya jurang antara orang kaya dan orang miskin. Inflasi yang tinggi juga bisa mendorong terjadinya kriminalitas. Tergiur dengan keuntungan, orang akan melakukan penimbunan, pemalsuan, spekulasi, dan lain-lain. Korupsi juga akan cenderung meningkat. Kondisi itu semua tentunya akan mengurangi efisiensi ekonomi.

Tabel Laju inflasi dalam prosentase

No.		2012	2013	2014	2015	2016
1	Rerata Dunia	4,1	3,7	3,2	2,8	2,8
2	Negara Maju	2,0	1,4	1,4	0,3	0,8
3	Negara Berkembang	5,8	5,5	4,7	4,7	4,4
4	Rerata Asean	3,7	4,2	4,1	2,8	2,1
5	Malaysia	1,7	2,1	3,1	2,1	2,1
6	Filipina	3,2	2,9	4,1	1,4	1,8
7	Singapura	4,6	2,4	1,0	-0,5	-0,5
8	Thailand	3,0	2,2	1,9	-0,9	0,2
9	Indonesia	4,3	8,4	8,4	3,4	3,0
10	Vietnam	9,1	6,6	4,1	0,6	2,7

Sumber : IMF, ADB, dan BPS

Dalam tabel diatas dapat kita baca bahwa laju inflasi negara Indonesia masih tergolong lebih tinggi dari laju inflasi rata-rata dunia, negara maju dan negara ASEAN. Namun untuk negara-negara berkembang rata-rata atas laju inflasinya masih diatas negara Indonesia. Namun patut kita syukuri bahwa laju inflasi Indonesia lebih rendah dari pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Berikut saya sampaikan tabel yang memperlihatkan perkembangan perekonomian negara Indonesia 4 tahun terakhir

Tabel Perkembangan beberapa indikator perekonomian Indonesia tahun 2012 -2016

Indikator	2012	2013	2014	2015	2016
1. Pertumbuhan Ekonomi (%)	6,03	5,56	5,01	4,88	5,02
2. Inflasi (%)	4,36	8,38	8,36	3,35	3,02
3. PDB Harga Konstan 2010 (Triliun Rp)	7 727,08	8 156,50	8 564,87	8 982,51	9 433,03
4. PDB per Kapita Harga Berlaku (Ribu Rp)	35 105,21	38 365,92	42 479,65	45 730,88	48 566,23
5. Neraca Perdagangan Luar Negeri (Juta US $):	-8 669,2	-4 076,8	-2 198,8	7 671,9	9 533,3
a. Ekspor (Juta US$)	190 020,3	182 551,8	175 980,0	150 366,3	145 186,2
b. Impor (Juta US$)	198 689,5	186 628,6	178 178,8	142 694,4	135 652,9
6. Investasi					
a. PMDN (Miliar Rp)	92 182,01	128 150,56	156 126,16	179 465,87	216 230,80
b. PMA (Juta US$)	24 564,67	28 617,50	28 529,70	29 275,94	28 964,10
7. Suku Bunga Deposito Berjangka Bank Umum 1 Bulan (%)1)	5,58	7,92	8,58	7,60	6,46
8. Jumlah Wisatawan Asing (Ribu orang) 2)	7 569,38	8 327,22	8 966,98	9 487,74	10 570,29
9. Produksi Padi (GKG): 3)	69,06	71,28	70,85	75,40	79,14
a. Sawah (Juta Ton)	65,19	67,39	67,10	71,77	-
b. Ladang (Juta Ton)	3,87	3,89	3,74	3,63	-
10. Penduduk Miskin (Juta)4)	29,13	28,07	28,28	28,59	28,01
11. Tingkat Pengangguran Terbuka (%)	6,13	6,17	5,94	6,18	5,61

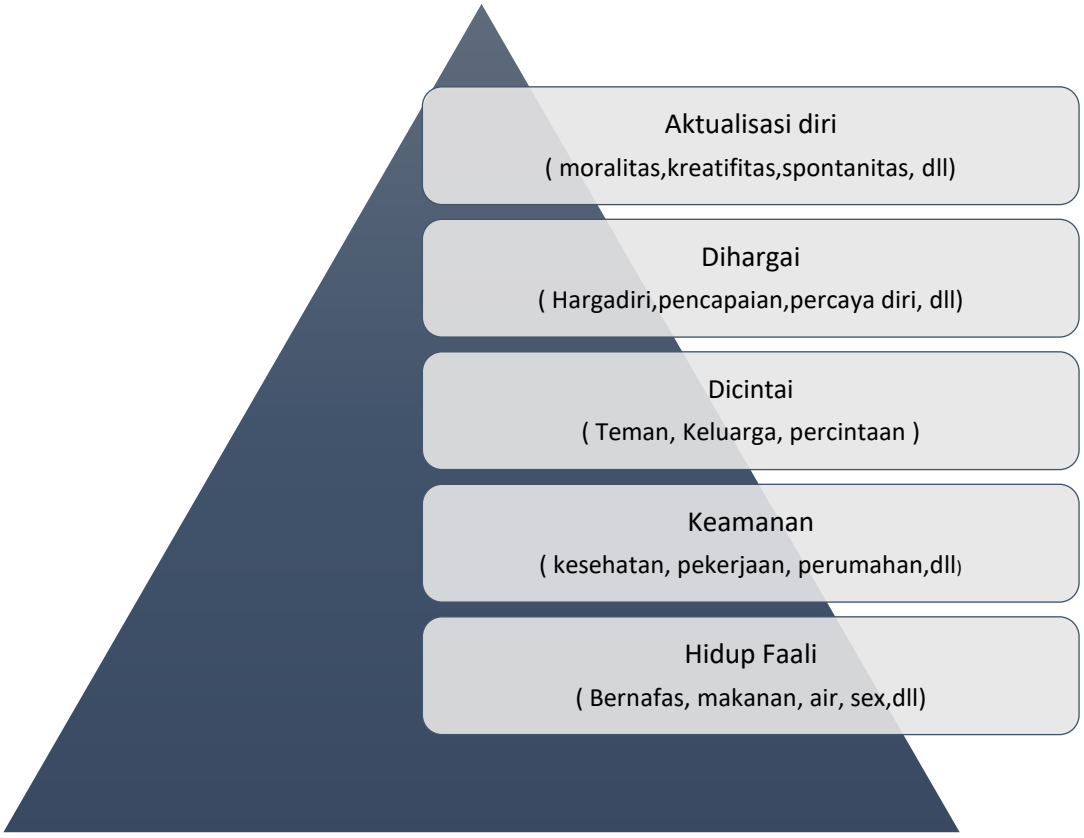
Sumber dari BPS Indonesia 2017

Dari tabel diatas, dapat kita simpulkan bahwa negara Indonesia secara makro ekonomi sedang dalam arah yang membaik, walaupun belum sepenuh dapat di prediksikan membaik karena ada dampak perekonomian secara global yang mempengaruhi kinerja ekonomi di Indonesia.

PELUANG USAHA BIDANG KESEHATAN

Kesehatan adalah prioritas dalam hidup seseorang, di samping perumahan, pekerjaan, berkeluarga . Dalam teori yang diusung oleh Abraham Maslow manusia dibagi menjadi 5 prioritas akan kebutuhannya. Kesehatan menempati prioritas kedua setelah kebutuhan hidup faali seperti makanan, air, udara dan sex.

Bagan Piramid kebutuhan manusia oleh Maslow



Kebutuhan manusia akan kesehatan memang dapat di lihat dari data-data yang akan saya sampaikan berikut ini, khususnya untuk negara Indonesia. Saya akan mencoba mendekatkan data-data yang sudah dipublikasikan untuk mengukur berapa besar kebutuhan akan kesehatan penduduk Indonesia dalam nilai rupiah.

Bank dunia mengungkapkan data sebagai berikut :

Tabel Informasi bank dunia

INDONESIA	2011	2012	2013	2014
Produk Domestik Bruto US$	3.634	3.687	3.620	3.491
Pengeluaran kesehatan perpenduduk perkapita dalam US$	98.9	107,2	106	99,4
Prosentase pengeluaran kesehatan terhadap Produk Domestik Bruto	2,7	2,8	2,9	2,8
Prosentase pembiayaan sendiri terhadap total pengeluaran kesehatan	47,3	45,3	45,6	46,8

Negara Indonesia mempunyai Pendapatan per kapita sekitar 3.570 US$ (2016). Dan menurut data dari bank dunia dalam 4 tahun (ditahun 2011 – 2014) pengeluaran penduduk Indonesia untuk keperluan kesehatannya rata-rata 2.8 % dari pendapatan per kapitanya, jika dihitung dengan pendekatan rata-rata ini, tahun 2016 setiap penduduk Indonesia mengeluarkan uang 99.9 US$ per tahunnya untuk biaya kesehatannya. Jika kurs Dolar AS saat ini Rp.13.500 maka per tahun setiap penduduk Indonesia mengeluarkan biaya kesehatan Rp.1.349.460.

Jadi bisa di simpulkan per bulan setiap orang di Indonesia akan menghabiskan uang Rp.112.455 untuk keperluan kesehatannya. Jika satu keluarga ada 4 orang anggota keluarga maka secara rata-rata, setiap satu keluarga akan menghabiskan Rp.5.397.840 pertahunnya.

Dan data di bank dunia juga menginformasikan bahwa hampir rata-rata 46 % pengeluaran untuk kesehatan itu di keluarkan dari kantongnya masing-masing (out of pocket health expenditure). Hal ini pernah di lakukan validasi oleh kementerian kesehatan Indonesia yang melaksanakan riset kesehatan dasar (rikesdas) tahun 2013, dimana pengeluaran biaya kesehatan

pengobatan rawat jalan yang dibiayai sendiri adalah 67.9% (Tabel 1.3) dan untuk rawat inap 54.1 % (Tabel 1.4)

Tabel Prosentase sumber biaya yang dipakai penduduk Indonesia untuk pengobatan rawat Jalan tahun 2013 (Rikesdas 2013)

Proporsi penduduk menurut sumber biaya untuk rawat jalan berdasarkan karakteristik, Indonesia 2013

Karakteristik	Sumber Biaya Rawat inap Semua Fasilitas								
	Biaya Sendiri	Askes/ ASABRI	Jamsostek	Asuransi Swasta	Jamkesmas	Jamkesda	Perusahaan	Sumber Lainnya	Lebih dari 1 Sumber
Tempat tinggal									
Kota	66,3	4,5	3,1	1,2	11,5	5,7	2,9	3,8	1,1
Desa	69,6	1,8	0,8	0,2	17,1	5,9	0,7	2,8	1,1
Kuintil indeks kepemilikan									
Terbawah	57,3	0,4	0,2	0,0	30,7	6,2	0,3	2,8	2,0
Menengah bawah	68,0	0,8	0,6	0,1	20,6	5,0	0,8	3,2	0,8
Menengah	71,1	1,5	1,2	0,2	14,5	5,5	1,0	4,1	0,9
Menengah atas	70,2	3,9	3,4	0,8	8,1	6,6	2,3	3,7	0,9
Teratas	68,5	8,9	3,5	2,1	3,4	5,7	4,3	2,3	1,2

Tabel Prosentase sumber biaya yang dipakai penduduk Indonesia untuk pengobatan rawat inap tahun 2013 (Rikesdas 2013)

Sumber biaya yang dipakai untuk pengobatan rawat inap menurut karakteristik, Indonesia 2013

Karakteristik	Sumber Biaya Rawat inap Semua Fasilitas								
	Biaya Sendiri	Askes/ ASABRI	Jamsostek	Asuransi Swasta	Jamkesmas	Jamkesda	Perusahaan	Sumber Lainnya	Lebih dari 1 Sumber
Tempat tinggal									
Kota	50,1	7,1	4,9	2,9	12,7	6,0	5,8	4,9	5,6
Desa	58,2	3,1	1,7	0,4	19,5	7,0	1,5	4,6	4,0
Kuintil indeks kepemilikan									
Terbawah	47,8	0,3	0,3	0,3	32,4	9,0	0,5	5,3	4,0
Menengah bawah	50,8	1,0	1,1	0,5	28,6	5,9	2,1	5,9	4,2
Menengah	56,5	2,7	2,6	0,7	18,1	6,6	2,3	6,3	4,2
Menengah atas	56,1	5,4	5,5	1,4	10,0	7,2	4,5	4,5	5,4
Teratas	52,4	12,4	5,1	4,5	4,8	4,8	7,2	2,9	5,8

Dari data-data tersebut diatas, jika melakukan pendekatan dengan angka

dari data bank dunia, kita dapat menghitung berapa besar uang yang dikeluarkan oleh penduduk Indonesia langsung dari kantong mereka dalam berbelanja kebutuhan kesehatannya.

Kita dekatkan data di tahun 2015 yang telah terlaporkan dari sumber riset Frost & Sullivan / F&S , dimana ada 26.5 Milyard US$ pasar untuk layanan

kesehatan di Indonesia atau sebesar 356 Triliun rupiah. Jika jumlah biaya yang di keluarkan untuk layanan kesehatan oleh BPJS 56.3 Triliun (data BPJS Kesehatan 2015) maka masih ada 299.7 Triliun uang yang beredar yang di keluarkan sendiri oleh penduduk Indonesia dalam belanja untuk pemenuhan layanan kesehatan baik yang ditanggung oleh pribadi, tempat bekerjanya atau pihak asuransi kesehatan lainnya.

Jadi 84 % dari total biaya kesehatan yang dikeluarkan oleh penduduk Indonesia dengan biaya non BPJS. Maka jumlah persentase ini masih mendekati Riset Kesehatan Dasar 2013 yang sebesar 67.9 % untuk pelayanan kesehatan rawat jalan dan 54,1 % untuk rawat inap yang dibiayai sendiri dengan kemungkinan sisanya dibayari oleh pembiayaan kesehatan lainnya. Namun kita di sini masih menghitung dengan pola pendekatan data pada tahun lalu dan belum dapat di validasi di lapangan seperti halnya Rikesdas 2013. Mari kita tunggu Rikesdas berikutnya karena Rikesdas ini hanya di lakukan dalam waktu 5-7 tahun sekali.

Saya juga menginformasikan data yang di analisa oleh lembaga riset F & S dengan data tahun 2015 dari OECO, Asean Development bank & WHO. Menurut mereka di tahun 2015 Indonesia mengeluarkan biaya 107 US$ per orang untuk pelayanan kesehatan. Dibandingkan dengan negara Vietnam , Thailand, Filipina dan Malaysia, negara Indonesia masih di bawah rata-rata negara mereka. Sedangkan untuk regional Amerika diangka 9.828 US$, Eropa 3.416 US$ dan Asia Pasific 380 US$. Untuk Rata-rata dunia 980 US$. Seperti dalam tabel diatas, Indonesia merupakan negara terendah dalam hal pengeluaran untuk layanan kesehatan 2015.

Tabel Pengeluaran untuk layanan kesehatan 2015 dalam US$

No.		2015
1	Rerata Dunia	980
2	Amerika	9.828
3	Eropa	3.416
4	Asia Pasifik	380
5	Malaysia	423
6	Filipina	122
7	Singapura	2.507
8	Thailand	264
9	Indonesia	107
10	Vietnam	111

Diperkirakan seiring dengan pertumbuhan kelas menengah, perubahan gaya hidup, urbanisasi dan kesadaran akan kesehatan, penduduk Indonesia akan memerlukan pelayanan kesehatan yang mampu melakukan deteksi dini akan penyakit, berkualitas baik dalam melakukan perawatan dan berbiaya rendah maka pertumbuhan akan industri layanan kesehatan ini mampu menembus angka 37.7 Milyar US$ di tahun 2020. Dengan menggunakan pendekatan CAGR (Compound Annual Growth Rate) Lembaga F&S menghitung pertumbuhan ini

Tabel Total Pertumbuhan Industri Layanan Kesehatan di Indonesia

Pertumbuhan	2010	2015	2020 (perkiraan)
Dalam Milyard US$	20.7	26.5	37.7
Dalam %	2.7	3.0	3.2

Sumber F&S 2016, Worldbank

Lembaga F&S juga melakukan proyeksi tahun 2020 mengenai jumlah penduduk Indonesia yang mempunyai penghasilan kelas menengah tumbuh menjadi 33,2 %.

Tabel Pendapatan penduduk Indonesia

Penghasilan pertahun	2010	Jiwa	2020	Jiwa
Makmur (> 99jt)	0,2%	0,5 Juta	0,4%	1,1 juta
Menengah atas (49 – 99 Jt)	1,3%	3,1 juta	2,7%	7,3 juta
Menengah (20 – 49 jt)	16,7%	40,3 juta	33,2%	90,3 juta
Menengah bawah	38,5%	93,1 juta	47,6%	129,4 juta
Miskin	29,3%	70,8 juta	13,5%	36,7 juta
Dibawah kemiskinan	14%	33,8 juta	2,6%	7,1 juta

Sumber riset F & S

Dengan bertambahnya jumlah penduduk Indonesia yang mempunyai penghasilan menengah (20 juta – 49 juta per tahun) maka mereka akan memilih pelayanan kesehatan yang disesuaikan dengan kemampuan dan keinginannya. Tentunya mereka akan mencari layanan kesehatan yang dapat mengakomodasinya, terlebih lagi di era penetrasi internet yang penggunanya sudah mencapai 132,7 juta jiwa (2016) maka potensi pasar kesehatan kelas menengah ini akan mencari informasi lewat jejaring sosial dan konten-konten yang termuat dalam media internet.

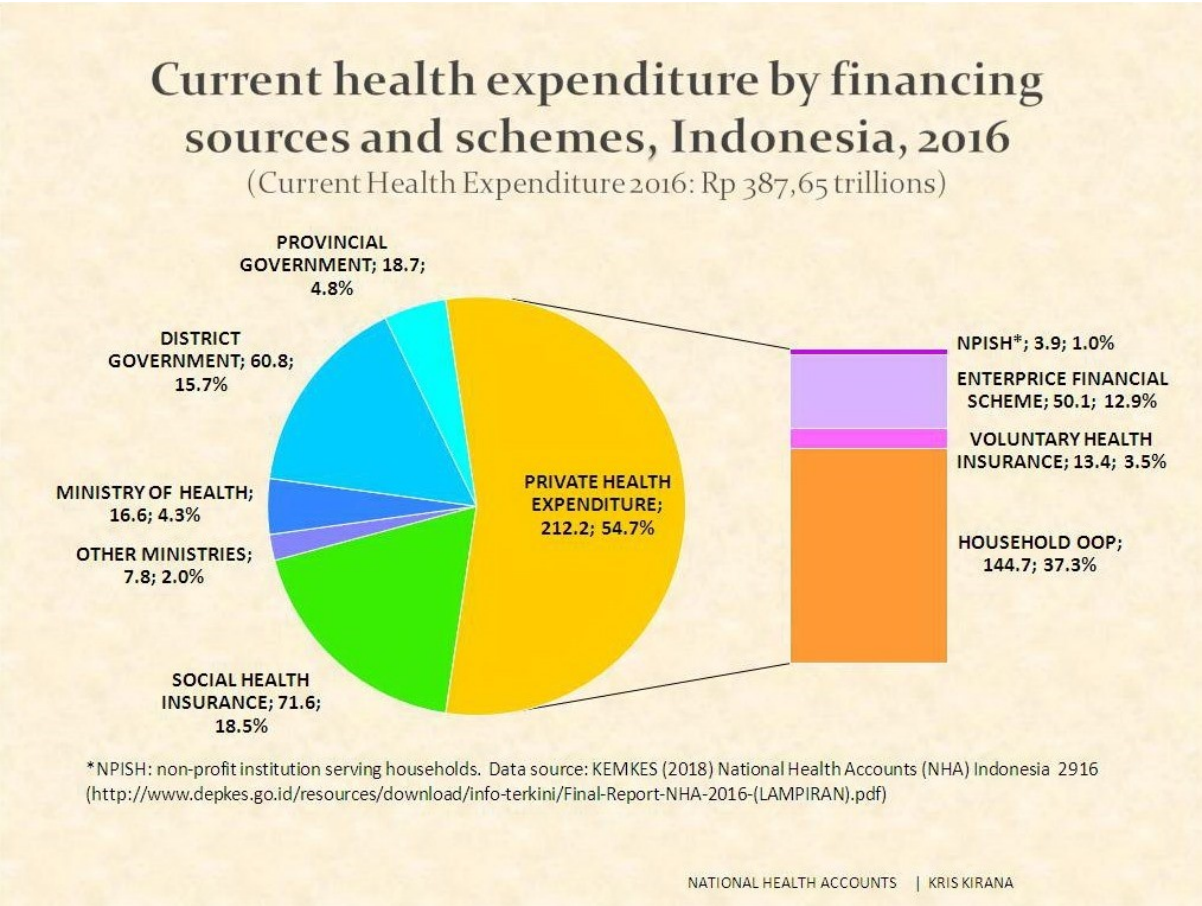


Diagram Pengeluaran Biaya kesehatan 2016

dikelompokkan dari sumber dan skema di tahun 2016, Gambar diagram dari Kris Kirana

Kembali kita lihat data dari departemen kesehatan tahun 2016 atau 2 tahun sejak BPJS Kesehatan di selenggarakan. Pengeluaran untuk kesehatan di Indonesia total sebesar 387,65 Triliun rupiah. Kita memahami bahwa ini adalah besarnya pasar kesehatan di Indonesia. Dari diagram 1.1 kita melihat bahwa pengeluaran kesehatan terbesar di Indonesia masih di biayai sendiri yakni sebesar 54,7%, kemudian disusul asuransi sosial / BPJS Kesehatan sebesar 18.5%. Kemudian lainnya di biayai oleh pemerintah daerah ataupun dari kementerian kesehatan dan non kesehatan.

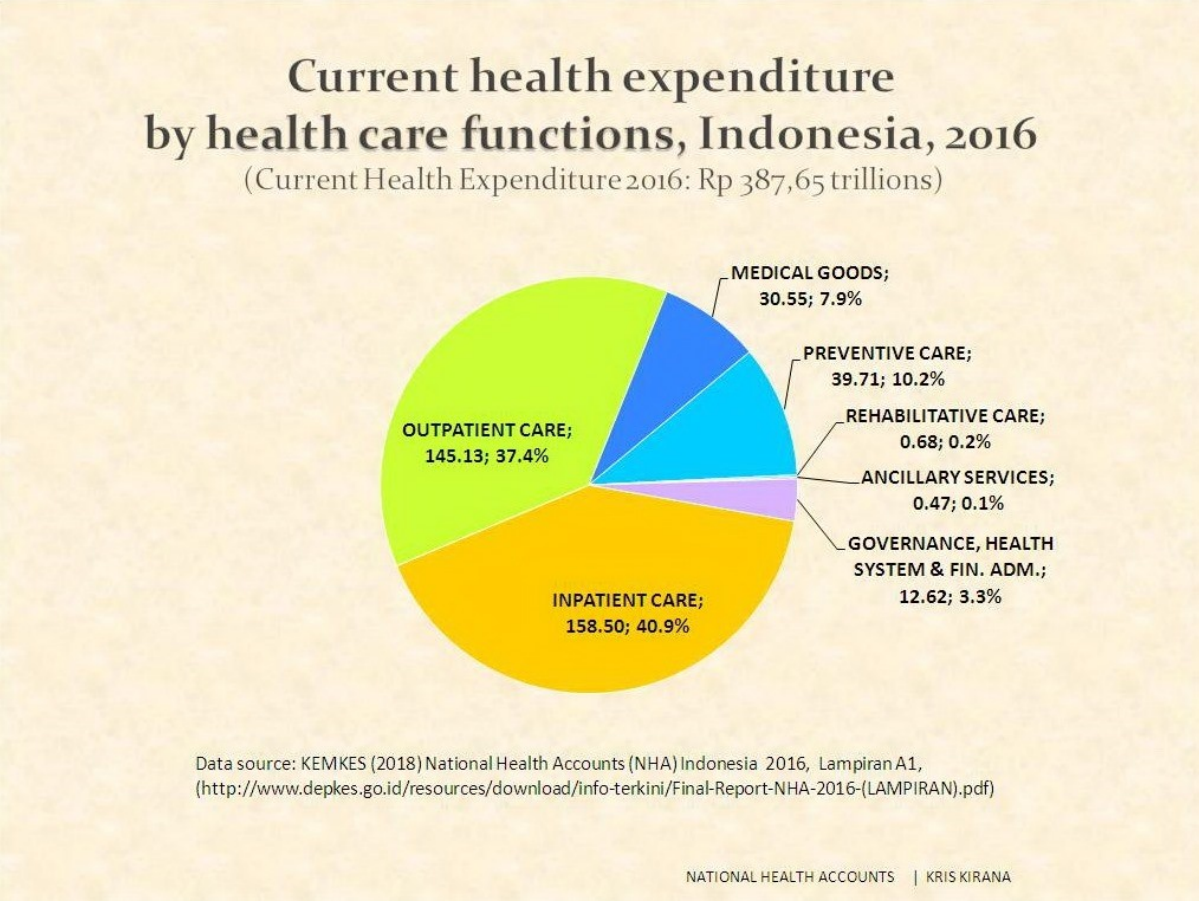


Diagram Pengeluaran Biaya kesehatan 2016

dikelompokkan berdasarkan fungsinya, Gambar diagram dari Kris Kirana

KESIMPULAN PELUANG USAHA KESEHATAN DI INDONESIA

Dengan melihat dan menelaah data dari Rikesdas 2013, Badan Pusat Statistik dan World Bank maka bisa kita simpulkan bahwa :

1. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia diatas 5 persen setahunnya masih lebih tinggi dari tingkat laju inflasi yang dibawah 3%.
2. Indikator perekonomian di Indonesia mengarah kearah yang baik dimana semua sektor mengalami pertumbuhan di 4 tahun terakhir.
3. Pasar kesehatan di Indonesia akan diperkirakan sebesar 37,7 milyar US$ atau 509 Triliun rupiah di tahun 2020
4. Pembiayaan kesehatan oleh BPJS Kesehatan di tahun 2016 sebesar 56,3 Triliun rupiah atau hanya 16 % dari pasar kesehatan Indonesia tahun 2015 yang sebesar 26.5 milyar US$ atau 356 Triliun rupiah

5. Setiap penduduk Indonesia mengeluarkan biaya Rp. 1,3 juta pertahun untuk biaya kesehatannya, jika satu keluarga terdiri dari 4 orang anggota keluarga maka di Indonesia per Kepala Keluarga/ KK mengeluarkan biaya Rp. 5,3 juta pertahunnya untuk biaya pelayanan kesehatan.
6. Tahun 2013 Riskesdas mengungkapkan bahwa pembiayaan kesehatan 67.9 % untuk rawat jalan dan 54,1% untuk rawat inap dikeluarkan dengan menggunakan biaya sendiri.
7. Data bank dunia mengungkapkan negara Indonesia menjadi negara yang mempunyai proporsi pengeluaran biaya kesehatan dengan PDB yang terendah diantara negara tetangga di Asia Pasifik
8. Berkembangnya kelas menengah akan memberikan dampak yang baik untuk berkembangnya fasilitas layanan kesehatan di Indonesia termasuk klinik dan rumah sakit.

Beda usaha Kesehatan dengan usaha lainnya

Perbedaan mendasar inilah yang dapat kita pahami sehingga kita akan memperlakukan klien yang datang ke tempat praktik/ tempat layanan kesehatan kita dapat diperlakukan sebagaimana dia ingin diperlakukannya.
Klien dari kebanyakan usaha kesehatan adalah:
1. Mereka adalah orang sakit, jadi mereka datang ke tempat layanan kesehatan untuk mencari bantuan sehingga harapan mereka untuk dapat dipahami dan mendapatkan bantuan, mengapa mereka datang adalah yang utama prinsip melayani dalam layanan kesehatan ini.

2.Jika klien itu mondok atau rawat inap, mereka tidak hanya masuk dan dirawat di fasilitas kesehatan, tapi mereka hidup di dalam fasilitas pelayanan kesehatan ini. Jadi mereka akan mengamati dari mata mereka terbuka sampai mata mereka tertutup. Mereka sedang hidup bersama petugas, situasi, lingkungan layanan kesehatan ini.

3.Layanan kesehatan itu menurut klien merupakan layanan yang dibutuhkan bukan layanan yang di inginkan, mereka datang ke fasilitas layanan kesehatan karena mereka butuh, bukan ingin. Seperti halnya kita,

kita ingin jalan jalan ke mall, ingin menonton sepak bola, ingin belanja. Namun kita tidak ingin diperiksa oleh dokter, kita tidak ingin diambil darah atau di rognsen.
4.Klien di layanan kesehatan ingin ditangani secara menyeluruh/ holsitik dan sangat terkustomisasi atau perlakuannya berbeda-beda dari klien satu dan yang lainnya, misal pengobatan akan disesuaikan dengan usianya, jenis kelaminnya, edukasinya, status mentalnya, sifat personalnya dan bahkan status keuangannya.

5.Layanan kesehatan tidak terlepas dari layanan secara personal. Mereka butuh dilayani secara personal, tidak ada klien di layanan kesehatan akan menentukan pengobatannya sendiri seperti jika makan di rumah makan /toko swalayan yang bisa dengan bebas melayani / memilih sendiri kebutuhannya.

6. Klien layanan kesehatan adalah orang yang berisiko, dia mempunyai risiko menjadi lebih buruk dari sebelumnya, misal jika salah memberi obat, salah dalam mendiagnosis, salah dalam perawatan dan masih banyak risiko lainnya yang dapat mengenai klien di layanan kesehatan.

Jadi Usaha kesehatan adalah usaha yang memerlukan pemahaman lebih dari usaha lain. Pemahaman bagi yang melakukannya, bagi yang menjadi mitra kerjanya dan bagi menjadi pasien atau kliennya.

BAGIAN KE EMPAT PAHAMI ATURAN USAHA KLINIK

Dengan mengetahui dan memahami banyak aturan yang mengatur tentang klinik di Indonesia ini maka anda dalam menjalankan usaha ini menjadi tenang dan bisa merencanakan operasional klinik ke depan nya. Tidak perlu di pusingkan dengan aturan-aturan yang belum jelas petunjuk pelaksanaannya, selalu tanyakan kepada dinas kesehatan kota/kabupaten setempat jika terjadi sesuatu yang janggal. Perlu diperhatikan juga bahwa walaupun usaha ini mempunyai manfaat untuk menolong orang lain, tidak berarti usaha ini menyepelekan aturan yang ada. Patuhi semua aturan yang ada maka Saya yakin usaha ini dapat memberikan manfaat yang berlimpah bagi pemilik dan penggunanya.

Usaha ini memiliki risiko yang besar, begitu juga dengan usaha-usaha yang lain, semua tindakan yang kita ambil akan beresiko jika kita tidak mengetahui aturan main dan kita tidak mempunyai kompetensi dalam melakukan usaha ini. Maka kurangi risiko tersebut, minimalisasikan risiko ini dengan membaca aturan dan perundangan yang ada.

Karena usaha ini menyangkut akan keselamatan banyak orang, maka pemerintah melalui aparatnya akan selalu mengawasi dan meminta laporan dari kegiatan usaha ini. Saran Saya jika usaha klinik ini mendapati tamu dari aparat, entah itu dari kepolisian, dinas kesehatan, BPPOM atau yang sejenisnya, tanyakan selalu surat tugas kepada aparat / petugas yang melakukan pendataan dan peninjauan usaha klinik ini, dan hindari memberikan uang tips kepada mereka agar mereka melakukan tugas secara proporsional dan profesional.

Adapun peraturan pemerintah yang mengatur tentang Klinik kesehatan ada di Peraturan Menteri Kesehatan No. 09 tahun 2014. Dalam peraturan ini dijabarkan arti klinik kesehatan itu sendiri

Klinik Kesehatan :

adalah fasilitas pelayanan kesehatan yang menyelenggarakan pelayanan kesehatan perorangan yang menyediakan pelayanan medis dasar dan/atau spesialistik

Berdasarkan jenis pelayanan, Klinik dibagi menjadi: Klinik Pratama dan Klinik utama. Klinik Pratama merupakan Klinik yang menyelenggarakan pelayanan medik dasar baik umum maupun khusus; disini klinik dapat mengkhususkan pelayanan pada satu bidang tertentu berdasarkan cabang/disiplin ilmu atau sistem organ. Sedangkan Klinik utama merupakan Klinik yang menyelenggarakan pelayanan medik spesialistik atau pelayanan medik dasar dan spesialistik.

Klinik kesehatan sekarang dapat dimiliki oleh Pemerintah dan Pemerintah Daerah, jika dimiliki oleh pemerintah maka klinik harus didirikan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur tata kelola keuangan dan manajemennya. Klinik juga dapat dimiliki oleh masyarakat, klinik yang menyelenggarakan rawat jalan dapat didirikan oleh perorangan atau badan usaha. Sedangkan klinik yang dimiliki oleh masyarakat yang menyelenggarakan rawat inap harus didirikan oleh badan hukum.(PT, Yayasan, Koperasi)

Adapun persyaratan dalam mendirikan klinik kesehatan juga telah diatur dalam hal lokasi, bangunan, prasarana, ketenagaan, peralatan, kefarmasian, dan laboratorium.

Lokasi dalam pendirian klinik, karena setiap klinik yang mengajukan perijinan harus memperoleh rekomendasi dari pemerintah daerah setempat melalui Dinas Kesehatan, Dinas Tata kelola ruang daerah dan instansi terkait lainnya dengan memperhatikan kebutuhan pelayanan berdasarkan rasio jumlah penduduk. Namun rekomendasi ini tidak berlaku bagi klinik yang didirikan di dalam instansi atau perusahaan yang hanya melayani karyawan perusahaan, warga binaan atau pegawai dari instansi atau perusahaan tersebut.

Bangunan dalam mendirikan klinik harus bersifat permanen dan tidak bergabung fisik bangunannya dengan tempat tinggal perorangan. Bangunan juga harus memperhatikan fungsi, keamanan, kenyamanan dan kemudahan dalam pemberian pelayanan serta perlindungan keselamatan dan kesehatan bagi semua orang termasuk penyandang cacat, anak-anak dan orang usia lanjut. Untuk bangunan apartemen, rumah toko, rumah kantor, rumah susun, dan bangunan yang sejenis lainnya dapat dijadikan klinik asal sesuai dengan peruntukan kawasannya dan mendapat ijin dari lingkungan sekitar. Ruangan untuk bangunan di Klinik sedikitnya mempunyai ruang pendaftaran/ruang tunggu, ruang konsultasi, ruang administrasi, ruang obat dan bahan habis pakai untuk klinik yang melaksanakan pelayanan farmasi, ruang tindakan, ruang/pojok ASI, kamar mandi/wc dan ruangan lainnya sesuai kebutuhan pelayanan.

Sedangkan bangunan untuk klinik rawat inap selain mempunyai ruangan di atas juga harus memiliki ruang rawat inap yang memenuhi persyaratan, ruang farmasi, ruang laboratorium, dan uang dapur. Jumlah tempat tidur pasien pada Klinik rawat inap paling sedikit 5 (lima) buah dan paling banyak 10 (sepuluh) buah.

Untuk prasarana atau kelengkapan penunjang klinik kesehatan wajib untuk menyediakan instalasi sanitasi pembuangan limbah cair dan padat, instalasi listrik, pencegahan dan penanggulangan kebakaran berupa APAR (Alat pemadam api ringan), khusus untuk Klinik yang menyelenggarakan rawat inap wajib tersedia ambulans, sistem gas medis, sistem tata udara, sistem pencahayaan dan prasarana lainnya sesuai kebutuhan.

Ketenagaan Klinik rawat jalan terdiri atas tenaga medis, tenaga keperawatan, Tenaga Kesehatan lain, dan tenaga non kesehatan sesuai dengan kebutuhan. Ketenagaan Klinik rawat inap terdiri atas tenaga medis, tenaga kefarmasian, tenaga keperawatan, tenaga gizi, tenaga analis kesehatan, Tenaga Kesehatan lain dan tenaga non kesehatan sesuai dengan kebutuhan. Jumlah tenaga ini disesuaikan dengan jenis layanan dan lama waktu layanan ini diberikan.

Penanggung jawab teknis Klinik harus seorang tenaga medis dan harus memiliki Surat Izin Praktik (SIP) di Klinik tersebut, dan dapat merangkap sebagai pemberi pelayanan. Tenaga Medis hanya dapat menjadi penanggung jawab teknis pada 1 (satu) Klinik. Untuk Penanggung jawab klinik Pratama seorang tenaga medis umum / dokter / dokter gigi umum, sedangkan penanggung jawab klinik utama adalah seorang tenaga medis spesialis / dokter / dokter gigi spesialis.

Tenaga medis pada Klinik Pratama yang memberikan pelayanan kedokteran paling sedikit terdiri dari 2 (dua) orang dokter dan/atau dokter gigi sebagai pemberi pelayanan. Tenaga medis pada Klinik utama yang memberikan pelayanan kedokteran paling sedikit terdiri dari 1 (satu) orang dokter spesialis dan 1 (satu) orang dokter sebagai pemberi pelayanan yang memiliki sertifikasi khusus untuk pelayanan tersebut. Untuk tenaga medis pada Klinik utama yang memberikan pelayanan kedokteran gigi paling sedikit terdiri dari 1 (satu) orang dokter gigi spesialis dan 1 (satu) orang dokter gigi yang memiliki sertifikasi sesuai layanannya sebagai pemberi pelayanan.

Setiap tenaga medis yang berpraktik di Klinik harus mempunyai Surat Tanda Registrasi (STR) dan Surat Izin Praktik (SIP) sesuai tempat dimana layanan tersebut diberikan. Sedangkan setiap tenaga kesehatan lain yang bekerja di Klinik harus mempunyai Surat Tanda Registrasi (STR), dan Surat Izin Kerja (SIK) atau Surat Izin Praktik (SIP) untuk apoteker penanggung jawab klinik.

Untuk tenaga kerja asing yang melakukan pelayanan harus terdaftar sesuai dengan peraturan yang diatur dalam UU Ketenagakerjaan No. 13 tahun 2003.

Adapun syarat tenaga kerja asing / TKA untuk dapat bekerja di Indonesia :

1. Memiliki pendidikan yang sesuai dengan kualifikasi jabatan yang akan diduduki oleh TKA,
2. Memiliki sertifikat kompetensi atau memiliki pengalaman kerja paling sedikit 5 (lima) tahun yang sesuai dengan kualifikasi jabatan yang akan diduduki TKA,
3. Mengalihkan keahliannya kepada Tenaga Kerja Pendamping,
4. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak bagi TKA yang sudah bekerja lebih dari 6 (enam) bulan, dan
5. Memiliki Izin Tinggal Terbatas (ITAS) untuk bekerja yang diterbitkan oleh instansi yang berwenang.

Peralatan dalam klinik harus mempunyai ijin edar sesuai standar baku mutu yang telah ditentukan. Untuk penggunaannya atas indikasi medis yang sesuai dengan standar prosedur medis. Dalam hal ini peralatan kesehatan yang digunakan harus dikalibrasi secara teratur oleh instansi yang berwenang. Untuk penggunaan peralatan pengion harus dapat ijin dari Bapeten (Badan Pengawas Tenaga Nuklir).

Dalam hal kefarmasian, klinik rawat inap wajib memiliki instalasi farmasi yang diselenggarakan apoteker untuk melayani resep dari dokter Klinik yang bersangkutan, serta dapat melayani resep dari dokter praktik perorangan maupun Klinik lain. Klinik yang menyelenggarakan pelayanan rehabilitasi medis pecandu narkotika, psikotropika, dan zat adiktif lainnya wajib memiliki instalasi farmasi yang diselenggarakan oleh apoteker. Untuk Klinik rawat jalan tidak wajib melaksanakan pelayanan farmasi namun klinik rawat jalan yang menyelenggarakan pelayanan kefarmasian wajib memiliki apoteker

yang memiliki Surat Izin Praktik Apoteker (SIPA) sebagai penanggung jawab atau pendamping.

Dalam hal Laboratorium, klinik rawat inap wajib menyelenggarakan pengelolaan dan pelayanan laboratorium klinik dan tidak wajib bagi klinik rawat jalan. Di Klinik Pratama, melakukan pelayanan sesuai dengan perijinan laboratorium klinik umum Pratama sedangkan untuk klinik utama dapat menyelenggarakan pelayanan sesuai dengan pelayanan dengan ijin laboratorium klinik umum Pratama atau laboratorium klinik umum madya. Perizinan laboratorium klinik tersebut terintegrasi dengan perizinan Klinik. Dalam hal Klinik menyelenggarakan laboratorium klinik yang memiliki sarana, prasarana, ketenagaan dan kemampuan pelayanan melebihi kriteria dan persyaratan Klinik sebagaimana dimaksud maka laboratorium klinik tersebut harus memiliki izin tersendiri sesuai dengan peraturan menteri kesehatan No. 411 / 2010.

Sedangkan dalam Permenkes tentang klinik no 09/2014 telah mengatur semuanya termasuk tentang perijinan secara umum, namun dalam pelaksanaannya secara teknis, ketentuan dan syarat perijinan menyesuaikan ketentuan dari badan perijinan di kota atau kabupaten setempat. Pembahasan perijinan klinik akan saya bahas di bagian selanjutnya.

Adapun pelayanan di dalam klinik kesehatan secara perorangan yang bersifat promotif, preventif, kuratif dan rehabilitatif yang dilaksanakan dalam bentuk rawat jalan, rawat inap, pelayanan satu hari (one day care) dan/atau home care. Pelayanan satu hari (one day care) merupakan pelayanan yang dilakukan untuk pasien yang sudah ditegakkan diagnosa secara definitif dan perlu mendapat tindakan atau perawatan semi intensif (observasi) setelah 6 (enam) jam sampai dengan 24 (dua puluh empat) jam. Sedangkan pelayanan home care merupakan bagian atau lanjutan dari pelayanan kesehatan yang

berkesinambungan dan komprehensif yang diberikan kepada individu dan keluarga di tempat tinggal mereka yang bertujuan untuk meningkatkan, mempertahankan atau memulihkan kesehatan atau memaksimalkan tingkat kemandirian dan meminimalkan dampak penyakit.

Dalam penyelenggaraannya klinik rawat inap hanya dapat memberikan pelayanan rawat inap paling lama 5 (lima) hari, namun apabila memerlukan rawat inap lebih dari 5 (lima) hari, maka pasien harus secara terencana dirujuk ke rumah sakit.

Untuk pelayanan tindakan yang dilakukan medis/dokter, klinik Pratama hanya dapat melakukan bedah kecil (minor) tanpa anestesi umum dan/atau spinal. Klinik utama dapat melakukan tindakan bedah, **kecuali** tindakan bedah yang :

a. menggunakan anestesi umum dengan inhalasi dan/atau spinal;
b. operasi sedang yang berisiko tinggi; dan
c. operasi besar.

HAK DAN KEWAJIBAN KLINIK DALAM PERMENKES

Hak pihak klinik

1. menerima imbalan jasa pelayanan sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan;
2. melakukan kerja sama dengan pihak lain dalam mengembangkan pelayanan;
3. menggugat pihak yang mengakibatkan kerugian;
4. mendapatkan perlindungan hukum dalam melaksanakan pelayanan kesehatan; dan mempromosikan pelayanan kesehatan yang ada.

Kewajiban pihak klinik :

1. memberikan informasi yang benar tentang pelayanan yang diberikan;
2. memberikan pelayanan yang efektif, aman, bermutu, dan non diskriminasi dengan mengutamakan kepentingan terbaik pasien sesuai dengan standar profesi, standar pelayanan dan standar prosedur operasional;
3. memberikan pelayanan gawat darurat kepada pasien sesuai dengan kemampuan pelayanannya tanpa meminta uang muka terlebih dahulu atau mendahulukan kepentingan finansial
4. memperoleh persetujuan atas tindakan yang akan dilakukan (informed consent)
5. menyelenggarakan rekam medis;
6. melaksanakan sistem rujukan dengan tepat;
7. menolak keinginan pasien yang bertentangan dengan standar profesi dan etika serta peraturan perundang-undangan;
8. menghormati dan melindungi hak-hak pasien;
9. memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai hak dan kewajiban pasien;
10. melaksanakan kendali mutu dan kendali biaya berdasarkan ketentuan
11. memiliki standar prosedur operasional;
12. melakukan pengelolaan limbah,
13. melaksanakan fungsi sosial;
14. melaksanakan program pemerintah di bidang kesehatan;
15. menyusun dan melaksanakan peraturan internal klinik; dan
16. memberlakukan seluruh lingkungan klinik sebagai kawasan tanpa rokok.

Ketentuan lainnya untuk penyelenggara klinik wajib untuk :

1. memasang nama dan klasifikasi Klinik;
2. membuat dan melaporkannya kepada dinas kesehatan daftar tenaga medis dan tenaga kesehatan lain yang bekerja di klinik
3. melaksanakan pencatatan untuk penyakit-penyakit tertentu dan melaporkan kepada dinas kesehatan kabupaten/kota dalam rangka pelaksanaan program pemerintah
4. melakukan akreditasi secara berkala paling sedikit 3 (tiga) tahun sekali.
5. mengajukan permohonan akreditasi bagi setiap Klinik yang telah memperoleh izin operasional dan telah beroperasi paling sedikit 2 (dua) tahun.
6. Melakukan audit medis secara internal dan eksternal dimana audit medis internal dilakukan oleh klinik dan audit medis eksternal dapat dilakukan oleh organisasi profesi. Audit ini paling sedikit satu kali dalam setahun.

Demikian hal-hal yang perlu diperhatikan dalam Peraturan Menteri Kesehatan yang mengatur tentang klinik kesehatan di Indonesia. Selain Permenkes tentang klinik kesehatan, ada beberapa aturan tentang kesehatan yang berdampak kepada usaha klinik kesehatan yang akan kita jalankan.

KLINIK PERUSAHAAN

Sedangkan klinik yang diselenggarakan dalam instansi atau perusahaan akan mengacu kepada Permenaker 03/1982 tentang pelayanan kesehatan kerja melalu petunjuk teknisnya oleh Dirjen Pembinaan Pengawasan Ketenagakerjaan Nomor KEP.22/DJPPK/V/2008 dan Permenkes No. 56/2016 tentang penyelenggaraan pelayanan penyakit akibat kerja. Dalam Peraturan menteri tersebu telah diatur tatalaksana pelayanan kesehatan kerja. Sedangkan definisi dari klinik perusahaan adalah tempat untuk

memberikan pelayanan kesehatan terutama bidang pelayanan kesehatan kerja minimal (peningkatan, pencegahan, pengobatan dan pemulihan), yang diselenggarakan oleh perusahaan atau badan hukum.

Klinik perusahaan ini dalam struktur di perusahaan berada sejajar dengan HSE (Health Safety & Environtment) atau sejajar atau di bawah dengan HRD (Human Resource Departement). Namun sebaiknya bila ada bagian tersendiri yang bertanggungjawab terhadap berjalannya klinik ini dengan seorang dokter sebagai penanggung jawabnya dan bertanggung jawab langsung kepada pimpinan perusahaan. Teknis perijinannya menyesuaikan Permenkes 09/2014 tentang klinik namun harus disahkan oleh Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi Provinsi setempat sesuai dengan Juknis Dirjen Pembinaan Pengawasan Ketenagakerjaan Nomor KEP.22/DJPPK/V/2008.

Untuk sarana penyelenggaraan pelayanan kesehatan kerja :

A. Sarana Dasar
   1. 1. Perlengkapan umum:
      a. Meja dan kursi
      b. Tempat tidur pasien
      c. Wastafel
      d. Timbangan badan
      e. Meteran/pengukur tinggi badan
      f. Kartu status
      g. Register pasien berobat
   2. Ruangan :
      a. Ruang tunggu
      b. Ruang periksa
      c. Ruang/almari obat
      d. Kamar mandi dan WC

3. Peralatan medis :
    a. Tensimeter dan stetoskop
    b. Termometer
    c. Sarung tangan
    d. Alat bedah ringan (minor set)
    e. Lampu senter
    f. Obat-obatan
    g. Sarana/Perlengkapan P3K
    h. Tabung oksigen dan isinya

B. Sarana Penunjang
1. Alat Pelindung Diri (APD)
2. Alat evakuasi :
    a. tandu,
    b. ambulance/kendaraan pengangkut korban dll.
3. Peralatan penunjang diagnosa :
    a. spirometer,
    b. audiometer dll.
4. Peralatan pemantau/pengukur lingkungan kerja :
    a. sound level meter,
    b. lux meter,
    c. gas detector dll.

ATURAN LAINNYA

Adapun peraturan lainnya yang berhubungan dengan usaha klinik kesehatan adalah :

1. UU No. 5/1997 : Psikotropika
2. UU No 29 /2004 : Praktik Kedokteran
3. UU No. 35 / 2009 : Narkotik
4. UU No. 36 / 2009 : Kesehatan
5. UU No. 18 / 2008 : Pengelolaan Sampah

6. UU No. 32 / 2009 : Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup
7. Permenkes 1787/2010 : Publikasi & Iklan
8. Permenkes 411/2010 : Laboratorium
9. Permenkes 46/2013 : Registrasi Nakes
10. Permenkes 46/2015 : Akreditasi Klinik
11. Permenkes 09 / 2017 : Apotek

TANTANGAN AKREDITASI KLINIK

Bagi anda yang mempunyai atau sedang mengelola klinik kesehatan sedang memiliki pertanyaan tentang kapan diwajibkan klinik kesehatan untuk menjalani akreditasi sesuai dengan ketentuan PERMENKES NO 46 tahun 2015.

Standar akreditasi Klinik Pratama disusun dalam 4 Bab, yaitu : Bab I Kepemimpinan dan Manajemen Klinik (KMK); Bab II Layanan Klinis yang Berorientasi Pasien (LKBP); Bab III Manajemen Penunjang Layanan Klinis (MPLK) dan Bab IV Peningkatan Mutu Klinis dan Keselamatan Pasien. Masing-masing dari bab tersebut memiliki beberapa standar yang terdiri dari kriteria dan elemen penilaiannya masing-masing.

Bab I mengenai Kepemimpinan dan Manajemen Klinik (KMK) ini terdiri atas enam standar kriteria dan tersusun atas 29 kriteria yang keseluruhan berjumlah 122 elemen penilaian. Setiap elemen penilaian dalam bab ini merujuk pada hal terkait teknis dari klinik. Standar tersebut antara lain persyaratan pendirian dan perijinan, ketenagaan, tata kelola, hak dan kewajiban penggunaan pelayanan, kontrak pihak ketiga serta pemeliharaan sarana dan prasarana.

Bab II mengenai Layanan Klinis yang Berorientasi pasien (LKBP) terdiri atas 10 standar yang terbagi ke dalam 34 kriteria. Jumlah seluruh elemen penilaian dari kriteria tersebut adalah 15 elemen. Standar akreditasi dalam bab ini mengenai standar akan pelayanan dari pendaftaran hingga pemulangan dan tindak lanjut.

Bab III standar akreditasi mengenai Manajemen Penunjang Layanan Klinis (MPLK) yaitu sebanyak tujuh dengan jumlah kriteria sebanyak 35 kriteria. Keseluruhan elemen penilaian berjumlah 172 elemen. Standar dalam akreditasi ini mengenai pelayanan penunjang yang ada di klinik hingga tata kelolanya, baik peralatan maupun sumber daya lain yang dimiliki.

Bab IV mengenai Peningkatan Mutu Klinis dan Keselamatan Pasien terdiri dari 4 standar dengan jumlah kriteria sebanyak 12. Keseluruhan elemen dalam bab ini terdiri atas 58 elemen. Adapun standar dalam bab ini meliputi perencanaan ,monitoring serta evaluasi terkait mutu layanan klinis dan keselamatan

Dalam peraturan menteri kesehatan ini yang akan di akreditasi adalah puskesmas, klinik Pratama dan praktik dokter menjalankan layanannya di Indonesia. Namun akhir -akhir ini menurut kabar viral yang beredar di Media Sosial, BPJS kesehatan di wilayah tertentu menggunakan dasar Permenkes 09 no 2014 tentang klinik agar klinik utama juga dapat diakreditasi oleh lembaga akreditasi klinik. Jadi polemik kapan mulainya akreditasi klinik kesehatan ini tidak dapat dijawab secara tegas oleh kementrian kesehatan karena banyak kendala yang dihadapinya. Yang jelas di permenkes no 46 tahun 2015, Lembaga independen penyelenggara Akreditasi harus sudah terbentuk paling lambat 4 (empat) tahun sejak Peraturan Menteri ini diundangkan atau di tahun 2019 (tahun ini). Jadi dalam peraturan menteri ini tidak di kasih batas waktu yang jelas kapan akreditasi ini diwajibkan di semua klinik kesehatan yang berizin di Indonesia.

Jadi menurut saya tantangan yang kita hadapi sebagai pemilik atau pengelola klinik untuk akreditasi klinik adalah :

1. Tidak ada kejelasan tentang kapan batas waktu akreditasi klinik ini diwajibkan sesuai dengan permenkes 09 tahun 2014 tentang klinik kesehatan.
2. Jika kita bekerjasama dengan BPJS Kesehatan, klinik yang kita kelola sewaktu-waktu dapat diminta untuk mengikuti akreditasi sebagai sayarat rekredensialing... Jadi apakah klinik anda adalah klinik yang bekerjasama dengan BPJS? Jika sedang bekerjasama dan anda tidak kooperatif dengan mekanisme kerja BPJS Kesehatan, anda harus mempersiapkan diri jika sewaktu-waktu, klinik anda baik pratama ataupun utama dapat diminta untuk melakukan akreditasi.
3. Perlu di ingat sesuai Permenkes 09 / 2014, di pasal 38, akreditasi klinik dilakukan setiap 3 tahun sekali, dan setiap klinik yang telah memperoleh izin operasional dan telah beroperasi paling sedikit 2 (dua) tahun wajib mengajukan permohonan akreditasi. Maka tantangan yang akan kita hadapi adalah bagaimana menyesuaikan kepentingan akreditasi tersebut dalam menyusun rencana pendapatan dan pengeluaran keuangan usaha klinik ini, sehingga jika klinik tidak menghasilkan akan sulit mempertahankan sistemnya sehingga lolos akreditasi klinik setiap 3 tahunan.
4. Perlu dievaluasi, apakah dengan akreditasi klinik , performa keuangan & pertumbuhan usaha berbanding lurus dengan status akreditasi yang diterimanya, jadi ini tantangan tersendiri, bagaimana agar kita selalu membuat laporan keuangan dan menganalisa laporan tersebut setiap tahunnya sehingga paham atas pencapaiannya.

5. Kesepahaman pemikiran dan sikap stakeholder dalam akredikasi klinik ini menentukan berhasil atau tidaknya klinik yang kita kelola dalam proses akreditasi. Bagaimana membujuk para stakeholder ini untuk saling mendukung dan saling memahami akan tugas dan tanggung jawabnya.
6. Kembali ke ujung-ujungnya dana, bagaimana menyiapkan dana yang cukup agar proses akreditasi klinik ini menjadi kegiatan yang memberikan keuntungan bagi masa depan usaha ini. Jadi bagaimana Return of activity nya? Kegiatan in harus di hitung sebagai kegiatan yang harapannya memberikan keuntungan di masa depan.

Bagaimana dengan anda?

Adakah tantangan yang anda hadapi tantang akreditasi klinik kesehatan di tahun 2021 mendatang?

PS. Dokumen akreditasi sangat banyak dan butuh konsultasn khusus untuk mendampingi akreditasi klinik ini. Contoh dokumen dan dokumen nya apa saja bisa dapatkan di bagian penutup.

BAGIAN KE LIMA KURVA USAHA KLINIK

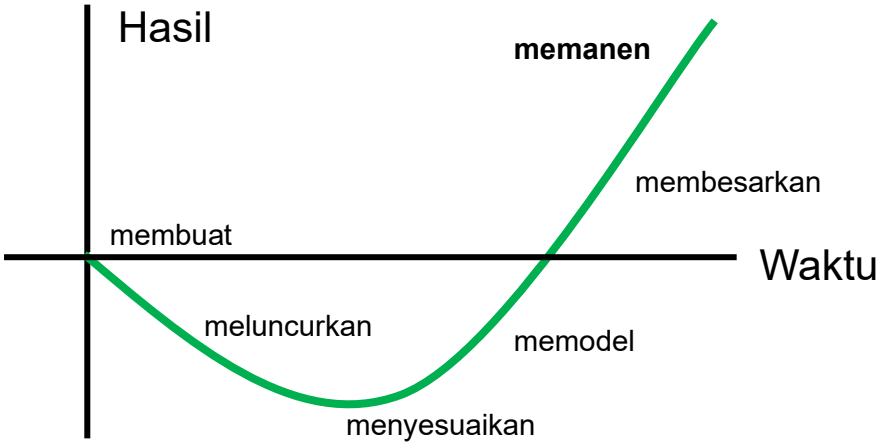
Saya telah bercerita di bagian kedua kepada Anda tentang bagaimana saya memulai usaha; para pembaca buku yang budiman, saya ingin berbagi pengetahuan tentang kurva pertumbuhan dari suatu usaha. Apa pun usaha itu akan mengalami perjalanan dari fase-fase di kurva ini.

Kurva ini banyak di jadikan para pengusaha untuk memberikan informasi kepada dirinya tentang posisi yang sedang di laluinya.

Adapun kurva ini terdiri atas 6 fase yakni fase :

1. Membuat,
2. Meluncurkan,
3. Menyesuaikan,
4. Memodel,
5. Membesarkan dan
6. Memanen hasil dari usahanya.

Setiap fase memiliki detail-detail yang harus dipahami dan kejadian-kejadian mengikutinya sehingga memberikan informasi kepada pengusaha apa yang harus dilakukan untuk menghadapi sehingga mendapatkan fase terbaik untuk usahanya.



G.2.1 Gambar Kurva Usaha

FASE MEMBUAT

Fase ini memerlukan ide, tim kerja dan uang. Ide yang cemerlang tidak ada nilainya jika ide tersebut susah di jalankannya dan tidak menghasilkan keuntungan, baik secara finansial dan sosial. Dalam fase ini seorang pengusaha memiliki gairah dan keinginan yang menggebu-gebu untuk mewujudkannya. Jadi dalam fase ini seorang calon pengusaha harus memahami dan mengidentifikasi ide tersebut apakah layak diwujudkan.

Ide tersebut dapat berasal dari dirinya sendiri atau dari orang lain, baik dengan mengamati secara langsung ataupun dengan berbagi pikiran dengan orang lain sehingga memperoleh ide. Di era koneksi yang tidak terbatas dengan adanya internet, ide itu gratis, dan tidak ada orang yang membeli ide jika ide tersebut tidak dapat dirasakan manfaatnya oleh si pembeli ide. Jika ide tersebut diwujudkan dan tidak bisa memberikan manfaat secara signifikan, maka produk/jasa hasil ide tersebut akan tersingkir dari pasar dan tidak akan memberikan apa-apa bagi orang yang mewujudkan ide tersebut. Orang yang berusaha mewujudkan ide tersebut akan kehilangan waktu, tenaga , uang dan timnya. Maka dalam fase ini seorang pengusaha harus dapat menganalisis apakah ide tersebut layak diperjuangkan untuk diwujudkan.

Dalam berbagai kisah tentang kesuksesan usaha, fase ini membutuhkan seorang founder/pendiri yang memiliki komitmen dan persistensi dalam mewujudkan idenya. Berawal dari ide yang baik; dimana ide ini tidak harus dimiliki sendiri, seorang pendiri usaha yang sukses mempunyai gambaran yang jelas akan kesuksesan dirinya atas ide tersebut. Banyak founder hanya memiliki sedikit bagian dari ide tersebut, namun karena percaya akan dampak kehebatan yang dia rasakan jika ide tersebut berhasil, maka dia berusaha untuk mewujudkan agar ide itu berkembang lebih besar sehingga hasilnya dapat dinikmati oleh banyak pihak.

Sayangnya ide besar ini tidak akan tampak sebagai ide yang besar dimata orang lain, sehingga kita harus memperjuangkan ide tersebut untuk diwujudkan dengan apa pun konsekuensinya. Apakah Anda pernah

mendengarkan pepatah yang intinya untuk menuju suatu tempat yang baru harus diawali dengan melangkah satu langkah menuju ke tempat tersebut. Jadi seperti halnya dalam mewujudkan ide ini, menciptakan suatu hal yang baru bagi kita, kita harus melangkah selangkah demi selangkah untuk mewujudkan ide yang kita yakini bisa terwujud.

Dalam pembahasan buku ini, ide yang kita miliki adalah ide memiliki usaha klinik kesehatan. Ide ini biasanya muncul setelah kita mengetahui peluang yang ada, melihat hasil dari ide yang telah terwujud , kemampuan yang kita memiliki dan hasrat untuk mewujudkannya. Seperti halnya saya bercerita di awal buku ini, saya mempunyai ide mendirikan klinik kesehatan karena saya ingin memanfaatkan properti dari orang tua saya, selain itu saya bergairah untuk mewujudkan ide tersebut keren ingin memiliki klinik kesehatan sendiri yang dapat memberikan dampak positif secara finansial dan sosial bagi diri saya sendiri & keluarga, orang-rang di sekitar saya, para tenaga kerja yang ikut berpartisipasi dalam mengelola klinik, para pasien yang saya layani, dan masyarakat di sekitar klinik itu ada. Fase ini sangat membuat saya bergairah karena mempunyai impian (visi) yang saya ingin capai. Tidak hanya untuk diri saya sendiri, impian ini akan saya bawa untuk memberikan kemudahan bagi banyak orang untuk mendapatkan layanan kesehatan yang terjangkau dan bersahabat.

Dalam menjaga fase ini bisa dilewati, saya selalu menjaga gairah saya ini dengan banyak membaca buku kisah-kisah sukses dari para pendiri usaha yang sukses, mendengarkan buku audio dan menemui orang-orang yang saya anggap sukses waktu itu untuk mendengarkan pendapatnya dan memperoleh kebijaksanaannya. Orang sukses itu saya dapatkan dari berkenalan dalam forum non formal sore/malam hari dalam seminar ataupun olahraga.

Perlu saya sampaikan, dalam fase ini kita tidak perlu ide yang sangat cemerlang dan sempurna, namun kita hanya memerlukan sebuah ide yang dapat segera di implementasikan dengan tim kita. Pastikan apakah ide ini merupakan suatu solusi dari masalah yang timbul di sekitar kita, atau ide ini visioner / gebrakan baru yang mempunyai pandangan jauh ke depan,

atau ide ini merupakan ide oportunistis dimana ide ini mengambil keuntungan karena situasi dari pasar yang kita hadapi saat ini. Pastikan ide tersebut kita sikapi dengan baik. Kita harus yakin akan ide yang akan kita wujudkan, namun saran saya kita juga harus tetap fleksibel dan terbuka menghadapi kenyataan yang akan terima dikemudian hari.

FASE MELUNCURKAN.

Fase dimana banyak tantangan yang akan di hadapinya, tantangan utama dalam fase ini ada penundaan karena mengejar kesempurnaan. Banyak orang berpikir dalam meluncurkan suatu usaha harus diawali dengan kesempurnaan. Untuk meluncurkan suatu usaha memang perlu persiapan, namun persiapan saja tidak cukup, kita perlu keberanian dalam menempatkan usaha ini ke dalam pasar.

Dalam meluncurkan suatu ide jika dituntut akan kesempurnaan, maka ide tersebut tidak akan mulai di coba untuk diwujudkan. Yang kita butuhkah hanyalah layanan minimal yang dapat di perlihatkan kepada calon pembeli kita. Banyak terjadi para pengusaha menunda peluncuran usahanya karena melihat banyak peluang dan mereka mencoba menambahkan layanan-layanan yang lain untuk menangkap peluang tersebut, namun jika kita terlalu mendetail melihat peluang, maka peluang-peluang menjadi ancaman dari ide kita, karena ide tersebut akan tertunda untuk segera diwujudkannya dan di hadapkan dengan realitas pasar.

Jadi, saya coba ungkapkan bahwa rintangan paling sering dihadapi para pengusaha adalah memperhatikan dan menerima nasehat dari teman-temannya, kerabatnya bahkan para teman-teman di jaringan media sosialnya, namun teman-temannya tersebut bukan dari praktisi yang mempunyai usaha seperti usaha yang kita akan luncurkan, sehingga para pengusaha akan semakin bingung untuk menentukan kapan tanggal yang tepat untuk meluncurkan layanan dari usaha tersebut.

Semakin cepat kita meluncurkan dari usaha yang akan kita kelola akan semakin baik, dikarenakan kita akan melihat respons dari pasar yang kita tawari untuk membeli layanan atau produk yang kita luncurkan.

Perlu kita ketahu juga bahwa usaha yang akan kita luncurkan akan mengalami kegagalan jika :

1. Salah dalam menentukan model usahanya /
2. Kehabisan uang dalam menjalankan usahanya
3. Tidak cukup baik & tidak banyak pembeli karena layanan atau produk yang kita jual tidak diminati oleh pasar atau gagal mengantisipasi dalam komplain dari pembeli.
4. Salah memilih waktu dalam meluncurkannya
5. Salah memilih dalam menentukan siapa pembeli yang harusnya membeli
6. Dan salah dalam menentukan harga

Ada beberapa usaha yang gagal pada saat peluncurannya, dan ada pula yang berhasil dalam saat peluncurannya. Teknis dari peluncuran ini akan saya sampaikan dalam bagian Grand Opening di bagian selanjutnya.

FASE MENYESUAIKAN

Fase ini mulai di saat usaha mulai diluncurkan hingga usaha ini mulai menghadapi masalahnya. Baik masalah yang membuat kita senang, atau masalah yang membuat kita hampir putus asa. Perlu kita pahami bahwa setiap usaha akan memerlukan waktu minimal 6 (enam) bulan untuk merespons pasar / pembeli. Jangan terlalu senang jika usaha kita terlihat berhasil diawal-awal peluncurannya, dan jangan terlalu sedih jika di awal peluncurannya menunjukkan hal yang tidak sesuai dengan harapan.

Bersiaplah jujur kepada pasar di fase ini. Karena yang membiarkan usaha ini bertahan adalah jika mendapatkan pemasukan lebih besar dari pada pengeluaran di dalam melakukan operasional usaha. Penyesuaian kadang membuat kita sakit hati, karena tidak seideal yang kita bayangkan atau kita inginkan. Namun hanya angka yang membuat kita jujur terhadap keadaan

yang membuat kita mampu bertahan atau tidak dalam melanjutkan usaha yang sedang kita luncurkan.

Keberhasilan jarang langsung menghampiri bagi usaha yang baru diluncurkan, maka fase ini dinamakan fase menyesuaikan, karena seorang pengusaha membutuhkan waktu untuk mengamati kinerja daripada tim yang direkrutnya, mengamati produk atau jasa yang dijualnya dan mengamati para pembelinya, sehingga fase ini memerlukan pengamatan yang mendalam dalam meneliti apa yang perlu di rubah agar usaha yang baru diluncurkannya dapat bertahan lama.

Kadang dalam fase ini kita harus mengubah strategi yang di awal kita rencanakan secara matang dan mendetail. Tujuan dari fase ini adalah agar kita dapat fleksibel atau dapat menyesuaikan dinamika pasar dan mengelola perubahannya yang mungkin berbeda dari ide-ide asli yang di awal kita upayakan untuk dapat terwujud. Jujur, fase ini adalah fase yang sangat sulit bagi para pengusaha, dimana kita selalu jatuh hati pada ide awal kita yang ingin kita segera wujudkan.

Dengan pengalaman dan waktu yang dilalui oleh pengusaha akan dapat melewati fase ini dengan strategi yang lebih baik dari strategi yang di awal di rencanakan di atas kertas dan dalam angan angannya. Bersiaplah untuk mengubah ide dasar dalam berusaha dan memenuhi harapan dari para pembeli yang mendatangkan uang masuk bagi usaha kita.

Fase ini biasanya dibatasi dalam waktu 2 tahun, jika kita mempunyai sumber daya yang tidak terbatas, hendaknya kita tetap berinvestasi kepada produk atau jasa yang laku di pasar. Namun jika sumber daya kita yang terbatas maka segera akhiri dari usaha ini sebelum memberikan kerugian yang mempunyai dampak ke mana-mana. Waktu untuk membatasi apakah usaha ini dilanjutkan atau tidak akan tergantung dengan berapa besar modal yang ada dan kita gunakan saat di awal pendirian usahanya. Namun biasanya saya akan menghentikan usaha yang tidak berjalan dalam waktu 1 hingga 2 tahun.

FASE MEMODEL

Fase yang sangat menyenangkan bagi pengusaha yang telah melewati dalam fase penyesuaian. Tujuan utama dari fase ini adalah mendapatkan penghasilan lebih banyak jika kita menginvestasikan lebih banyak uang dalam usaha yang kita jalankan. Ingat kepada model usaha (bisnis model kanvas) yang akan saya sampaikan di bagian selanjutnya. Arus kas yang positif adalah ciri dari fase memodel ini, dimana kita mempunya informasi dan pengalaman yang cukup memberikan kita intuisi dalam mengembangkan usaha lebih lanjut lagi.

Fase ini memerlukan dokumentasi dan pencatatan yang baik, sehingga uang yang kita investasikan dapat dihitung berapa pengembaliannya dalam usaha yang kita jalankan. Amati model usaha yang kita jalankan dan usaha di bidang lain atau sejenis di tempat lain yang kiranya dapat dijadikan inspirasi. Amati dan tiru dalam hal pengelolaan tim, pemasaran dan siapa pembeli utama yang dilayani oleh usaha lain atau usaha sejenis di tempat lain. Jangan lupa untuk menyesuaikan dengan tim dan lingkungan yang ada dalam usaha yang sedang kita jalani saat ini.

Selalu mengupayakan perbaikan dengan membuat sistem agar lebih sederhana, lebih baik hasilnya, lebih murah dan lebih banyak dalam melayani. Sistematiskan usaha dan selalu mendokumentasikan, catat model yang berhasil dan yang gagal dalam memberikan pengembalian uang yang telah di investasikan. Jika belum yakin akan model yang dijalankan, usahakan lakukan tes terlebih dahulu di dalam pasar yang di tuju. Tes kecil terlebih dahulu, setelah menghasilkan sesuai dengan harapan maka bisa di model lebih besar dengan menambahkan investasi.

FASE MEMBESARKAN.

Sungguh menegangkan dalam fase ini, jika kita berhasil usaha yang kita jalani akan memberikan pengembalian investasi yang berlipat-lipat, namun jika kita gagal maka akan membawa semua yang telah kita miliki dari awal memulai bisnis. Berhati-batilah dalam memilih cara dalam membesarkan

usaha. Ini fase dimana menempatkan orang, proses, dan uang dalam membawa usaha kita ke peringkat selanjutnya.

Hati-hari dalam mencari uang atau membawa pemodal ke dalam usaha kita, karena setiap pemodal mempunyai harapan agar uang yang diinvestasikan segera berkembang dan kembali lebih banyak. Modal bisa didapatkan dengan meminjam atau berbagi hasil kepada pemilik uang baik secara institusi ataupun perorangan. Jika usaha kita mempunyai orang yang tepat / tim yang kuat maka kita bisa mengupayakan peminjaman kepada institusi keuangan yang resmi di Indonesia, namun jika tim yang kita bangun dan proses bisnis yang kita jalankan belum teruji, maka kita tawarkan kepemilikan atau bagi hasil kepada pemilik modal perorangan agar fase membesarkan bisnis ini lebih fokus terhadap pasar/ pembeli, bukan fokus kepada pemodal yang telah memberikan atau menaruh uang di usaha kita.

Selalu diingat bahwa kita harus memiliki kendali penuh terhadap usaha yang kita dirikan dan kelola, jangan berfokus kepada bagaimana menyenangkan pemodal yang menaruh modal di usaha kita. Jika kita fokus kepada operasional usaha kita sehingga usaha yang kita jalankan lebih berhasil maka secara tidak langsung pemodal yang telah memberikan modal kepada usaha kita akan memperoleh hasil sesuai porsinya. Di sinilah kita butuh mentor dalam mengembangkan usaha, dimana mentor tersebut telah berhasil melewati fase ini.

Tim yang kuat dan proses bisnis yang teruji akan membawa kesuksesan dalam fase pengembangan ini. Jika usaha Anda belum memiliki tim yang terdiri dari orang-orang yang dapat dipercaya dan mau berjuang untuk keberhasilan usaha ini jangan dulu berpikir untuk memasukkan investor lain ke dalam usaha kita, namun carilah mitra dalam mendampingi usaha ini yang mau berbagi pengalaman, berbagi waktu, berbagi kerja keras dan berbagi modal untuk membenahi fase memodel yang belum berhasil. Lebih baik jangan tergesa-gesa dalam mengejar pertumbuhan usaha yang kelihatan wah dimata orang lain, namun besarkan kapasitas dan mental kita

terlebih dahulu dalam menemukan model dan proses usaha yang tepat bagi usaha yang telah di luncurkan.

Ingat sekali lagi, jauhi bank, jauhi lintah darat, dan jauhi investor yang mengejar keuntungan semata dalam menaruh uang dalam usaha kita tanpa memahami proses dan visi dari usaha yang kita dirikan. Mereka akan mempercepat tumbangnya usaha yang kita rintis dari awal. Pilihlah mitra usaha yang sepaham atau kembangkan secara organik / dari dalam kemudian luncurkan penawaran saham di bursa saham dalam memperoleh pendanaan dari pihak pemodal. Karena dalam usaha ini yang dibutuhkan adalah fokus dalam mengurusi operasional dan para pembeli, bukan malah fokus agar para pemodal senang akan investasi yang di berikan ke dalam usaha kita.

Fase membesarkan yang terbaik adalah membesarkan usaha kita dari keuntungan yang diperoleh, bukan dari rekayasa finansial atau rekayasa merek sehingga hanya menarik dari tampak luarnya dan keropos dari dalam.

Namun jika kita tiba saatnya dimana usaha kita dapat tumbuh dan tim bekerja sudah tidak dapat memenuhi permintaan dari para pembeli, maka saatnya kita butuh tim baru, proses bisnis baru dan jelas lebih banyak uang untuk mengembangkan usaha yang kita jalankan. Selalu bijak dalam menggunakan cara untuk menempatkan modal atau mitra kerja ke dalam usaha yang kita luncurkan.

FASE MEMANEN

Benar, fase yang ditunggu-tunggu oleh setiap pengusaha. Saatnya memanen.

Setelah lama menanam, merawat dan tiba saat memanen. Jika kita mempunyai tanaman yang layak untuk dipanen, maka kita akan selalu menyisakan hasilnya untuk masa yang akan datang. Mengambil hasil seperlunya dan tidak akan melupakan masa paceklik.

Namun di fase ini bagi pengusaha memerlukan keteguhan hati dan pikiran yang jernih mengapa kita mendirikan usaha ini. Timbul banyak pikiran, apakah usaha ini kita jual, kita turunkan ke anak cucu kelak atau kita jadikan perusahaan publik yang dimiliki oleh banyak orang.

Tidak ada yang salah dalam tindakan pengusaha setelah usaha tersebut layak dipanen. Fase ini adalah fase yang paling menggembirakan, jangan menyesal apa yang telah dipilih dalam fase ini. Kadang fase usaha juga dipengaruhi oleh perubahan.

Pernah mendengar usaha yang tutup di saat jaya-jayanya?

Mungkin usaha ini dibesarkan menggunakan polesan sehingga akan tumbang karena pada saat jaya-jayanya, atau salah dalam menentukan cara untuk memanennya dan tidak fokus terhadap usaha yang dipanennya. Ini adalah penyakit pengusaha jika melihat banyak peluang dan banyak uang yang didapatkan dengan mudah.

Mungkin pernah mendengar perusahaan tour dan travel Cipaganti. Di saat jaya-jayanya pemilik usaha tersebut menambahkan modal dengan menghimpun dana dari masyarakat melalui koperasinya. Dana yang dihimpun tidak untuk mengembangkan bisnis transportasi yang di gelutinya namun di investasikan ke sektor pertambangan yang di luar kompetensinya. Usaha pertambangan dalam tren menurun akhirnya modal yang diambil dari masyarakat gagal memberikan hasil, sehingga bisnis utamanya berupa tour dan travelnya ikut tertelan dengan masalah besarnya yang fokus untuk mengembalikan dana yang diambil dari masyarakat karena gagal bayar. Akhirnya direktur tersebut masuk penjara dan usaha yang sedang jaya-jayanya juga ikut imbas untuk menutup segala kekurangan dalam bisnis pertambangannya.

Mungkin anda juga pernah mendengar Black-Berry, dimana diawal usahanya mereka tidak begitu terdengar karena mereka memilih segmen pembeli ke perusahaan-perusahaan, setelah mengubah bisnis modelnya mereka menemukan model yang pas hingga tumbuh dan berkembang besar. Namun

mereka bermain di bidang teknologi dimana bidang ini sangat dinamis dan sering berubah tren. Akhirnya dimasa jaya- jayanya BlackBerry Mesenger digunakan, mereka tidak bisa memanfaatkan masa panennya dalam waktu yang singkat, sehingga layanan ini harus ditutup karena tersaingi oleh layanan Whatsapp, namun mereka sekarang melakukan perubahan bisnis model menjadi perusahaan teknologi keamanan yang sekarang lagi berjuang untuk mengembangkan lagi bisnisnya kembali ke fase panen mereka. Perusahaan ini patut di contoh dan dipelajari dari sisi positifnya bagaimana mereka melakukan manajemen risiko dan segera mengubah bisnis modelnya setelah mengetahui mereka salah dalam memanen hasil yang telah ditanamnya.

Mulai dari fase panen ini sebaiknya kita mempunyai cita-cita, apa yang akan kita lakukan jika usaha kita telah mencapai fase panen. Mau meneruskan dan mewariskan ke anak-cucu kita atau kita jual pada saat fase panen. Jelas terserah kepada kita karena hanya kita yang telah menjalani dan melalui fase usaha ini.

SEBAB KEGAGALAN DARI USAHA

Setelah kita memahami fase dari sebuah usaha, maka kita lebih memahami apa saja sebab yang membuat kita gagal dalam mengelola usaha.

1. Kehilangan arah
2. Tidak Sabar
3. Serakah
4. Tanpa rencana
5. Tidak terkontrol
6. Produk atau jasa yang jelek
7. Kehabisan dana
8. Gagal mengantisipasi perubahan pasar
9. Kehilangan momentum
10. Kurang keterampilan dalam manajemen

11. Hubungan personal yang jelek
12. Tidak berani memutuskan
13. Tidak mendokumentasikan dan mencatat keuangan
14. Tidak serius

Hal tersebut di atas adalah faktor – faktor yang sering mengakibatkan hancurnya sebuah usaha. Agar hal tersebut tidak terjadi dalam usaha kita, maka kita harus selalu membuka diri terhadap kritik, saran, arahan dari orang lain, dan mau belajar dan memperbaiki apa yang perlu diperbaiki agar kita dapat berada dalam jalur yang tepat sesuai dengan impian kita. Jangan takut untuk mengakui bahwa kita salah dalam mengambil keputusan, karena 70% keputusan yang pernah kita ambil dimasa lalu adalah salah.

Berani mengakui kesalahannya dan segera mengubah tindakan agar kesalahan tersebut dapat dikoreksi dan menghasilkan kegagalan atau kerusakan yang minimal.

Seperti kata – kata terkenal dari Thomas Alfa Edison penemu bola lampu pijar, Dia berkata : Telah berhasil menemukan 1000 jenis logam yang tidak cocok untuk digunakan sebagai elemen lampunya , alih-alih dia mengatakan telah gagal mencoba untuk menemukan logam yang pas untuk elemen pijar lampunya.

Dengan selalu mengoreksi dan memperbaiki segala hal yang kurang pas, maka kita akan menemukan jalannya agar usaha yang kita dirikan dan kelola lebih berhasil dan sukses.

Mendapatkan Modal Untuk Usaha Klinik

Menurut kami ada 10 cara untuk mendapatkan modal yang akan digunakan sebagai usaha, yakni dari :

1. Menabung dari hasil kerja / pengumpulan dari aset alokasi pendapatan kita.

Cara yang paling tradisional untuk mendapatkan modal adalah dengan menabung pendapatanan kita, baik itu pendapatan atas hasil kerja kita, kerja suami/istri, hasil kerja pacar, atau hasil kerja orang tua. Dalam perencanaan keuangan sebaiknya kita mengenal aset alokasi, yakni setiap pendapatan yang kita terima sebaiknya kita mengalokasikan persentase pengeluaran dana tersebut.

Menurut pendapat guru filsafat dunia bapak Jim Rohn, Aset alokasi yang sebaiknya dilakukan :

- 10 Persen di simpan untuk hari tua, benar 10 persen dari pendapatan kita harus dijaga rapat-rapat agar tidak terpakai pada saat kita mendapatkannya, jadi minimal 10 % ditaruh di rekening tersendiri dan susah untuk dicairkan kecuali nanti pada saat pensiun/hari tua. Kenapa kita harus mencadangkan untuk hari tua? Pernahkah kita melihat ada orang yang sudah tua duduk di tepi jalan dan meminta sedekah kepada orang lewat?, apakah kita pernah mendengar cerita mengenai tetangga kita yang sudah tua mengajukan peminjaman dari uang simpan pinjam arisan RT setempat? atau pernah melihat di sinetron orang tua yang di sia-siakan oleh anaknya dan dianggap sebagai pengganggu rumah tangga anaknya karena sering meminta uang? Kita semua tidak mengharapkan kejadian tersebut menimpa kita kelak bukan, maka mulai dari saat ini kita melakukan aset alokasi dengan mengamankan pendapatan yang kita terima untuk hari tua kita kelak.

- 10 Persen untuk beramal, perlu kita sadari bahwa kita ada dan masih hidup karena ada yang memberikan kita hidup. Siapa yang memberikan kita masih hidup saat ini? Jelas Tuhan sang pencipta alam semesta. Dalam alam semesta ini ada hukum tarik menarik / law of attraction / LOA, dimana kita akan menarik jalannya sendiri apa yang kita inginkan dengan apa yang sering kita pikirkan dan perbuat. Siapa yang ingin berkelimpahan maka kita harus membuat diri kita sudah berkelimpahan , dengan cara melakukan perbuatan amal seperti orang yang sudah berkelimpahan.

Dan Tuhan pencipta alam semesta tersebut mempunyai rahasia seperti yang pernah di tuliskan oleh Bapak Rokefeller, orang terkaya di dunia tahun 60 an yang memiliki ½ kota Newyork, Amerika .

Di museum Rokefeller center ada tulisan yang menyebutkan bahwa :

“ Tuhan akan memberikan lebih kepada makhluknya yang membutuhkannya lebih “.

Apakah kita akan membutuhkan lebih banyak kalau kita hanya memikirkan untuk diri kita sendiri ? Kami yakin, kita akan membutuhkan lebih banyak jika kita setiap hari melakukan amal kepada mahluk ciptaanNya, dengan beramal ini,kita memikirkan lebih banyak selain diri kita sendiri. Marilah beramal dan terus beramal, buat hati kita merasa berkelimpahan dan senang. Semakin bayak porsi kita beramal, semakin cepat alam merespon tindakan kita yang sudah berkelimpahan.

- 10 Persen untuk investasi, inilah porsi yang kita ambil untuk mendirikan dan mempunyai usaha klinik. Jika pendapatan kita yang kita simpan terlalu kecil untuk mendapatkan modal dalam usaha klinik maka ya kita rubah prosentasenya menjadi lebih dari 10 persen, sanggupkah kita menyisihkan 20 %,30% atau bahkan 90% dari pendapatan kita untuk kita simpan?

- 70 Persen untuk kita habiskan,jangan lupa sisihkan 5-10 persen untuk alokasi kesenangan. Kita habiskan untuk keperluan hidup kita sehari-hari, seperti makan, membayar tagihan, membayar sewa dan lain-lain. Kenapa kita harus sisihkan 10 persen dari keperlan ini untuk alokasi seang-senang? Karena otak dan tubuh kita akan merespon mendapatkan nikmat dengan uang 10 persen tersebut untuk memanjakannya. Jadi kita akan lebih terstimulasi untuk melakukan kegiatan aset alokasi ini.

2. Mendapatkan uang dari royalti atas aset intelektual

Cara yang cepat untuk mendapatkan modal yang lainnya adalah menjual aset intelektual kita/ intektual property /IP kita. Bisa kita dengan menyanyi menciptakan lagu kemudian direkam dan diedarkan keselurah toko kaset, menciptakan buku yang diterbitan secara luas, melakukan penjualan buku elektronik yang dijual melalui internet, melakukan alifiliasi dengan internet marketing sehingga mendapatkan komisi dan masih banyak lagi. Jadi jika kita berfokus untuk mendapatkan modal yang cepat dan murah, maka alam akan menarik jalannya, yang paling cepat adalah gunakan akal kita, pikiran kita dan aset intelektual kita. Coba cari tahu caranya di internet, cari cara menjual aset intelektual di google. Tidak dapat kita pungkiri lagi sekarang industri informasi semakin berkembang dengan pesat dikarenakan banyak orang yang mempunyai pendidikan tinggi sehingga haus akan hal-hal praktis dan informatif. Banyak tokoh tokoh lahir dalam dunia ini, dunia infopreuneur, pengusaha dibidang informasi. Hasil dari menjual informasi ini mempunyai laba diatas 90%, karena informasi didapatkan dari banyak sumber yang dapat diakses dengan mudah di internet, ada yang bayar dan ada yang gratis. Kenapa tidak kita gunakan cara ini untuk mendapatkan uang dengan lebih cepat dan lebih banyak?

3.Mencari pinjaman modal dari orang terdekat/kerabat.

Cara ini mempunyai risiko yang minim, namun tetap ada risiko untuk ditolak.Pinjaman dari kerabat ini kita sebut pinjaman dari dana IMF, Istri Mertua dan Familly. Jika kita mempunyai kekerabatan yang luas dan mempunyai kerabat yang berlebihan uang dan jelas uang tersebut mendapatkannya dari usaha, maka dekatilah kerabat tersebut, ajak kerja sama, tawarkan untuk menanamkan uangnya ke dalam usaha yang kita ingin lakukan, misalnya membuka klinik. Dengan menawarkan kerja sama dengan kerabat yang telah berpengalaman di bidang usaha, secara tidak langsung kita akan mempunyai mentor untuk membimbing kita dalam berusaha, karena kerabat kita tersebut mengeluarkan uang untuk di investasikan di rencana usaha kita, maka kami yakin kerabat tersebut akan juga ikut terlibat dalam pemberian nasehat yang berguna bagi kemajuan/keselamatan perusahaan. Cara lain untuk memperoleh pinjaman ini adalah mendirikan suatu badan usaha secara bersama, kita bikin badan hukum seperti CV atau PT. Kerabat kita yang mempunyai uang kita tempatkan sebagai pemegang saham, kalau di CV jika kerabat kita tersebut bisa aktif dalam mengurusi usaha ini kita akan jadikan persekutuan aktif, namun kami sarankan kerabat ini jika tidak tahu dan tidak mempunyai keinginan untuk mempunyai usaha kita jadikan persekutuan pasif / pemodal pasif saja yang setiap bulannya menerima laporan.

Sedangkan jika kita mendirikan PT, pemodal tersebut kita jadikan pemegang saham yang kita beri jabatan di dewan komisaris ,jangan di dewan direksi/eksekutif dan uang yang masuk ke dalam PT tersebut kita anggap hutang/beban PT yang kita akan bayar sesuai tempo kepada kerabat kita yang memiliki uang. Jangan anggap modal uang yang di masukkan kerbat kita ke dalam PT tersebut sesuai dengan jumlah saham yang dimiliki. Sebaiknya kita tetap memiliki jumlah saham minimal 49 % atas PT tersebut jika kita tidak menyetorkan uang sama sekali, dan penyetor modal lainnya di beri saham maksimal 51%. Lebih baik lagi jika kita bisa mengumpulkan lebih dari satu kerabat untuk menanamkan uangnya dalam PT tersebut, sehingga komposisi sahamnya dapat lebih kecil dari 51%, dan kita sebagai direktur masih mempunyai kendali atas perusahaan yang kita dirikan. Anggap uang yang masuk dari kerabat kita sebagai beban hutang yang harus perusahaan bayarkan dengan ketentuan-ketentuan tertentu, seperti dalam waktu tertentu dan dengan jumlah pengembalian tertentu setiap bulannya pada bulan ke berapa setelah PT tersebut memulai usahanya. Sehingga nanti dalam pelaksanaan PT tersebut kita yang menjalankan usahanya akan masih memegang kendali atas jalannya perusahaan.

4. Mencari pinjaman modal dari organisasi/badan termasuk bank.

Dalam menggunakan dana dari pihak ke 3 yang berupa badan/ lembaga keuangan, kita harus mencermati dan selalu berhati-hati untuk mengambilnya. Dalam Situs Bank Indonesia ada animasi langkah bagaimana cara untuk mendapatkan kredit.

Dalam menggunakan uang lembaga keuangan ini kita harus membuat rekam keuangan kita secara tampak dan teratur. Untuk mendapatkan dana dari cara ini kita memang membutuhkan waktu, karena lembaga peminjaman ini akan menganalisa calon pengambil kredit dengan prinsip 5 C, yakni :

- Character (karakter),
- Capacity (kemampuan mengembalikan utang),
- Collateral (jaminan),
- Capital (modal), dan
- Condition (situasi dan kondisi).

Bagi bank, nasabah yang memenuhi criteria 5C adalah orang yang sempurna untuk mendapatkan Pembiayaan. Bank melihat orang yang mempunyai karakter kuat, kemampuan mengembalikan uang, jaminan yang berharga, modal yang kuat, dan kondisi perekonomian yang aman bagaikan melihat sebuah mutiara. Orang seperti ini adalah nasabah potensial untuk diajak bekerja sama atau orang yang layak mendapatkan penyaluran kredit. Pendeknya orang yang mempunyai 5C yang baik adalah manusia yang ideal, menurut criteria orang bank.

Character

adalah data tentang kepribadian dari calon pelanggan seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya. Character ini untuk mengetahui apakah nantinya calon nasabah ini jujur berusaha untuk memenuhi kewajibannya dengan kata lain ini merupakan willingness to pay.

Capacity

merupakan kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikannya, pengalaman mengelola usaha (business record) nya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak, bagaimana mengatasi kesulitan). Capacity ini merupakan ukuran dari ability to play atau kemampuan dalam membayar.Biasanya bank akan mensyaratkan bagi pengambil kredit yang baru harus telah memulai usaha minimal selama 2 tahun, namun ketentuan ini tidak mutak, karena bank akan mempertimbangkan criteria lainnya.

Capital

adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan/ pemilik yang dikelolanya. Hal ini bisa dilihat dari neraca, laporan rugi-laba, struktur permodalan, ratio-ratio keuntungan yang diperoleh seperti return on equity, return on investment. Dari

kondisi di atas bisa dinilai apakah layak calon pelanggan diberi pembiayaan, dan beberapa besar plafon pembiayaan yang layak diberikan.

Collateral

adalah jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya. Collateral ini diperhitungkan paling akhir, artinya bilamana masih ada suatu kesangsian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain, maka bisa menilai harta yang mungkin bisa dijadikan jaminan. Bagi seorang pengusaha yang telah mempunyai rekam keuangan yang baik dan dapat dipercaya, bank dapat memberikan pinjaman hanya dengan personal garansi, tanpa membutuhkan jaminan yang berbentuk seperti asset tanah/rumah.

Condition,

pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon pelanggan.

Prinsip tersebut memang diperlukan pihak perbankan untuk meminimalisasikan kredit macet, namun ada trik-trik khusus yang bisa kita ambil agar pihak bank selalu mau memberikan pinjamannya. Hal ini dapat dipelajari dalam worksop kami selanjutnya.

5.Mencari pendanaan investor melalaui penawaran peluang bisnis/bisnis opurtunity, waralaba.

Jika kita memang telah yakin akan kemampuan kita dalam melakukan usaha, maka cara ini adalah cara yang banyak ditempuh untuk mengebangkan suatu usaha. Ada beberapa hal yang perlu dipahami dalam mencari dana dari cara ini, yakni kita harus paham benar apa yang kita tawarkan dan apa yang kita akan dapat. Jadi jika kita belum menguasai usaha yang kita jalankan, maka cara ini sebaiknya di hindari, karena akan dapat menimbulkan suatu gesekan dikemudian hari dan kemungkinan dapat bersangkutan dengan hukum. Dalam mencari mitra atau investor seperti kita mencari pasangan dalam jangka waktu tertentu, misal 5 tahun kedepan,10 tahun kedepan bahkan untuk selamanya. Jika dalam mencari pasangan itu tidak tepat, maka akan memberikan dampak yang kurang menyenangkan dalam waktu kerjasama tersebut. Saran kami, perbaiki kompetensi dan jaringan bisnis terlebih dahulu baru kita ambil cara ini untuk mendapatkan modal.

6.Mencari pendanaan kemitraan, join usaha bersama

Cara ini biasanya banyak diambil oleh orang-orang yang mau melakukan suatu usaha. Jika kita mengambil cara ini karena kita hanya ingin Sebelum menawarkan kemitraan atau join dengan pihak lain, kita harus memahami keuntungan dan kerugian dari cara ini, yakni :

Keuntungannya:

- Akan mendapatkan dana lebih dari yang kita butuhkan, tergantung dari jumlah mitra/orang yang diajak untuk bisnis bersama.

- Berbagi resiko dalam hal kerugian

- Mempermudah pemecahan suatu masalah mengenai usaha yang dilakukan, dua kepala lebih baik daripada satu kepala untuk memecahkan permasalahan.

- Jika di kelola dengan baik, akan menambahkan daya ungkit dalam memperluas jaringan usaha,karena setiap mitra membawa kemampuan,keterampilan,jejaring yang menunjang usaha.

Kerugian :

- Jika pembagian hak dan kewajiban tidak jelas maka akan terjadi ketidak harmonisan dalam hubungan dan dalam bisnis

- Keuntungan akan dibagi sesuai porsi modal yang dikeluarkan.

- Saling menggantungkan diri dan saling menyalahkan satu sama lain jika komunikasi tidak terjalin dengan baik.

- Jika salah satu pemegang modal tidak ada kecakapan dalam berbisnis menjadi pimpinan dari usaha ini maka akan menimbulkan permasalahan.

Dalam pendanaan model kemitraan yang baik dan menguntungkan adalah jika salah satu pemilik modal adalah memang mempunyai hasrat dan kemampuan dalam mengelola bisnis, sedangkan yang lainnya sebaiknya hanya sebagai mitra pasif sebagai pengawas dan pendukung yang memang benar-benar mendukung dari semua posisi, baik dalam operasional maupun pendanaan.

7.Mencari atas ide yang kita tawarkan kepada orang lain dan kita jual sebagai saham kosong tanpa mengeluarkan uang.

Cara ini hanya diperuntukkan bagi orang yang telah mempunyai kemampuan dan rekam jejak yang baik dalam mengelola suatu usaha yang menguntungkan dan terbukti berhasil.

Banyak orang yang mempunyai uang yang mencari orang yang mempunyai keahlian seperti ini. Karena semakin banyak uang yang dimilikinya kemungkinan dia hanya sebagai investor yang melirik orang-orang yang berbakat dan dapat dipercaya untuk memutarkan uangnya agar menghasilkan lebih dari hasil jika uangnya tersebut hanya disimpan di bank sebagai deposito.

Untuk menarik investor ini tidak mudah dan perlu untuk membangun referensi dan reputasi agar kita dilirik olehnya, salah satunya cara adalah dengan sering bergaul dengan kaum kalangan ini, mereka biasanya orang-orang yang sederhana dan telah mencapai puncak kejayaannya, mereka lebih sering aktif di kegiatan sosial kemasyarakatan dan kegiatan kesehatan/klub kebugaran bersama. Jika ingin berkenalan dengan mereka upayakan apa yang bisa kita jadikan nilai tambah akan diri kita, dan bersikap sebagai anaknya yang butuh bimbingan.

Jika telah menemukan sosok ideal untuk menjadi mitra usaha kita atau yang sering disebut Angel Investor / Investor Malaikat, maka ajak untuk berdiskusi secara profesional mengenai jenis usaha yang kita jalankan, jika mereka senang akan usaha yang kita jalankan, ajak mereka untuk gabung dengan hasil sama-sama untung, perlu diperhatikan agar ketentuan, persyaratkan, dan kesepakatan bisnis ini jelas diawal secara tertulis dengan atau tanpa notaris, jangan sampai investor ini berubah dari angel investor menjadi devil investor. Jika banyak angel investor yang ingin bergabung, maka kita akan menawarkan sebagai sebuah badan usaha yang kita legalkan dan kita jadikan sebagai modal ventura. Tawarkan porsi kepemilikan saham kita berawal dari 50%, karena kita yang mempunyai keterampilan, jika tidak dapat 50 %, maksimal kita harus mendapatkan porsi saham sebesar 30% atau sepertiganya dari usaha ini, karena besarnya porsi saham ini akan mempengaruhi kinerja kita untuk mengoptimalkan keberhasilan usaha ini kelak. Kita tidak akan benar-benar berusaha di perusahaan yang dimiliki oleh orang lain hampir semuanya bukan?

8.Mencari modal dari properti yang kita beli tanpa menggunakan uang.

Cara ini adalah cara tingkat lanjut, kita harus mempelajari secara detail menggunakan cara ini, prinsip dari cara ini adalah menemukan sebuah properti yang harganya sedang mengalami diskon/dibawah harga pasaran sampai dengan 50%nya. Properti ini sangat sulit dicari, keberhasilan mendapatkan properti ini meningkat sesuai dengan keterampilan kita dalam mencari dan bernegosiasikan properti kepada penjualnya. Setelah mendapatkan properti ini maka kita ikat harga properti ini dan kita jual lagi tanpa kita harus mengeluarkan uang serupiahpun.

Kita harus mempunyai keahlian dalam :

- Menemukan properti yang super hot deal ini

- Menemukan cara agar penjual properti ini mau menyerahkan propertinya kepada kita untuk dijual lagi dengan harga suka-suka kita

- Menemukan pembeli yang bersedia membeli properti ini diatas harga dimana properti tersebut kita ikat dan kita beli

- Menemukan sumber pendanaan cadangan jika memang properti ini tidak bisa dijual apa adanya sehingga layak dijual

- Menemukan cara agar properti ini bisa kita manfaatkan untuk usaha diatasnya dan menghasilkan pendapatan untuk modal usaha dan operasional usaha.

Kami sarankan untuk mencari dan membaca bukunya Robert G Allen, yang judulnya Nothing Down, dan bukunya juga yang berjudul one minute millionare karangan bersama Mark Victor Hansen.

Saran kami, ilmu ini memang harus dimengerti dan di praktikkan sehingga bisa mendapatkan hasil yang optimal. Disini kami telah belajar kepada beliau semua dan memang setelah kami praktikkan hasilnya memang menakjubkan.

9.Membeli & Mengolah bisnis yang hampir bangkrut tanpa uang dan menjadikan bisnis itu untung kemudian menjualnya untuk mendapatkan laba atas kerja dalam mengolah bisnis.

Cara terakhir versi kami ini adalah cara yang paling menantang. Cara ini sering dipergunakan oleh Bapak Sandiaga Uno, Bapak Abdulrizal Bakrie, dan masih banyak lagi para pebisnis besar di Indonesia menggunakan cara ini. Beliau menyulap bisnis yang tidak menguntungkan tapi masih berprospek menjadi bisnis yang menguntungkan dan menjualnya menjadi beratus kali lipat dari harga belinya. Cara ini pernah kita pakai untuk melakukan akuisisi bisnis klinik yang tidak jalan tapi masih berprospek, namun bisnis ini tidak kita jual karena masih menguntungkan bagi kami dan merupakan pencetus semangat kami untuk tumbuh dan berkembang menjadi klinik yang lebih besar lagi. Ada detail-detail yang harus di ketahui dan dilakukan, yang terpenting adalah detail kita harus mempunyai sebuah team yang mampu dan bekerja sesuai dengan target yang diharapkan. Dan kita sebagai pembeli dan akan menyulap bisnis ini memang harus paham dan mempunyai referensi di dalam bisnis ini dan tidak mulai dari nol lagi.

Membeli bisnis ini tidak harus menggunakan uang, namun bisa menggunakan kesepakatan ke belakang, bahwa kita akan mengurusi hutangnya/kewajibannya

dengan mengambil alih bisnis di dalamnya. Atau akan memberikan sejumlah uang sesuai kesepakatan dengan waktu tempo/ termin bayar setelah kita kelola secara penuh. Jika kita belum pernah dan belum pengalaman mengenai bisnis yang akan kita ambil maka sebaiknya kita harus mempunyai tim berpengalaman yang bekerja untuk kita.

Jadi cara-cara tingkat lanjut ini sering digunakan oleh para konglomerat di dunia, dan menurut berita yang beredar mengenai pengambil alihan supermarket Carefour di Indonesia bahwa seorang Chairul Tanjung membeli Carefour tanpa menggunakan uangnya sendiri. Semakin pintar dan semakin dikenal rekam jejak bisnisnya, seseorang dapat membeli sesuatu tanpa mengeluarkan uang serupiahpun dari kantung pribadinya.

10. Crowdfunding adalah istilah yang sedang populer saat ini untuk mencari permodalan sebagai sarana untuk mengembangkan usaha kita. Terjemahan dari *crowdfunding* secara mudah adalah mencari modal secara patungan. *Crowd* dalam bahasa Inggris berarti 'ramai', sedangkan *funding* mempunyai arti 'pembiayaan'. Jadi, bisa dikatakan *crowdfunding* mempunyai arti "pembiayaan dengan beramai-ramai" alias patungan. Intinya, puluhan hingga ratusan orang menggalang dana untuk mewujudkan sebuah proyek yang bersifat komersial. Jadi jika kita mempunyai gagasan/ide yang menarik bagi banyak pihak dan dari kemampuan kita cukup mampu dalam melaksanakan bisnis ini, maka bolehlah kita mencari pendanaan dari banyak pihak untuk mewujudkan ide kita ini.

BAGIAN KE ENAM PERSIAPAN DIRI PEMILIK USAHA

Selamat, Anda telah membaca sampai kebagian ini.
Seperti yang telah saya sebutkan di bagian awal buku ini, jika Anda memililki gairah usaha di bidang klinik kesehatan, maka Anda akan membaca buku ini sampai di bagian ini.
Untuk memulainya dalam mendirikan klinik kesehatan di Indonesia, saya ingin memberi informasi kepada Anda, ada beberapa persiapan yang perlu dilakukan, yaitu persiapan bagi pemilik, persiapan bagi organisasi/ tim yang terlibat dan persiapan untuk kelayakan usaha.

Jika Anda ingin menjadi pemilik atau pendiri dari usaha klinik kesehatan, sebelum memulainya hal tersebut, sebaiknya diawali dengan meneliti cetak biru diri kita dalam menjadi seorang pengusaha.

CETAK BIRU DIRI

Apa yang dimaksud cetak biru ini ? Cetak biru kita analogikan dalam membuat rumah impian, dimana kita akan mencari arsitek untuk mendesain dan merancang bagaimana rumah impian itu akan dibangun, sama dengan cetak biru usaha anda, dimana pola pikir/program awal atau sikap /perilaku kita menjadi seorang pengusaha.

Mengapa cetak biru usaha ini begitu penting? Mungkin Anda pernah mendengar ada beberapa orang yang melesat sukses dengan usahanya dan ada beberapa orang yang tidak pernah sukses dengan usahanya?

Ada yang awalnya karena mempunyai modal yang besar dari orang tuanya kemudian dalam beberapa waktu dia berusaha kemudian jatuh bangkrut, dan ada orang yang tidak mempunyai modal besar tetapi mengelola usahanya sehingga dengan mudah melesat jaya dalam waktu yang singkat.

Seperti contoh seorang bapak Chairul Tanjung (CT), seorang dokter gigi yang mempunyai jiwa usaha karena kondisinya saat itu. Walaupun dia berada tidak dilingkungan yang cukup berada di masa kecilnya, dia mempunyai cetak biru sebagai seorang pengusaha yang kokoh. Selepas menyelesaikan sekolahnya di SMA Negeri 1 Jakarta pada tahun 1981, CT masuk Fakultas Kedokteran Gigi Universitas Indonesia, lulus 1987. Ketika kuliah inilah ia mulai masuk dunia bisnis dan juga mendapat penghargaan sebagai Mahasiswa Teladan Tingkat Nasional 1984-1985.

Demi memenuhi kebutuhan kuliah, ia berjualan buku kuliah stensilan, kaos, dan fotokopi di kampus. CT juga pernah mendirikan sebuah toko peralatan kedokteran dan laboratorium di bilangan Senen, Jakarta Pusat, namun bangkrut. Selepas kuliah, CT mendirikan PT Pariarti Shindutama bersama tiga rekannya pada tahun 1987. Bermodal awal Rp 150 juta dari Bank Exim, mereka memproduksi sepatu anak-anak untuk ekspor. Keberuntungan berpihak padanya, karena perusahaan tersebut langsung mendapat pesanan 160 ribu pasang sepatu dari Italia. Akan tetapi karena perbedaan visi tentang ekspansi usaha, CT memilih pisah dan mendirikan usaha sendiri.

Kepiawaiannya membangun jaringan dan sebagai pengusaha, membuat bisnisnya semakin berkembang. Mengarahkan usahanya ke konglomerasi, CT mereposisikan dirinya ke tiga bisnis inti: keuangan, properti, dan multimedia. Di bidang keuangan, ia mengambil alih Bank Karman yang kini bernama Bank Mega.

Ia menamakan perusahaan tersebut dengan Para Group. Perusahaan konglomerasi ini mempunyai Para Inti Holdindo sebagai father holding company, yang membawahkan beberapa sub-holding, yakni Para Global

Investindo (bisnis keuangan), Para Inti Investindo (media dan investasi), dan Para Inti Propertindo (properti).

Di bawah Para Group, CT memiliki sejumlah perusahaan di bidang finansial, antara lain Asuransi Umum Mega, Asuransi Jiwa Mega Life, Para Multi Finance, Bank Mega, Mega Capital Indonesia, Bank Mega Syariah, dan Mega Finance. Sementara di bidang properti dan investasi, perusahaan tersebut membawahi Para Bandung Propertindo, Para Bali Propertindo, Batam Indah Investindo, dan Mega Indah Propertindo.

Di bidang penyiaran dan multimedia, Para Group memiliki Trans TV, Trans7, Mahagagaya Perdana, Trans Fashion, Trans Lifestyle, dan Trans Studio.
Khusus di bisnis properti, Para Group memiliki Bandung Supermall. Mal seluas 3 hektar ini menghabiskan dana Rp 99 miliar. Para Group meluncurkan Bandung Supermall sebagai Central Business District pada 1999.

Sementara di bidang investasi, pada awal 2010 Para Group melalui anak perusahaannya, Trans Corp membeli sebagian besar saham Carefour Indonesia, yakni sejumlah 40 persen. MoU (memorandum of understanding) pembelian saham Carrefour ini ditandatangani pada tanggal 12 Maret 2010 di Prancis.
Pada tahun 2010, majalah ternama Forbes menempatkan CT sebagai salah satu orang terkaya di dunia. Ia berada di urutan ke-937 dengan total kekayaan mencapai USD 1 miliar.

Satu tahun kemudian, menurut Forbes, kekayaan CT telah meningkat lebih dari dua kali lipat, yakni dengan total kekayaan USD 2,1 miliar. Tahun 2014, Chairul memiliki kekayaan sebesar USD 4 miliar dan termasuk orang terkaya nomor 375 dunia.

Pada tanggal 1 Desember 2011, CT meresmikan perubahan Para Grup menjadi CT Corp. CT Corp terdiri dari tiga perusahaan sub holding: Mega

Corp, Trans Corp, dan CT Global Resources yang meliputi layanan finansial, media, ritel, gaya hidup, hiburan, dan sumber daya alam.

Seperti informasi yang saya kutip dari wikipedia diatas, pak Chairul Tanjung memiliki cetak biru sebagai pengusaha yang kuat, Beliau memiliki Visi dan mempunyai prioritas dalam menentukan arah usahanya. Beliau menyatakan bahwa dalam membangun bisnis, mengembangkan jaringan adalah penting. Selain itu memiliki rekanan atau tim yang baik sangat diperlukan. Membangun relasi pun bukan hanya kepada perusahaan yang sudah ternama, tetapi juga pada yang belum terkenal sekalipun.

Pertemanan yang baik akan membantu proses berkembangnya bisnis yang dikerjakan. Ketika bisnis pada kondisi tidak bagus (baca: sepi pelanggan) maka jejaring bisa diandalkan. Bagi CT, bahkan berteman dengan petugas pengantar surat pun adalah penting.

Dalam hal investasi, CT memiliki idealisme bahwa perusahaan lokal pun bisa menjadi perusahaan yang bisa bersinergi dengan perusahaan-perusahaan multinasional. Ia tidak menutup diri untuk bekerja sama dengan perusahaan multinasional dari luar negeri. Baginya ini bukan upaya menjual negara. Akan tetapi ini merupakan upaya perusahaan nasional agar bisa berdiri sendiri dan jadi tuan rumah di negeri sendiri.

Menurutnya modal memang penting dalam membangun dan mengembangkan bisnis. Namun kemauan dan kerja keras, merupakan hal paling pokok yang harus dimiliki seseorang yang ingin sukses. Baginya mendapatkan mitra kerja yang handal adalah segalanya. Di mana membangun kepercayaan sama halnya dengan membangun integritas. Di sinilah pentingnya berjejaring dalam menjalankan bisnis.

Dalam bisnis, CT menyatakan bahwa generasi muda sudah seharusnya sabar, dan mau menapaki tangga usaha satu persatu. Menurutnya membangun sebuah bisnis tidak seperti membalikkan telapak tangan.

Dibutuhkan sebuah kesabaran, dan tak pernah menyerah. Jangan sampai banyak yang mengambil jalan seketika, karena dalam dunia usaha kesabaran adalah salah satu kunci utama dalam mencuri hati pasar. Membangun integritas adalah penting bagi CT. Adalah manusiawi ketika berusaha, seseorang ingin segera mendapatkan hasilnya. Namun tidak semua hasil bisa diterima secara langsung.

Begitulah cetak biru pengusaha sukses di Indonesia Bapak Chairul Tanjung yang telah mendunia. Masih banyak pengusaha pribumi lainnya seperti Bapak Muhammad Najikh yang belum lama meninggal karena kasus Conona, dimasa hidupnya beliau menjadi pengusaha sukses di bidang perikanan dengan beromset Triliunan per Tahun. Dengan membaca kisah sukses para pengusaha nasional pribumi kita akan mendapatkan gambaran dari cetak biru bisnis mereka, mengapa mereka sukses dan bisa memberikan manfaat bagi banyak orang.

Cetak biru orang yang tidak sukses akan mudah tergambar dari perilakunya dan perkataannya, jika kita ingin mempunyai cetak biru orang sukses, maka perbanyaklah bergaul dan memahami cetak biru orang-orang sukses yang bisa kita ajak berteman. Jika kita belum mendapatkan akses untuk berteman dengan orang sukses, maka perbanyaklah membaca dan menelusuri kisah suksesnya di dunia internet.

Pernahkah Anda mendengar pemenang hadiah undian atau mendapatkan warisan yang sangat banyak kemudian dalam beberapa lama hidup mereka kembali susah dan tetap tidak mempunyai apa-apa ?

Kenapa fenomena itu ada? Seorang pengusaha sukses dengan bekal kekayaan keluarganya kemudian jatuh bangkrut ke titik minus tetapi dia dapat bangkit lagi menjadi lebih jaya dan bersinar seperti Pengusaha Garibaldi Tohir saudaranya Erick Tohir yang mengalami kejatuhan berkali-kali sekarang malah luar biasa bisnisnya dan seorang yang menang undian yang awalnya dia miskin setelah mendapat uang undian kemudian

menjadi kaya mendadak dan selang beberapa waktu dia akan kembali sesuai dengan keadaan keuangannya di awal sebelum dia mendapatkan undian?

Karena meskipun miliarder alami dapat jatuh bangkrut, namun dia tidak akan pernah kehilangan modal kesuksesannya yang paling pokok, yakni mental miliarder, pola pikir seorang miliarder.

Pernahkah mendengar bahwa m e n j a d i p e n g usaha itu susah?
Menjadi pengusaha sukses itu harus dari anak orang kaya ?
Kalau jadi pengusaha itu a k a n serakah ?
Usaha itu menghancurkan keluarga ?
Uang itu akar dari segala kejahatan ?
Orang kaya itu serakah ?
Orang tua yang kaya itu sibuk tidak ada waktu dengan keluarga ?

Memang benar pemikiran tentang usaha dan kekayaan itu akan seperti tersebut di atas, jika kita mempercayainya, jika cetak biru kita seperti itu.

ASAL CETAK BIRU DALAM DIRI KITA :

1. Ucapan verbal dari orang terdekat / bahkan orang tua yang terus menerus memprogram di waktu kecil atau disebut dengan pemrograman verbal
2. Tindakan yang di amati dan di yakini atau keteladanan dari orang terdekat, bisa jadi dari orang tua pada waktu kecil, dan
3. Kejadian – kejadian khusus yang menimpa orang terdekat atau diri sendiri tentang apa itu usaha.

Saya juga tidak heran kenapa di Indonesia masih banyak yang takut akan menjalankan usaha, karena sebagian besar penduduk ini adalah hasil pemrograman dari penjajah yang menurun ke orang tua dan orang terdekat

kita pada waktu kecil, sehingga tidak heran jika jumlah pengusaha di Indonesia kurang dari 2% dari jumlah penduduk Indonesia.

Kenapa kita harus mempercayai pemrograman-pemrograman yang salah akan usaha jikalau memang benar usaha itu akan membuat kita sejahtera dan dapat membantu menolong sesama.

Lihatlah Orang kaya didunia, Bill Gates, dia menghasilkan kekayaan dari berusaha dan jualan saham Microsoft nya, dia dan Istrinya Mellinda Gates mendirikan yayasan untuk kemanusiaan dan menyumbang lebih dari 150 Milyar Dollar Amerika nya untuk membantu umat dalam memberantas penyakit dan kemanusiaan akhir -akhir ini di Pandemi Covid 19.

Coba tengok orang terkaya versi Forbes, cek di https://www.forbes.com/billionaires/

Orang terkaya didunia sebagian besar sumbernya didapatkan dari usaha mereka. Mereka kaya bukan dari warisan. Mereka kaya karena usaha mereka secara mandiri.

Menurut Brian Tracy, Survei orang kaya di Amerika : 3 persen dari karyawan, 8 Persen dari Profesional, 72 persen dari pengusaha, dan 7 dari penjual / marketing agen.

Jadi untuk menjadi kaya kita harus mengendarai kendaraan yang benar dan tepat untuk jadi kaya, jika kita memilih jadi karyawan kemungkinan kita hanya 3 persen, namun jika kita memilih menjadi pengusaha kemungkinan kita menjadi 72 persen, apalagi jika kita menjadi pengusaha yang menguasai ilmu menjual dan menjadi seorang profesional yang mencerahkan, kemungkinan menjadi kaya akan meningkat jadi 97 persen, maka jangan sungkan untuk menjadi kaya dengan menjadi

pengusaha, dimana pengusaha itu tidak lepas dalam mengelola usaha sendiri, yakni menciptakan peluang dan membuat peluang itu berhasil.

Selain dari pemrograman verbal, cetak biru usaha kita juga dapat dipengaruhi oleh keteladanan dari orang terdekat kita. Coba perhatikan pada saat kita kecil tumbuh dengan siapa?

Jika lingkungan sekitar kita adalah seorang pegawai maka kita akan melihat keteladanan dari seorang pegawai, jika lingkungan sekitar kita seorang profesional seperti dokter insinyur atau pengacara maka kita akan dapat keteladanan dari mereka, dan jika dalam lingkungan sekitar kita seorang pengusaha maka kita akan mendapatkan keteladanan dari pengusaha.

Pernahkah mendengar pepatah : " Monyet melihat, maka dia dilakukan", Manusia juga tidak jauh berbeda, sebagai anak-anak kita belajar dengan meneladani, Juga ada pepatah Apel jatuh tidak jauh dari pohonnya dimana pola pikir anak tidak akan jauh dari pola pikir orang tuanya.

Ada cerita yang sering di ceritakan banyak orang , tentang memasak ikan, cerita ini tentang seorang anak yang melihat ibunya memasak ikan, anak itu melihat ibunya jika memasak ikan selalu memotong ikan itu menghilangkan kepalanya dan membuangnya ke tempat sampah. Setiap kali ibunya memasak ikan, anak itu selalu melihat ibunya membuang kepalanya. Dan Anak itu akhirnya bertanya kepada ibunya, kenapa kok selalu masak ikan dengan membuang kepalanya, maka ibunya menjawabnya tidak tahu, membuang kepala ikan ini adalah didapatkannya turun temurun dari neneknya.

Maka dengan penasaran anak tersebut mendatangi neneknya dan bertanya, mengapa setiap kali memasak ikan selalu memotong kepalanya dan membuangnya, maka dengan tersenyum nenek itu menjawab bahwa jaman dahulu jika memasak ikan utuh dan tidak membuang kepalanya maka wajan yang untuk memasak tidak akan cukup untuk memasak ikan terebut, karena pada jaman dahulu belum ada wajan yang besar.

Sampai saat ini pun walau wajan yang digunakan ibunya itu sudah besar, cara memasak ikan ibunya itu akan selalu memotong kepalanya dan membuangnya.

Ada cerita lagi dari India, penduduk India yang memelihara gajah agar gajah itu tidak berkeliaran dan merusak tanaman penduduk maka penduduk itu mengikat kaki gajah dengan tali tambang ke batang pohon. Walaupun tali tambang itu kecil dan pasti dengan mudah di putuskan oleh kaki gajah yang besar, namun gajah besar itu tidak memutuskan talinya, sehingga gajah tidak pergi ke mana-mana.

Gajah besar tersebut belajar dari pengalaman, dimana sejak gajah itu kecil, kaki gajah kecil itu di ikat dengan tali tambang dan tali tambang itu di ikatkan di batang pohon. Gajah kecil tersebut meronta-ronta mencoba memutuskan talinya, tetapi gagal.

Gajah kecil tersebut berulang kali meronta-ronta untuk memutuskan tali tambang tersebut selalu tidak bisa, maka sejak itu pun gajah kecil tidak mau mencoba meronta-ronta untuk memutuskan talinya. Gajah kecil itu terima kakinya di ikat dan hanya bisa berjalan sebatas panjang dari tambang tersebut. Pembelajaran tersebut dibawa gajah kecil itu sampai menjadi gajah besar. Gajah tersebut tidak mau mencoba meronta-ronta untuk memutuskan talinya karena sejak kecil dia tahu

bahwa tali itu kuat dan tidak dapat diputuskan dengan kakinya. Walau sekarang gajah itu besar dan kakinya sudah besar sebesar batang pohon dan tentunya pasti akan dengan mudah memutuskan kakinya, namun sang gajah besar tersebut tidak mau mencoba untuk memutuskan talinya.

Dari kedua cerita di atas, kita akan mendapatkan gambaran, semua kejadian yang terjadi dan yang kita ikuti sekarang tidak luput dari yang namanya keteladanan. Entah keteladanan itu dari orang tua kita atau dari nenek-kakek kita. Seperti halnya dalam cerita memasak ikan di atas, kita tidak akan mencoba hal yang baru jika mengikuti keteladanan itu dan tidak tahu mengapa keteladanan itu dilakukan, kita tidak akan dapat memasak ikan utuh walau wajan untuk memasak ikan tersebut besar dan cukup untuk memasak ikan besar. Juga seperti halnya cerita gajah, gajah besar tidak akan dapat melepaskan diri dari tali itu selamanya jika dia tidak pernah mencoba, dia akan terbelenggu akan situasi yang sama setiap harinya sebatas pohon dimana dia di ikat dengan tali. Akankah kita seperti kedua cerita tersebut di atas?

Seperti dalam keluarga saya, dalam keluarga seorang pegawai, seorang birokrat, dimana ada kata-kata dan keteladanan dari orang tua yang menghambat untuk jadi seorang pengusaha, karena memang kedua orang tua sukses dibidang yang mereka kerjakan.

Sehingga keteladanan yang mereka sampaikan adalah keteladanan bagaimana menjadi seorang pegawai yang baik, dan menjadi pegawai yang sukses, dan ada beberapa kata-kata yang menghambat juga seperti untuk menjadi seorang pengusaha harus dari keturunan pengusaha atau mempunyai kerabat pengusaha yang mendukung agar sukses.

Memang tidak salah mereka memberitahu semua hal yang mereka ketahui tersebut kepada saya, namun hal itu selalu untuk di syukuri semua bahwa hidup ini terlalu indah untuk di sia-siakan dengan cara menyalahkan orang lain.

Kita sebagai anak dari orang tua kita tidak mungkin berkata : Bapak, Ibu silakan duduk, saya ingin berdiskusi dengan bapak, ibu, saya tidak suka terhadap cara pikir bapak ibu mengenai menjadi seorang pemilik usaha seperti jalan yang akan saya pilih, saya akan memilih jalan hidup Saya sendiri menjadi seorang pengusaha, saya harap bapak, ibu memakluminya. Selamat tidur dan mimpi indah.

Atau kita akan berkata kasar kepada bapak, ibu kita; saya benci kepada bapak, ibu. Saya ingin menjadi pengusaha, saya tidak akan menjadi seperti kalian, saya akan menjadi kaya, aku akan dapatkan apa yang aku mau, entah bapak, ibu suka atau tidak!,

Perlu di ingat wahai sahabat, di dalam menjalankan usaha, restu dari orang tua khususnya restu ibu akan membawa ke mana usaha kita. Selain restu dari Ibu kita, restu dari keluarga kita khususnya restu dari pasangan hidup kita, suami atau istri akan membawa dampak positif salam menjalankan suatu usaha. Kini saatnya ambil tanggung jawab menjadi apa kita kelak dan ambil tanggung jawab bahwa ini adalah hidup yang kita desain bukan orang lain desain untuk kita.

Hal Ke tiga yang dapat menghambat dalam berusaha dan mempengaruhi cetak biru dalam berusaha adalah kejadian-kejadian yang khusus, atau peristiwa khusus yang terjadi pada saat kita kecil.

Ada cerita dari teman saya, dahulu dia mempunyai bapak yang sukses dalam berkarier menjadi pegawai bea cukai, suatu saat bapaknya bekerja sama dengan beberapa rekannya untuk berusaha logam mulia, karena dia mendapat informasi tentang logam mulia yang murah dari luar negeri, maka dia putuskan membeli banyak sekali pada saat itu sampai-sampai dia berhutang kepada rekan-rekan yang lainnya. Namun malangnya uang yang dipinjam dari rekan-rekan tersebut dibelikan logam mulia dengan mitra usahanya tidak sesuai harapannya.

Keuntungan yang sangat dapat dibayangkan pada waktu itu ternyata berubah menjadi bencana. Logam mulia yang dibelinya ternyata palsu, karena dia tidak mengetahui tentang usaha itu secara detail, sehingga kerugian yang dideritanya semakin banyak. Dia bingung bagaimana cara mengembalikan uang para rekannya yang telah dipinjamnya. Karena beban pikiran yang berat tersebut, bapak dari teman Saya itu akhirnya jatuh sakit.

Kanker yang dahulu tidak aktif sekarang menjadi aktif. Akhirnya tidak lama kemudian Bapak Teman Saya tersebut wafat meninggalkan hutang kepada keluarganya. Teman Saya yang mengetahui tentang hal tersebut sangat teringat kejadian khusus yang menimpa bapaknya. Akhirnya sampai Saya bertemu dengan teman Saya itu, dia selalu bilang kalau usaha itu bahaya, usaha itu membuat orang mati, usaha itu membuat Orang sakit. Teman saya tersebut selalu menghubungkan bahwa usaha itu identik dengan kematian, saya yakin dia akan takut menjadi pengusaha seumur hidupnya jika dia tidak diterapi dalam mengubah cetak birunya

Waspadai juga cetak biru pasangan kita tentang usaha, coba gali lebih mendetail apakah pasangan kita menolak untuk usaha karena ke 3 hal tersebut di atas? Apakah karena Ucapan verbal orang terdekatnya, apakah karena keteladanan orang terdekatnya atau kejadian khusus yang menimpanya pada saat masa lalu?

Karena mempunyai pasangan yang sama cetak birunya dengan kita akan mempermudah dan memantapkan kita dalam melakukan usaha bersama, karena dalam usaha akan ada masa-masa menanam dan masa-masa memanen. Jadi lebih tenang jika pasangan mempunyai cetak biru mengenai usaha yang sama dan melakukan usaha bersama.

Pernah mendengar Andre Agasi, Petenis yang menjadi juara tenis dunia sampai 3 kali berturut – turut. Saya masih sekolah di SMP waktu itu, Saya dulu menyukai tenis, dan mengidolakan dia. Dia adalah petenis yang he bat, menurut wawancara yang dia lakukan dengan majalah tenis ternama, dia menghabiskan waktu 16 jam sehari berlatih untuk mempersiapkan diri untuk menjadi juara tenis dunia, dan akhirnya dia menjuarai kejuaraan dunia pada tahun 95 an, dan setelah dia menjadi juara dunia dia menikah dengan aktris film Brooke Shields, artis yang cantik. Namun ternyata setelah menikah, Andre Agasi mengalami kemerosotan dalam permainan tenisnya karena kehilangan fokusnya, dari juara satu dunia melorot menjadi peringkat 140 an dunia, dan yang lebih parahnya sewaktu Andre Agasi sedang bertanding dan Brooke Shields menontonnya, pada saat pertandingan hampir selesai dan Andre Agasi tampak akan kalah kemudian istrinya tadi meninggalkan lapangan dan tidak melihat suaminya tersebut bertanding sampai selesai. Dan memang kemudian Andre Agasi benar-benar hancur karier dalam bertenisnya.

Gambar Andre Agasi & Steffi Graf

Namun karena panggilannya menjadi juara tenis maka Andre Agasi menceraikan istrinya yang bintang film tersebut dan mencari penggantinya dengan menikahi Steffi Graff. Berkat pasangan yang saling mendukung berkarier dalam bertenis maka Andre Agasi dan Steffi Graff menjadi pasangan juara dunia tenis pria dan wanita. Mereka adalah pasangan yang tepat untuk saling mendukung dalam mengejar dan meraih impiannya.

Jadi berhati-hatilah dengan pasangan kita, jika kita memang ingin menjadi orang sukses dan berhasil dibidang yang kita inginkan maka kita harus mengkomunikasikan dengan pasangan kita terlebih dahulu. Apakah ada cetak biru yang kurang cocok dengan pasangan kita? Apakah cetak biru pasangan kita dan cetak biru kita mengenai usaha berbeda antara bumi dan langit?

Maka lihatlah, jika memang anda merupakan pasangan yang cocok dan memang mengutamakan keutuhan berumah tangga maka bijaksanalah dalam mengkomunikasikan kepada pasangan tentang apa yang sedang kita kerjakan. Sudah kita pahami di depan dalam menjalankan usaha ada fase menanam dan fase memanen dan bahkan ada fase dimana tanaman yang kita tanam terserang penyakit sehingga tidak akan memanennya. Fase dimana kita harus tetap tumbuh dan belajar bagaimana mengatasi penyakit yang menyerang tanaman kita, fase dimana kita harus mencari obat pembasmi hama yang biayanya tidak murah, dan fase-fase dimana kita harus rela membakar semua tanaman yang telah kita tanam karena terkena penyakit yang membahayakan dan mematikan seperti hama wereng?

Untuk mengkomunikasikannya hal yang lebih baik adalah mengajak pasangan untuk sering bertemu dengan pengusaha lain di dalam forum / pertemuan-pertemuan usaha yang diadakan oleh kumpulan para pengusaha, asosiasi usaha atau mengikuti seminar mengenai usaha, atau sering menghadiri pameran-pameran usaha, yang sangat penting adalah mengondisikan pola pikir berdua untuk saling memahami tindakan usaha dan menanamkannya dalam benak keduanya.

Jadi jangan takut kalau memang kondisi cetak biru kita atau diri kita bersama pasangan itu berbeda, ada cara untuk merubah program-program salah mengenai usaha di dalam cetak biru kita dan pasangan kita.

LANGKAH MENGUBAH PROGRAM CETAK BIRU

Ada 4 langkah dalam merubah program-program yang telah ditanamkan ke dalam cetak biru usaha kita yakni dengan merubah :

1. Kesadaran. Anda tidak akan dapat merubah sesuatu jika anda tanpa mengetahui sesuatu itu ada, SADAR akan cetak biru usaha kita yang salah, SADAR akan pemrograman yang telah ada di benak anda. Setelah sadar, maka tulislah semua pernyataan yang anda dengar ,lihat dn rasakan tentang usaha, uang, kekayaan, dan orang-orang kaya ketika saat anda kecil
2. Pemahaman. Setelah anda sadar bahwa selama ini pemikiran-pemikiran mengenai cetak biru usaha anda salah maka kini saatnya Anda memahamidari mana asal pemahaman yang salah tersebut, dan sadari bahwa pemahaman metode berpikir yang salah tersebut datangnya dari luar diri anda, bukan dari ada sendiri
3. Disasosiasi atau pemisahan. Setelah mengetahui kesalahan dari metode pikir anda yang bukan berasal dari dalam diri anda maka sudah saatnya anda untuk memisahkan diri tentang cetak biru usaha anda saat ini dengan metode pikir yang salah, biarkan metode pikir yang salah tersebut berlalu dan biarlah anda dapat pemahaman yang benar dan anda dapat memilih dimana anda akan berada esok
4. Pengkondisian kembali. Setelah 3 langkah tersebut di atas dilalui maka sudah saatnya anda dapat mencari dan memahami akan informasi yang benar tentang cetak biru usaha anda. Segera ke toko buku terdekat dan Saya merekomendasikan buku dari Jack Canfield berjudul The Success Principles atau lihat di website nya di www.thesuccessprinciples.com anda akan mendapatkan gratis mentoring disana dan dapat menggunakan material gratis yang dapat di unduh.

Prinsip Menjadi Kaya menurut T. Harv Eker yang saya sukai yakni bahwa satu-satunya cara untuk mengubah tingkat kesuksesan keuangan kita secara permanen adalah dengan mengubah alat pengatur keuangan, yakni mengubah cetak biru keuangan kita.

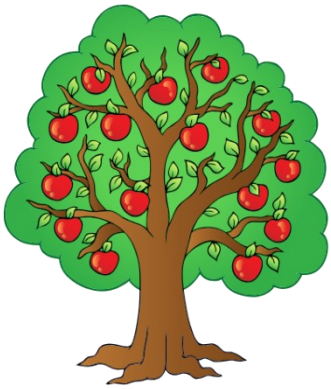
Satu – satunya cara untuk mengubah suhu ruangan adalah jelas mengubah angka pada pengatur suhu. Demikian pula, satu-satunya cara untuk mengubah tingkat kesuksesan keuangan kita secara permanen adalah dengan mengubah alat pengatur keuangan yakni mengubah cetak biru keuangan kita.

Menurut Beliau, kita dapat menganalogikan dengan sebuah pohon apel, pohon apel kita anggap sebagai wujud dari kehidupan kita. Di pohon tersebut tampak banyak buah yang bergelantungan. Dalam kehidupan, buah tersebut adalah hasil dari kerja kita. Perhatikan buah-buah itu, mungkin kita tidak menyukai buah-buah yang ada, apakah buah tersebut terlalu kecil, terlalu sedikit ataukah terlalu masam sehingga tidak enak untuk dimakan. Lalu apa yang dapat kita lakukan? Sebagian besar dari kita akan fokus kepada buah-buah yang ada di pohon, berfokus kepada hasil kerja kita.

Namun apakah kita sadari bahwa buah tersebut adalah hasil dari akar pohon tersebut. Pernahkah kita periksa akar dari pohon kita, apakah akarnya sedikit, karena tumbuh di bebatuan, akarnya tidak pernah mendapatkan pupuk atau memang benih dari pohon apel itu merupakan benih dari pohon apel yang masam, berbuah sedikit dan buahnya kecil-kecil?

Apa yang tertanam di dalam tanah akan menghasilkan apa yang ada dia atas tanah, apa yang tidak kasat mata akan menghasilkan hal yang kasat mata. Apa artinya? Artinya jika kita ingin mengubah buah atau hasil dari kerja kita, pertama-tama yang kita harus perhatikan adalah akarnya, sesuatu hal yang tidak tampak.

Apakah kita pernah perhatikan kebutuhan akar-akar kita agar kita menjadi berbuah lebih banyak? Apakah kita bergaul dengan orang-orang sukses yang berbuah banyak, apakah kita memberi pupuk akar kita dengan bacaan atau masukan intelektual yang menghasilkan? Apakah kita pasrah akan keadaan kita karena kita terlahir dari keluarga yang biasa saja?



Apakah kita mencoba merawat akar kita dengan menghilangkan gangguan dari rumput liar yang tidak berguna dengan cara memfokuskan kelebihan yang kita punyai?

Menurut pengalamannya, apa yang tidak terlihat di dunia ini, kekuatannya lebih dahsyat dari sesuatu yang dapat kita lihat dari mata telanjang. Jika anda tidak menerapkan prinsip ini dalam hidup, maka hidup anda akan merana, karena anda melawan hukum alam, dimana sesuatu di dalam tanah akan menghasilkan sesuatu yang di atas tanah, yang tidak kasat mata akan menghasilkan yang kasat mata.

BE DO HAVE

Menurut buku rujukan Saya, One Minute Millionare karya Mark Vicktor Hansen dan Robbert G Allen kita harus memahami hukum alam mengenai memiliki. Dapat kita simpulkan bahwa keberadaan apa yang kita miliki sekarang atau masa yang akan datang akan menjadi sebuah rumus seperti ini

Be + Do = Have

Untuk mengevaluasi apakah yang kita miliki saat ini sudah seperti yang kita inginkan selama ini ?

Kalau saat ini kita memiliki sesuatu goal / tujuan yang belum tercapai, entah itu goal keuangan, spiritual ataupun goal-goal lainnya maka kita bisa mengevaluasinya dengan rumus diatas. Apakah pikiran / pola pikir kita saat ini sudah sesuai/siap apa yang kita ingin capai, apakah cetak biru kita saat ini sudah sesuai degan apa yang kita ingin miliki / punyai ?

Setelah kita mengevaluasi "be" kita mari kita evaluasi tentang "do" kita. Namun sebelum mengevaluasi "do" kita sebaiknya kita benahi mengenai "be" kita yang tidak kasat mata tersebut. Mengenai "do" kita, apakah tindakan kita saat ini mencerminkan tindakan seseorang yang sudah mencapai seperti goal yang kita inginkan? Seperti kita mempunyai niat untuk memiliki rumah seharga 100 juta, apakah tindakan kita sudah mengarah untuk membeli rumah seharga 100 juta tersebut? Seperti menyisihkan pendapatan 1 juta setiap bulannya, atau mulai mencari rumah idaman tersebut dan melakukan penawaran sehingga dapat dibeli hanya dengan harga 20 juta.

Jadi sekali lagi kita perhatikan bersama, jika apa yang kita ingin miliki atau sudah kita miliki saat ini (have) akan tergantung dari hasil apa yang kita akan atau telah pikirkan (be) dan apa yang kita akan atau telah lakukan (do).

Selain hal tersebut di dunia ini ada formula atau rumus lainnya, nama formula ini adalah Proses Manifestasi, pahami rumus ini,

Pikiran (P) + Perasaan (R) + Tindakan (T) = Hasil (H)

Jadi untuk merubah hasil kita harus merubah pikiran, perasaan dan tindakan. Menurut rumus ini orang sukses dalam berusaha mempunyai pikiran usaha yang besar, Mempunyai perasaan yang besar mengenai usaha mereka dan melakukan tindakan yang besar di dalam usaha yang mereka kerjakan.

Bagaimana dengan Anda ?

Menjadi yang terbaik di bidangnya

Apakah Anda tahu bahwa satu jam per hari untuk belajar akan menempatkan posisi anda di bagian teratas bidang anda dalam waktu tiga tahun?

Pikirkan tentang hal ini, pencapaian anda hanya akan sejauh yang anda bisa dengan apa yang sekarang Anda tahu. Setiap kemajuan yang Anda buat saat ini dan seterusnya akan mengharuskan Anda belajar dan berlatih sesuatu yang baru.

Bagaimana untuk menjadikan anda menempati posisi teratas di bagian yang anda inginkan?

1. Berkomitmen untuk belajar seumur hidup

Salah satu kualitas pemimpin yang berprestasi di dunia ini adalah berkomitmen untuk pengembangan pribadi dan pengembangan profesionalisme yang berkelanjutan. Mereka memandang diri mereka sebagai orang yang bekerja keras atas dirinya, dan meyakini bahwa mereka akan selalu bekerja dalam kemajuan. Mereka tidak pernah menjadi puas atau puas. Mereka selalu berusaha menuju pencapaian yang semakin besar dalam pengetahuan dan pemahaman atas apa yang mereka bidangi.

2. Memosisikan menjadi yang teratas dalam lima tahun ke depan

Earl Nightingale mengatakan bertahun-tahun yang lalu bahwa satu jam per hari untuk belajar di bidang pilihan anda adalah rahasianya. Satu jam per hari belajar di bidang anda akan menempatkan anda di bagian atas bidang anda dalam waktu tiga tahun. Dalam lima tahun anda akan menjadi tokoh yang dikenal secara nasional dalam bidang anda. Dan dalam tujuh tahun, anda bisa menjadi salah satu dari orang-orang terbaik di dunia tentang apa yang anda lakukan.

3.Baca & pelajari semuanya yang anda bisa

Baca semua buku atau tulisan yang menarik tentang bidang yang anda inginkan. Mulai menjadi anggota atau langganan ke perpustakaan atau klub buku eksekutif yang membuat ringkasan buku menarik. Setelah itu mulai juga membangun perpustakaan anda sendiri, beli dan pelajari buku-buku penting dalam bidang anda. Jangan pernah pelit untuk pendidikan anda. Jika anda membuat keputusan hari ini untuk berinvestasi 3% dari pendapatan untuk pendidikan, investasi itu akan kembali kepada diri anda sendiri, kembali ke pengembangan pribadi dan profesional anda sendiri, dan yakinlah

nanti, mungkin anda tidak akan pernah perlu khawatir tentang uang lagi.Karena investasi terbaik di dunia ini adalah ilmu yang ada di kepala kita, bukan emas atau properti.

4. Mulai membaca 50 buku per tahun

Jika Anda membaca satu jam per hari di bidang Anda, maka akan menjadi pembaca buku sekitar satu buku per minggu. Satu buku per minggu jika kita konsisten akan mendapatkan sekitar 50 buku per tahun. 50 buku per tahun akan diterjemahkan ke dalam sekitar 500 buku selama sepuluh tahun ke depan. Bagaimana menurut anda, berapa buku yang telah kita baca selama kita kuliah sehingga kita menjadi seperti saat ini?

5. Bergabung dengan top 1% penghasil uang terbanyak

Jika Anda hanya membaca satu buku per bulan, hal itu mungkin akan menempatkan anda ke bagian atas 1% dari mereka yang berpenghasilan terbanyak di lingkungan kita. Tetapi jika anda membaca satu buku per minggu, 50 buku per tahun, hal tersebut akan membuat anda menjadi salah satu orang yang terbaik,orang yang berpendidikan, cerdas, paling mampu dan orang-orang yang mempunyai bayaran tertinggi di bidang anda. Mulai dari hal ini akan mengubah hidup anda sepenuhnya.

6. Ayo berlatih!

Berikut adalah dua hal yang dapat Anda lakukan segera untuk menempatkan ide-ide diatas ke dalam praktek.

Pertama, meminta orang-orang sukses di sekitar anda, atau tokoh yang anda idolakan dalam bidang anda untuk memberikan rekomendasi buku terbaik mereka. Apapun saran mereka memberi anda, segera pergi keluar dan membeli buku-buku, bawa buku itu pulang dan mulai membaca selama satu jam setiap pagi sebelum anda mulai bekerja.

Kedua, ketika anda membaca, garis bawahi dan catat di buku resume anda ketika anda menemukan ide-ide penting yang dapat anda gunakan. Terapkannya segera dibidang anda. Mengambil tindakan semacam atau sesuai ide-ide yang baik dalam buku itu adalah suatu keharusan. Suatu saat anda akan kagum pada perubahan dalam karir anda.

Demikian tulisan singkat saya, semoga anda menjadi yang terbaik dibidang anda, sehingga anda tidak akan mengeluh tentang sedikitnya income yang anda dapatkan.

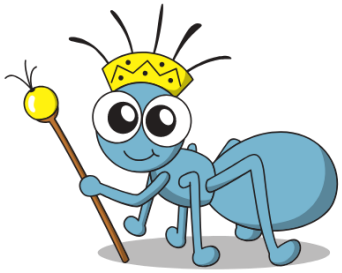
BAGIAN KE TUJUH PERSIAPAN ORGANISASI

Semua usaha yang berjalan di muka bumi ini pasti ada tantangannya, maka bersiaplah untuk menghadapi fase-fase perjalanan usaha. Menurut Jim Rohn, Seorang Guru Filsafat yang paling disegani di dunia pernah bercerita mengenai filosofi semut. Dalam berusaha dan kehidupan sehari-hari harus menggunakan filosofi semut, yakni semut adalah binatang pekerja keras. Serombongan semut yang berjejer menuju makanannya akan selalu mengikuti jalur semut yang di depannya, namun jika jalur semut itu kita halangi maka semut yang kita halangi tersebut akan mencari jalan sekuat tenaga agar kembali ke jalur semut di depannya.

Apakah Anda pernah memutus jalur semut dengan tangan? Dengan air? Jelas, semut yang terputus jalannya segera mencari jalan keluarnya, mereka melangkah naik, turun, bahkan mencoba untuk mencari jalan dengan memutar. Mereka tidak kenal putus asa, sampai mereka menemukan jalan awalnya.

Anda pernah melihat semut berbaris berbondong-bondong mengangkut makanan mereka? Jelas mereka akan mengangkut makanan mereka yang beratnya sampai 10 kali berat badan mereka hanya untuk menimbun makanan bagi koloni mereka di musim dingin, mereka jika menemukan sumber makanan akan mengambil makanan tersebut sebanyak-banyaknya tidak mengenal lelah, karena mereka memikirkan masa-masa dimana mereka tidak dapat mencari makanan lagi, masa-masa sulit mereka. Di musim panas semut akan dengan mudah mencari makanan mereka, namun di musim dingin mereka akan di dalam sarangnya tidak untuk mencari makanan. Berapa banyak yang mereka cari di musim panas? Sebanyak-banyaknya makanan yang dapat mereka bawa ke sarangnya.

Begitu juga dengan mengelola usaha, kita harus menggunakan filosofi ini, dalam usaha akan selalu ada rintangan, baik dari dalam ataupun dari luar. Semut tidak akan berhenti untuk mencari cara melewati rintangan, mereka punya tekad. Rintangan dalam usaha harus dilewati, cara yang paling di rekomendasikan dalam melewati rintangan tersebut adalah menggunakan tekad dan selalu berpikir positif.



Selalu berpikir positif mencari cara untuk melewati rintangan tersebut, akan selalu ada nasehat yang diberikan oleh pengusaha lain jika kita menemukan rintangan, maka jangan pernah lelah untuk mencari nasehat usaha dari tokoh usaha yang telah melewati masa sulit tersebut, seperti dengan membaca buku mereka, ikut seminar mereka bahkan mengikuti program pelatihan mereka.

Semut selalu mengumpulkan makanan mereka sebanyak-banyaknya di musim panas, mereka berpikir musim dingin di saat musim panas dan berpikir musim panas di saat musim dingin. Begitu dengan usaha yang kita jalani, usaha tidak akan selalu menemui setiap hari burung berkicau riang gembira, kadang usaha juga menemukan kondisi yang tidak baik.

Selama usaha itu menghasilkan dan menemukan cara untuk mendapatkan penghasilan maka ambil cara bagaimana mengumpulkan penghasilan tersebut sebanyak-banyaknya. Setelah terkumpul penghasilan tersebut di cadangkan untuk operasional di saat musim sepi/tidak ada penjualan di dalam usaha kita , sehingga kita akan selalu dapat beroperasi walau penjualannya sepi.

Menurut data statistik di Amerika, usaha yang dibangun sendiri akan 80% mati sebelum usaha itu berumur 1 tahun, dan sisanya ada 20 % dimana 80% dari 20% tersebut akan mati dalam 4 tahun berikutnya, dan setelah

lebih dari 5 tahun hanya ada 4% yang bertahan. Usaha dikatakan telah melewati masa sulit setelah bertahan di usia ke 5, dan usaha dikatakan berhasil jika telah melewati usia yang ke 10.

Dalam menjadi seorang pengusaha kita tidak bisa berjalan sendiri, kita memerlukan pendamping dan tim. Seperti cerita semut di atas, semut akan mendapatkan makanan lebih banyak karena mereka bekerja sama. Semut hidup selalu dalam koloninya, mereka mempunyai pemimpin tertinggi / ratu semut dan mempunyai pemimpin kecil setiap kali mencari makanannya.

Untuk menjadi pengusaha klinik kesehatan kita memerlukan profesi-profesi medis dan paramedis khusus untuk membantu kita agar klinik ini beroperasional melayani pasien. Seperti di bagian ke tiga tentang aturan yang ada di Indonesia, untuk mendapatkan ijin klinik kesehatan paling tidak kita harus dibantu oleh 2 orang dokter, dan 3 orang tenaga kesehatan lainnya ditambah tenaga non medis yang diperlukan sehingga dapat menjalankan fungsinya sebagai klinik kesehatan. Klinik dapat dimiliki perseorangan dan organisasi .

Organisasi untuk klinik kesehatan pratama rawat inap dan klinik utama harus menjadi badan hukum. Namun sejak berlakunya BPJS Kesehatan 2014, BPJS mensyaratkan mitra klinik nya harus menjadi badan usaha sehingga dapat dipertanggungjawabkan laporan keuangannya.

Dalam menciptakan tim atau organisasi ini, sebaiknya kita sebagai pendiri selalu fokus kepada membangun budaya dan menciptakan tradisi.

MEMBANGUN BUDAYA ORGANISASI

Adapun cara membangun budaya dengan :

1. Memberitahukan akan visi / tujuan dari organisasi tersebut kepada seluruh anggota dari pada organisasi ini. Dengan mengetahui visi dari organisasi, orang yang mempunyai rasa dan visi yang sama akan

organisasi akan bergabung dengan sepenuh hati dan totalitas dalam bekerja. Seperti cerita Jack Ma pemilik Alibaba Pengusaha Cina terkaya No. 17 di Dunia versi Forbes dalam bukunya, bagaimana dia memperoleh banyak pegawai yang rela bekerja 18 jam sehari dengan bayaran yang tidak begitu besar, dan bagaimana dia dapat merekrut ahli negosiasi yang bekerja di perusahaan besar menjadi pegawainya dengan bayaran 1/100 dari gaji yang diperolehnya dan bersedia meninggalkan hiruk pikuk metropolitan untuk membantu Jack Ma. Ini semua karena visi dari pendiri usaha tersebut dapat meyakinkan orang lain sehingga mereka percaya akan mewujudkannya kelak.

2. Menyadari Misi. Kadang Visi tidak cukup untuk menggerakkan orang untuk bekerja secara totalitas, namun mereka memerlukan panduan berupa misi yang akan ditempuhnya untuk mencapai visi yang telah disampaikannya. Misi ini adalah tugas-tugas yang diberikan agar visi dapat tercapai. Jika anggota daripada organisasi tidak menyadari akan misi yang diembannya, maka mereka akan selalu bertanya dan tidak berusaha mencari jawabannya jika mengalami kesulitan dalam bekerja. Misi dapat di rubah sewaktu-waktu menyesuaikan hasil yang diperolehnya untuk menuju visi yang diharapkannya.
3. Menyadari nilai-nilai. Setiap orang mempunya nilai-nilai dalam dirinya. Seperti saya telah sampaikan di atas, cetak biru adalah nilai-nilai yang kita punyai dan kita dapatkan dalam proses menjalani hidup. Tugas kita menjadi pimpinan dalam organisasi adalah bagaimana menemukan sekelompok orang yang mempunyai nilai-nilai hampir sama dan menyadarkan akan nilai-nilai mereka adalah sama dengan nilai-nilai yang dianut dalam organisasi. Dengan menyadari nilai-nilai organisasi adalah penting dalam mencapai visi dan tidak jauh berbeda dengan nilai-nilai yang mereka miliki, maka sebuah organisasi akan menghasilkan daya juang dan daya tahan yang kokoh untuk menjalani rintangan yang ada di depan organisasi itu dalam mencapai visinya.

Selain membangun budaya, organisasi sebaiknya juga menciptakan tradisi. Apakah tradisi itu ? adalah sesuatu cara yang telah dilakukan sejak lama dan menjadi bagian dari kehidupan suatu kelompok masyarakat/ organisasi. Sesuatu cara tersebut bisa di teruskan secara tertulis ataupun lesan. Kebanyakan cara itu dituturkan secara lesan dan tata caranya di contoh dengan melihat dan menjadi turun menurun sehingga dilakukan oleh orang lain yang diberitahu akan tata cara tersebut.

Pernahkah Anda mendapati penjaga toko di suatu gerai ritel modern melakukan acara perayaan kecil di saat jam kerja berakhir, atau melakukan rapat koordinasi di waktu-waktu tertentu dengan membahas banyak hal di dalam gerainya?. Itu merupakan tradisi yang diciptakan untuk memberikan pemahaman lebih baik terhadap tugas yang dikerjakan.

MENCIPTAKAN TRADISI DALAM ORGANISASI

Adapun cara-cara menciptakan tradisi adalah :

1. Menyamakan ritme dan urutan tertentu dalam berperilaku kerja. Seperti adanya SOP yang terus menerus di jalankan sehingga dilakukan tanpa sadar telah menjadi kebiasaannya.
2. Ada tugas dan tanggung jawab yang rutin. Tugas dan tanggung jawab ini dilakukan terus menerus dan selalu dipantau oleh anggota lainnya bahkan akan dilaporkan kepada atasannya jika dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya tidak sesuai dan dilakukan secara rutin.
3. Memiliki kesepakatan bersama atas pencapaian sasaran. Teknik ini adalah teknik terbaik dalam menciptakan suatu tradisi. Dengan kesepakatan maka para anggota organisasi yang melanggar kesepakatan akan segera mendapatkan konsekuensinya dan akan berupaya untuk memenuhi kesepakatan yang dibuatnya.
4. Merayakan keberhasilan dan apresiasi. Pada dasarnya semua orang senang akan keberhasilan yang dicapainya, walau keberhasilan tersebut kecil dampaknya terhadap organisasi. Dengan adanya keberhasilan kecil yang dicapainya, lambat lain akan menciptakan

keberhasilan -keberhasilan selanjutnya hingga besar dampaknya terhadap organisasi. Berikan apresiasi dan rayakan keberhasilan walau itu kecil buat organisasi.

MEMBUAT ORGANISASI SESUAI HARAPAN.

Sebelum kita bicara membuat organisasi marilah kita tengok ke belakang apa tujuan kita untuk mendirikan usaha ini, apakah untuk kita jadikan perusahaan dengan pendapatannya menjadi pendapatan pribadi perseorangan, apakah bertujuan sosial untuk membantu masyarakat, atau bertujuan untuk menjadi usaha terbuka yang dapat dimiliki oleh banyak orang?

Usaha klinik kesehatan telah diatur dalam peraturan menteri kesehatan Indonesia bahwa klinik dapat dimiliki oleh perorangan dan dimiliki oleh badan usaha, sehingga pemerintah sudah memulai melihat dari sisi komersial usaha ini dan mengaturnya agar kewajiban-kewajiban perpajakan dapat dipenuhi juga. Namun jika tujuan kita mendirikan klinik sebatas sebagai kegiatan sosial yang memberikan manfaat kepada banyak orang maka kita harus mengelola usaha ini sebagai suatu badan hukum yang berbentuk yayasan.

Kenapa kita harus memahami badan usaha yang ada di Indonesia? Karena badan usaha itu ada yang mempunyai badan hukum dan tidak mempunyai badan hukum. Bagi seorang pengusaha pemula perlu diperhatikan bentuk dari badan usaha ini, namun perlu di ingat lagi bahwa badan usaha ini hanya kendaraan kita agar dalam berusaha tidak mengalami hambatan.

Menurut Saya ada beberapa hal yang perlu diperhatikan mengenai badan usaha:

1. Badan usaha bukan suatu keharusan dalam memulai suatu usaha, untuk memulai suatu usaha ya harus memulai dulu saja.
2. Badan usaha diperlukan hanya untuk klinik tipe Klinik Utama, di mana klinik tersebut menyelenggarakan pelayanan medik spesialistis atau pelayanan medik dasar dan spesialistis, atau klinik medik dasar yang mempunyai fasilitas rawat inap.
3. Memilih bentuk badan usaha juga berarti memilih mitra dalam berusaha, ada beberapa bentuk badan usaha yang harus menyertakan orang lain dalam hal pengoperasiannya. Jika mitra yang kita pilih dalam berusaha tidak tepat, maka akan menghancurkan usaha tersebut
4. Pemilihan badan usaha ini perlu dicermati karena bentuk badan usaha jika suatu saat terjadi hal yang tidak di inginkan maka akan dapat menyeret pemiliknya sampai dengan aset atau kekayaan pribadinya.
5. Pemilihan dan memberi hak paten nama badan usaha dan merk usaha sangat penting dilakukan dalam hal mengantisipasi kejadian yang tidak diinginkan kelak, seperti kasus hukum merek dagang, kasus penuntutan merek dan sebagainya.
6. Kredibilitas suatu usaha tidak dilihat dari bentuk badan usahanya, melainkan dari kegiatan dan nama baik dari pemilik dan merek usaha tersebut.

CARA MEMBUAT ORGANISASI

Dengan memahami prinsip di atas, maka kita dapat membuat organisasi sesuai dengan apa yang kita ingin cita-citakan. Adapun cara dalam membuat organisasi :

1. Menentukan kebutuhan akan pekerjaan dalam organisasi. Hal ini dapat kita pahami dan sesuaikan dengan persyaratan perijinan klinik kesehatan sesuai dengan peraturan menteri kesehatan atau sesuai

dengan peraturan yang ada di setiap badan perijinan di kota / kabupaten kita membuat ijin.

2. Membuat pengelompokan akan pekerjaan. Untuk mendirikan suatu klinik kesehatan, akan dibutuhkan tenaga kerja untuk menyelenggarakan pelayanan tersebut. Seperti kebutuhan penerima pasien, peng input data rekam medis, asisten medis, dokter, pelaksana farmasi , penjaga klinik dan petugas kebersihan. Jika Anda akan membuat klinik kesehatan, tentukan terlebih dahulu beberapa orang yang dibutuhkan berdasarkan pengelompokan dalam pekerjaannya dengan memperhatikan hasil yang akan dicapai, kompetensi pekerjaannya, sifat dari pekerjaannya dan alat-alat yang digunakannya.
3. Menciptakan jalur instruksi dan tanggung jawab. Disinilah keteraturan organisasi dapat tercipta. Dengan jalur instruksi / pemberi perintah kerja dan tanggung jawab pekerjaan bagi setiap anggota organisasi yang jelas dan dapat dengan mudah dipahami, maka pekerjaan tidak akan salah bahkan lupa dikerjakan.
4. Membuat dan memberikan informasi deskripsi kerja bagi setiap anggota organisasi. Deskripsi kerja tersebut meliputi kriteria dalam pekerjaan, tugas pokok, fungsi dan hierarki dalam bekerja, tanggung jawab dan wewenang yang dapat dikerjakan oleh setiap anggota organisasi.

Organisasi Akan tumbuh melewati waktu sesuai dengan besarnya kapasitas dari dalam organisasi yang disiapkan. Kapasitas organisasi ini meliputi ilmu pengetahuan dan keterampilan dari setiap anggotanya. Selain itu penguasaan akan teknologi dan informasi di bidang usaha yang di jalaninya oleh para anggota dari organisasi juga akan meningkatkan kapasitas dari organisasi.

Setelah kapasitas dapat tumbuh dengan baik akan menciptakan internal bisnis proses yang lebih efektif dana efisien dalam menjalankan roda organisasi. Dalam membuat internal bisnis proses yang sesuai dengan kebutuhan dari organisasi maka diperlukan komunikasi yang terus menerus

dalam membangun budaya dan menciptakan tradisi seperti yang telah saya sampaikan di atas.

Dalam internal bisnis proses akan tercipta standar prosedur yang disepakati bersama sehingga meningkatkan kinerja lebih baik membuat kesepakatan atas pencapaian bersama dan tercipta layanan yang prima. Dalam layanan yang prima ini akan meningkatkan moral dari setiap anggota dalam organisasi karena merasa puas dalam bekerja.

Dengan terciptanya kepuasan dari dalam organisasi akan memberikan efek baik bagi pelayanan sehingga para pembeli dan pelanggan yang dilayaninya akan mendapatkan kepuasan, kesenangan dan mau kembali melakukan transaksi bisnis dengan organisasi ini karena pelayanannya sesuai dengan yang diharapkannya.

Adanya pelanggan yang puas, anggota organisasi yang puas akan menciptakan transaksi bisnis berulang-ulang sehingga biaya operasional akan lebih murah, laba meningkat, pendapatan meningkat, aset bertambah dan bisnis menguntungkan.

Dengan adanya laba yang meningkat dan bisnis yang menguntungkan akan dengan mudah melakukan kegiatan sosial dalam membantu banyak orang. Hal tersebut yang sering diharapkan oleh organisasi, dimana organisasi dapat memberikan kontribusi kepada banyak orang, membuka banyak lapangan pekerjaan dan ikut membantu pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan.

MACAM BADAN HUKUM

Dalam Peraturan Menteri Kesehatan tentang Klinik disebutkan bentuk organisasi yang dapat memiliki klinik kesehatan adalah badan usaha yang mempunyai badan hukum.

Sedangkan macam badan hukum di Indonesia ada 5 yakni

1. Koperasi
2. BUMN atau Badan Usaha milik Negara
3. BUMS atau Badan Usaha Milik Swasta
4. Yayasan
5. Perkumpulan/Lembaga yang didaftarkan

Sedangkan untuk klinik kesehatan saya akan mengulas tentang Badan Usaha Milik Swasta, dimana badan ini dibagi dua menurut kepemilikannya yakni :

1. Badan usaha perorangan
2. Badan usaha perseroan

BADAN USAHA PERORANGAN

Badan usaha perorangan adalah badan usaha yang diciptakan demi keperluan perorangan yang mendirikannya, bentuk badan usaha ini dapat berbentuk firma, Persekutan Komanditer /CV, atau Perseroan/PT. Ada banyak hal yang perlu di cermati dalam badan usaha yang dimiliki perseorangan. Pada prinsipnya badan usaha ini dapat berbentuk badan hukum atau tidak, dan jika terjadi sesuatu dengan badan usaha ini, apakah asset badan usaha ini juga melibatkan asset pribadi pemiliknya? Dan apakah dari segi pengelolaannya apakah badan usaha ini membutuhkan usaha yang berat untuk mengelola.

Kelebihan perusahaan perseorangan adalah :

1. Seluruh laba menjadi miliknya. Bentuk perusahaan perseorangan memungkinkan pemilik menerima 100% laba yang dihasilkan perusahaan.
2. Kepuasan Pribadi. Prinsip satu pimpinan merupakan alasan yang baik untuk mengambil keputusan.
3. Kebebasan dan Fleksibilitas. Pemilik perusahaan perseorangan tidak perlu berkonsultasi dengan orang lain dalam mengambil keputusan.
4. Sifat Kerahasiaan. Tidak perlu dibuat laporan keuangan atau informasi yang berhubungan dengan masalah keuangan perusahaan. Dengan demikian masalah tersebut tidak dapat dimanfaatkan oleh pesaing.

Sedangkan kelemahan perusahaan perseorangan adalah :

1. Tanggung jawab pemilik tidak terbatas. Artinya seluruh kekayaan pribadinya termasuk sebagai jaminan terhadap seluruh utang perusahaan.
2. Sumber keuangan terbatas. Karena pemiliknya hanya satu orang, maka usaha-usaha yang dilakukan untuk memperoleh sumber dana hanya bergantung pada kemampuannya.
3. Kesulitan dalam manajemen. Semua kegiatan seperti pembelian, penjualan, pembelanjaan, pengaturan karyawan dan sebagainya dipegang oleh seorang pimpinan. Ini lebih sulit apabila manajemen dipegang oleh beberapa orang.
4. Kelangsungan usaha kurang terjamin. Kematian pimpinan atau pemilik, bangkrut, atau sebab-sebab lain dapat menyebabkan usaha ini berhenti kegiatannya.

Perlu di ingat perusahaan perseorangan itu dapat meliputi firma, persekutuan komanditer dan PT (Perusahaan Perseoran Terbatas) yang dimiliki perseorangan , dimana PT tersebut saham terbesar dan saham lainnya jika di runut akan jatuh ke satu orang, yakni pemiliknya.

BADAN USAHA PERSEROAN

Sedangkan Kelebihan dan Kelemahan dari Perusahaan Perseroan yakni :

Kelebihan Perseroan

1. Tanggung jawab yang terbatas dari para pemegang saham terhadap utang-utang perusahaan. Maksudnya adalah jika anda termasuk pemegang saham dan kebetulan perusahaan punya utang, anda hanya bertanggung jawab sebesar modal yang anda setorkan. Tidak lebih.
2. Kelangsungan perusahaan sebagai badan hukum lebih terjamin, sebab tidak tergantung pada beberapa pemilik. Pemilik dapat berganti-ganti.
3. Mudah untuk memindahkan hak milik dengan menjual saham kepada orang lain.
4. Mudah memperoleh tambahan modal untuk memperluas volume usahanya, misalnya dengan mengeluarkan saham baru.
5. Manajemen dan spesialisasinya memungkinkan pengelolaan sumber-sumber modal untuk itu secara efisien. Jadi jika anda mempunyai manajer tidak cakap, anda bisa ganti dengan yang lebih cakap.

Keburukan Perseroan

1. PT merupakan subyek pajak tersendiri. Jadi tidak hanya perusahaan yang terkena pajak. Dividen atau laba bersih yang dibagikan kepada para pemegang saham dikenakan pajak lagi sebagai pajak pendapatan. Tentunya dari pemegang saham yang bersangkutan.
2. Jika anda akan mendirikan perseroan terbatas, pendiriannya jauh lebih sulit dari bentuk kepemilikan usaha lainnya. Dalam pendiriannya, PT memerlukan akte notaris dan ijin khusus untuk usaha tertentu.
3. Biaya pembentukannya relatif tinggi.

4. Bagi sebagian besar orang, PT dianggap kurang “Rahasia ” dalam hal dapur perusahaan. Hal ini disebabkan karena segala aktivitas perusahaan harus dilaporkan kepada pemegang saham. Apalagi yang menyangkut laba perusahaan.

Jika kita nantinya sudah memulai usaha klinik kesehatan yang mengharuskan suatu bentuk badan usaha yang berbadan hukum, saya akan menyarankan membuat PT (Perseroan Terbatas) Jenis Perseorangan, dimana komposisi sahamnya dimiliki yang mempunyai dan kerabat/pasangan.

Namun jika kita mempunyai niatan untuk menjadikan PT Terbuka, dimana komposisi saham dapat dimiliki oleh orang lain maka mulai saat ini kita harus mencari tahu bagaimana mencari mitra yang tepat untuk usaha kita ini, jangan sampai dalam perjalanannya semua hak yang telah kita miliki dan kita besarkan berpindah hak kepada orang lain.

Pelajari seni mencari mitra dan bernegosiasi dengan tepat kepada calon dan mitra usaha. Jangan lupa libatkan orang yang mempunyai pengalaman lebih dari 5 tahun berusaha & memiliki klinik untuk menjadi mitra anda.

Sedangkan bentuk badan usaha lain dapat dipelajari dan dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhan, karena setiap jenis badan usaha ada kekurangan dan kelebihannya masing-masing.

Pada prinsipnya pemilihan suatu badan usaha tergantung kepada kebutuhan atau niatan kita kelak, karena ada kemudahan dan kesukaran yang didapat jika kita menggunakan badan usaha sebagai kendaraan dalam berusaha.

Dan dalam memilih bentuk badan usaha juga harus memperhatikan keberadaan mitra kita yang kita ajak menjadi satu mencapai visi yang disepakati bersama, akan banyak hal yang timbul setelah suatu usaha itu jalan.

PENDIRIAN BADAN USAHA PERSEROAN

Menurut pengalaman Saya dalam mendirikan PT ada yang perlu di perhatikan sesuai dengan Undang - Undang tentang PT no 40 tahun 2007, namun setelah ada perubahan sistem OSS (Online Single Submision) di tahun 2018 maka ada beberapa proses yang perlu di sesuaikan :

1. Pendirian PT dilakukan minimal oleh 2 orang, boleh pasangan suami-istri, dimana pendirian PT ini jika pemegang sahamnya merupakan pasangan di notaris tertentu ada yang minta perjanjian pisah harta, ada yang tidak . Silakan dikomunikasikan dengan pasangan apakah memerlukan perjanjian pisah harta jika terjadi sesuatu nanti dengan perkawinannya, karena nanti akan mempengaruhi jalannya PT tersebut
2. Pendirian PT mengharuskan modal di setor minimal 50 juta dan minimal 25 persennya ditempatkan dalam PT dengan memperlihatkan buku tabungan yang di foto kopi jumlah nominal tersebut. Ada notaris yang dapat membuat AKTA PENDIRIAN PT hanya dengan surat pernyataan penyetoran modal, dan ada pula yang harus memperlihatkan syarat penyetoran modal disetor berupa fotokopi rekening tabungan, jadi silakah mencari notaris yang sesuai, jika memang modal anda belum ada atau modal PT kosong maka cari notaris yang dapat membuat akta tersebut hanya dengan surat pernyataan penyetoran modal dari pemegang saham bermeterai.
3. Pembuatan PT dimulai dengan pengecekan Nama PT oleh notaris melalui pengecekan nama Perseroan di https://ahu.go.id/pencarian/profil-pt. Setelah nama PT tidak ada yang sama maka notaris akan membuatkan draf Akta Notaris

Pendirian PT. Setelah draft akta notaris di sepakati maka akan ditandatangani oleh pemohon dan orang yang terlibat didalamnya. Notaris akan mengurukan Surat NPWP atau surat keterangan terdaftar di Kantor Pajak Pratama. Hal ini juga dapat kita urus sendiri jika akta notaris sudah jadi. Setelah mendapatkan NPWP maka kita akan mendaftarkannya di situs OSS.go.id. Silahkan pelajari penggunaan situs OSS.go.id ini karena semua perijinan di Indonesia saat ini melalui situs ini untuk mendapatkan syarat-syarat, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Ijin operasional dan ijin-ijin lainnya yang diperlukan nanti untuk mengurus ijin klinik kesehatan yang akan saya jabarkan di bagian selanjutnya.

4. Sedangkan syarat-syarat yang lain seperti syarat pada umumnya yakni surat keterangan domisili PT dari kecamatan, KTP pemohon , Kartu Keluarga, Surat Pernyataan Penyetoran modal/bukti fotokopi rekening bank , foto bangunan yang di jadikan kantor PT, dan Foto Direktur /Direktur utama ukuran 4x6 beserta NPWP pribadi Direktur /Direktur Utama, jika ada beberapa notaris meminta surat pisah harta jika pemegang sahamnya hanya suami dan istri.
5. Dalam pembuatan rekening bank, jika kita membutuhkan rekening bank atas nama PT ini sebagian besar bank akan meminta referensi dan membutuhkan jalur birokrasi, saran Saya lebih baik gunakan bank yang biasa kita pakai sehari-hari agar kita mendapatkan kemudahan dalam membuat rekening atas nama PT ini dan jangan lupa untuk melampirkan surat keterangan identitas termasuk surat domisili dan covernote dari notaris jika pengurusan PT belum selesai
6. Pastikan nama badan Usaha tidak sama/mirip dengan nama badan usaha yang telah ada agar tidak membingungkan dikemudian hari, dan pisahkan antara nama badan usaha dan nama merk usaha kita, seperti nama Klinik = Klinik Sehat Jaya, Nama Badan Usaha sebaiknya jangan sama dengan nama merk klinik Sehat Jaya tersebut. Ini berguna untuk menyiasati segala tuntutan merk

dikemudian hari, dan Jangan lupa nama merk dari klinik tersebut dipatenkan sambil jalan. Karena surat paten tersebut akan keluar 2 tahun setelah didaftarkan.

7. Membentuk suatu badan usaha juga harus menyesuaikan waktu yang tepat, dimana jika usaha kita masih dapat berjalan secara perorangan maka pembentukan badan usaha tersebut dapat ditunda sampai usaha yang kita jalankan mempunyai sumber daya yang cukup, baik SDM ataupun keuangannya. Suatu bentuk badan usaha harusnya dapat melindungi diri dan mempermudah memperoleh suatu pekerjaan tertentu dalam bidangnya. Sedangkan pendirian suatu badan usaha di notaris mempunyai tarif yang berlaku di kota tempat notaris tersebut berada. Untuk pendirian CV akan memerlukan dana kira-kira 1,5 – 2,5 Juta, Sedangkan untuk pendirian PT akan memerlukan biaya sebesar 7-12 Juta di notaris sampai surat ijinnya keluar.
8. Untuk Klinik Spesialis, Klinik Utama dan Klinik Pratama dengan Rawat inap di wajibkan mempunyai badan Usaha berbadan Hukum , sedangkan Klinik Pratama non rawat inap dapat dimiliki perseorangan, sehingga untuk menjadikan suatu badan usaha sebaiknya kita ukur kemampuan dan kecakapan dalam berusaha, jika sudah saatnya, segera bentuk badan usaha, karena di badan usaha ini kita dapat memanfaatkan insentif perpajakan yang ditawarkan pemerintah. Saran Saya tetap berpikir besar dan bercita-cita mempunyai PT yang mempunyai unit usaha Rumah Sakit, Klinik, Apotek dan layan kesehatan lainnya.

MENCARI ANGGOTA DARI ORGANISASI.

Sumber daya manusia yang tepat dalam organisasi memberikan kesuksesan akan organisasi yang menjalankan usaha kita. Karena dalam industri pelayanan kesehatan, manusia sangat penting dalam hal ini, karena manusia melakukan proses interaksi langsung dengan para pembelinya.

Jika kita dapat menguasai secara detail mengenai manusia ini, hampir 60 persen dalam pengelolaan organisasi ini akan terkendali. Manusia bukan aset bagi perusahaan kita, namun manusia yang tepatlah yang merupakan aset terpenting dalam perusahaan.

Ciri-ciri manusia yang tepat menurut Jims Collins adalah :

1. Orang-orang tersebut tidak perlu di motivasi, mereka hanya perlu di rem untuk berhenti mengerjakan pekerjaan mereka. Bisanya mereka orang-orang yang senang bekerja dan selalu mendapatkan apa yang di inginkannya
2. Pembinaan hanya dilakukan untuk orang yang tepat supaya menjadi lebih baik lagi/dahsyat. Pembinaan tidak digunakan untuk orang-orang yang tidak tepat menjadi orang-orang yang tepat.
3. Tujuan insentif bukan untuk mendapatkan tingkah laku yang tepat dari orang-orang yang tidak tepat/salah, melainkan untuk mendapatkan orang yang tepat dan menyimpan mereka agar bertahan di perusahaan kita.

Sedangkan menurut bapak Jack Welch, Mantan CEO General Electric, dalam memilih manusia sebagai karyawannya dia mempunyai kriteria dan harus lolos dari uji di bawah ini sebelum menandatangani kontrak kerja:

1. Uji integritas. Integritas menurut beliau adalah orang yang mau mengutarakan kebenaran, menepati janjinya, bertanggung jawab atas tindakannya, mengakui kesalahannya dan memperbaikinya, mereka paham atas norma, dan hukum yang ada dan mereka mematuhinya, mereka berusaha untuk berhasil dengan cara yang benar dan mengikuti aturannya. Bagaimana cara mengujinya? Jika mereka dari luar perusahaan kita, kita dapat meminta reputasi dan referensinya, jika mereka berasal dari dalam kita bisa mengamati pekerjaannya yang dilakukan selama ini. Jadi kita harus mengembangkan naluri dalam mengamati integritas karyawan kita, bagaimana kita bisa melihat akan

kesungguhannya dalam melakukan sesuatu, ketulusannya, kemauan untuk memperbaiki diri jika melakukan kesalahan dan kebijaksanaannya dalam menyikapi suatu peristiwa yang terjadi di sekitarnya.

2. Uji kecerdasannya. Memang kecerdasan ini masih kita perlukan dalam pekerjaan yang kita akan serahkan kepada mereka. Kecerdasan tidak hanya terlihat dari selembar ijazah yang dibawanya, namun juga seberapa luas pengetahuan mereka untuk pekerjaan yang akan dia kerjakan. Uji kecerdasan ini yang paling mudah menggunakan tes IQ yang bisa kita dapatkan dari tes psikologi. Namun jika kita ingin mengetahui secara mendalam adalah dengan memberikan tugas untuk mengerjakan sesuatu tes kehidupan yang meliputi tes IQ,EQ dan SQ sebelum mereka menjadi karyawan tetap mereka atau pada masa on the job training.
3. Uji Kedewasaan. Untuk menjadi dewasa tidak tergantung berapa usia mereka, ada yang telah dewasa di usia yang muda dan bahkan ada orang yang tidak pernah dewasa. Untuk mendefinisikan orang tersebut sudah dewasa adalah dengan mengamati apakah orang itu pribadi yang tahan memikul tekanan yang besar, menangani stress dan mengalami kemunduran, jika mengalami masa-masa yang luar biasa, mereka menikmati kegembiraan dan kerendahan hati yang setara. Mereka menghargai emosi orang lain, mereka merasa percaya diri tetapi tidak arogan, dan mereka suka humor, terutama humor mengenai dirinya, tidak merasa malu akan dirinya sendiri

Setelah mereka lulus dari ke 3 ujian di atas, bapak Jack Welch mempunyai kriteria lagi bagi karyawannya yakni :

- Energi positif. (Energic)

  Mereka mempunyai sifat sifat sebagai berikut : mudah berteman, memulai hari dengan antusias,mengahkiri hari dengan antusias juga, jarang mengeluh & kelelahan dalam bekerja, mereka senang bekerja, mereka ektrovert dan optimis menghadapi tantangan didepannya. Yang jelas orang yang mempunyai energi positif mereka senang bermain dan mereka senang hidup

- Memberi semangat (Energize).

  Orang yang dapat memberi semangat adalah orang yang mempunyai energi positif. Mereka senang menyemangati orang lain untuk berhasil, mereka orang yang ramai,mudah berteman dan supel. Mereka juga senang bekerja keras,mereka tidak memikirkan dirinya sendiri dalam bekerja
- Mempunyai keunggulan (Edge)

  Orang ini mempunyai keberanian dalam mengambil keputusan yang sulit. Didunia ini penuh dengan nuansa abu-abu yang serba tidak jelas. Keputusan yang penting harus segera diputuskan secepat dan setepat mungkin. orang ini mempunyai banyak pengalaman akan kehidupan dan memutuskan sesuatunya karena pengalamannya. Seolah-olah mempunyai intuisi, orang ini sebenarnya mempunyai ilmunya dan pengalamannya, sehingga dengan mudah memutuskan sesuatu dengan tidak plinplan.
- Melaksanakan tugas (Execute)

  Kelemahan dari karyawan biasa-biasa adalah hal ini, mereka jago dalam melakukan perencanaan diatas kertas dan berkomentar hal-hal yang baik dalam rapat, namun mereka sering meluangkan tindakannya yang akan dilakukan agar tugas ini berhasil. Kenali orang ini dengan pekerjaannya, evaluasi apakah pekerjaannya selalu dilakukan dengan benar dan bisa dipertanggung-jawabkan. Melakukan hal ini (execute) adalah keterampilan yang harus dipelajari dilakukan, mereka tahu akan batas-batasnya keberhasilan.
- Mempunyai Passion (antusias)

  Sekali lagi passion menjadi kriteria mutlak dalam suatu pekerjaan. Passion ini adalah gairah dari dalam hati, mendalam dan keasliannya dalam suatu pekerjaan. Mereka benar-benar peduli dari dalam hati tentang keberhasilan rekan kerjanya, karyawannya, dan teman-temannya. Mereka senang belajar dan tumbuh. Mereka gembira sekali jika orang di sekitarnya melakukan hal yang sama. Yang aneh dari orang antusias ini adalah mereka tidak hanya tertarik mengenai pekerjaan, namun mereka tertarik akan segala hal, mereka bukan

olahragawan yang berprestasi, dan mereka bukan pendukung sesuatu organisasi secara fanatik dan mereka tidak mahir dalam politik.

Pernah Saya mendapat pertanyaan dari pengunjung halaman situs internet yang saya kelola, dia bertanya kepada saya bagaimana membuat praktik mantrinya (perawat) maju.

Dia bercerita bahwa dia hidup di desa dan dia mempunyai orang tua seorang mantri/ perawat dan mendirikan praktik perawat didesanya.

Setelah orang tuanya pensiun, dia menerima limpahan praktik dari orang tuanya. Saat ini dia adalah seorang perawat, dan dia sepakat mengelola praktik mantri yang sudah ada kamar untuk rawat inap bersama dengan istrinya seorang bidan. Situasi praktik mantrinya sekarang sudah rame karena lama di desanya. Dia meminta saran kepada Saya, bagaimana cara menjadikan praktik perawatnya maju.

Menurut pendapat Saya, lebih baik kita berbagi ikan besar bersama daripada memperebutkan ikan kecil dikolam yang sama. Saya sarankan ke dia agar mencari mitra untuk menjadikan praktik mantrinya ini maju. Mitra yang harus dicari adalah dokter, karena menurut UU praktik kedokteran penanggung jawab sebuah klinik adalah dokter umum ataupun dokter gigi.

Namun bagaimana menjadikan seorang dokter itu menjadi mitra?

Ada beberapa opsi, yakni opsi yang pertama kita memberikan tawaran sebagai mitra aktif dimana kita akan memberikan gaji sebagai dokter pelaksana & penanggung jawab, yang jelas kita harus menyesuaikan gaji/fee dokter pelaksana & penanggung jawab full timer di lingkungan sekitar. Opsi yang ke dua adalah memberikan tawaran untuk menjadi mitra pasif, mitra dokter yang hanya di tulis namanya sebagai penanggung jawab dan menjalankan tugasnya di atas kertas saja, biaya/fee penanggung jawab tidak sebesar biaya gaji dokter pelaksana & penanggung jawab full

timer, opsi ini kadang akan di tolak langsung oleh para dokter karena tidak sesuai dengan harkat dan martabatnya, namun ada beberapa malah menawarkan diri menggunakan opsi ini.

Dan Opsi yang ke tiga adalah memberikan penawaran mitra aktif progresif dimana dengan memberikan gaji standar lebih sedikit dengan opsi yang pertama namun memberikan bagi hasil keuntungan untuk keberhasilan dari laba klinik tersebut secara progresif.

Dalam opsi ke tiga ini mitra boleh diberikan penawaran saham atau bagi hasil atas laba/deviden atas saham yang ditanamnya. Modal yang ditanamkan dapat berupa uang atau modal lainnya termasuk modal keterampilan/potensi sebagai dokter yang telah memiliki pasien banyak.

Opsi di atas dapat disesuaikan dengan keadaan lingkungan atau keadaan prospek pasar ke depan. Jika prospek masa depan cerah dan penghasilan saat ini sudah bagus, usaha lancar, maka kita sarankan memakai opsi yang pertama, karena semua kontrol/kendali masih ada di pihak kita, sedangkan jika keadaan usaha saat ini belum lancar, namun prospek bagus, kita sarankan untuk memilih opsi ke tiga, sehingga kita bisa meminta keahlian, koneksi dan komitmen mitra untuk memajukan usaha kita.

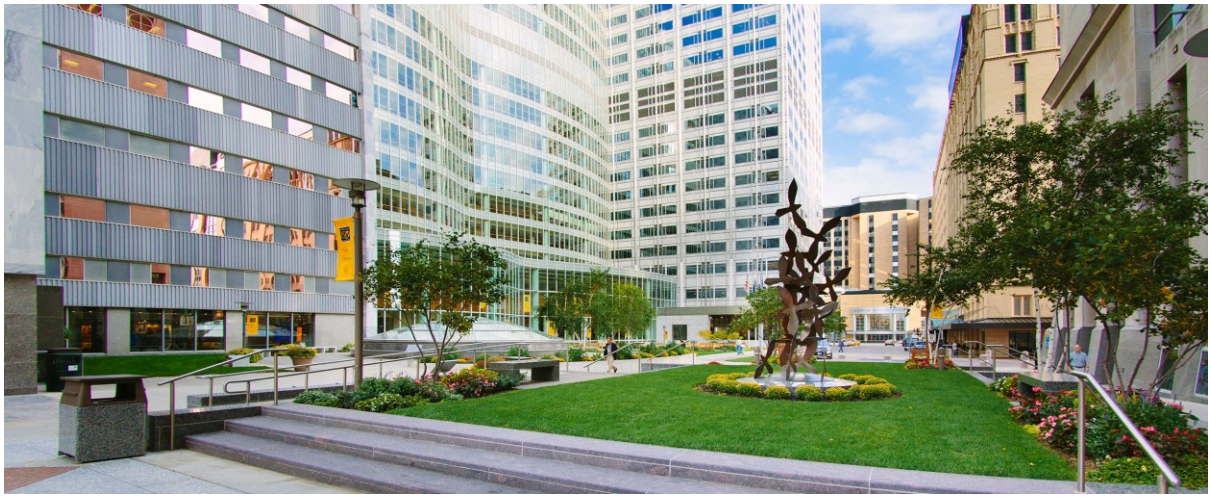
Sedangkan opsi dua kita berikan jika kondisi usaha saat ini sudah berjalan namun prospek masa depan belum mendukung, jadi kita prediksikan 10 tahun lagi tidak ada perubahan, maka kita melakukan opsi wait and see, namun jika ternyata dengan adanya mitra itu ada dukungan nama besar dan usaha klinik ini jadi tambah rame, maka jangan sungkan untuk meminta menggunakan opsi ke 3.

Perlu diperhatikan jika kita harus menyatakan akan memberikan saham kosong kepada mitra, maka pernyataan kesepahaman pemberian saham tersebut harus secara tertulis, dan jika kita memberikan porsi saham kosong karena potensi dari mitra tersebut tanpa mitra menanamkan

/mengeluarkan uang untuk modal usaha tersebut, maka harus dimasukkan dalam perjanjian bahwa pembagian deviden saham/ bagi hasil dari hasil usahanya setelah usaha tersebut memperoleh laba/keuntungan, dan tidak untuk pembagian aset yang telah ada.

Jika hal ini tidak diperhatikan, saham kosong tersebut akan menimbulkan permasalahan kelak, karena jika kita memberikan saham 10 persen kepada mitra, maka mitra berhak menarik 10 persen dari apa yang telah kita punya sebelum usaha tersebut menjalankan kemitraan. Jadi lebih baik kita membagikan laba yang akan diusahakan kelak.

Dari beberapa opsi tersebut di atas menurut saya adalah opsi terakhir yang terbaik, karena mitra akan dituntut untuk melakukan tindakan sedemikian rupa sehingga memperjuangkan usaha kita untuk mengalami kemajuan.



Gambar. Mayo Klinik di Minnesota, Klinik berdiri lebihi dari 100 tahun
Silakan belajar sejarahnya Mayo Clinic di http://history.mayoclinic.org/

MEREKRUT TENAGA MITRA DAN PEGAWAI

Untuk mendapatkan tenaga lainnya seperti perawat, admin, dan petugas sebagai mitra kerja biasanya saya ada beberapa urutan untuk merekrut menjadi bagian dari organisasi.

Adapun tahapan dalam merekrut mitra kerja atau pegawai dari klinik adalah

1. Menentukan apa yang dibutuhkan sesuai dengan kebutuhan dari organisasi. Hanya mencari yang dibutuhkan, inilah prinsip dari organisasi yang ramping dan menghasilkan.

   Sesuai dengan penjabaran saya di bagian organisasi di atas, maka kita sebagai pemilik klinik harus mengetahui berapa minimal tenaga kerja yang dibutuhkan sesuai dengan jam layanan klinik tersebut di selenggarakan. Dalam peraturan menteri tenaga kerja, dan dalam undang-undang ketenagakerjaan, setiap pekerja mempunyai waktu kerja 40 jam dalam seminggu di luar istirahat. Dan setiap pekerjaan yang membutuhkan konsentrasi, setiap bekerja 4 jam akan mendapatkan waktu istirahat ½ jam, sehingga jika dalam sehari bekerja 8 jam, maka pekerja mendapatkan waktu untuk istirahat sebanyak 1 jam.

   Kebutuhan minimal pekerja disesuaikan dengan hasil yang diharapkan dan waktu kerja yang wajar, misal jika kita melakukan penerimaan pasien di petugas penerima pasien untuk mencatat data, memasukkan data ke komputer setiap pasien membutuhkan waktu 20 menit, maka jika kita ingin dapat melayani pasien yang berkunjung sebanyak 60 pasien sehari, maka butuh waktu 1200 menit, jika klinik yang kita operasionalkan mempunyai waktu operasional 12 jam, dan satu personel mempunyai jam kerja 8 jam / 480 menit maka kita membutuhkan 3 orang SDM untuk bekerja di ruang pendaftaran.

   1200menit/480menit = 2,5 SDM / dibulatkan 3 orang.

   Namun jika 2 orang tersebut terampil maka bisa diberdayakan dengan sistem lembur untuk menambahkan penghasilan bagi mereka. Lembur

tidak saya sarankan kepada pekerja yang tidak termotivasi/ tidak membutuhkan tambahan penghasilan.

Selain kebutuhan tenaga kerja disesuaikan dengan waktu operasional, kita juga harus sudah menentukan kriteria dari calon tenaga kerja. Misal untuk tenaga kerja para medis : Pria/Wanita, umur maksimal 25 tahun, pendidikan minimal D3 Profesi, telah memiliki STR, dan memiliki riwayat menjadi pengurus organisasi kesiswaan lebih diutamakan.

2. Menyebarkan informasi lowongan pekerjaan

   Penempatan informasi lowongan pekerjaan sebaiknya di muat di media dimana para calon tenaga kerja tersebut berada/ bersosialisasi. Biasanya jika saya mencari tenaga kerja lulusan SMA saya minta referensi dari guru di SMA/SMK terdekat di klinik, namun jika saya mencari tenaga kerja D3/S1 saya menempatkan informasi lowongan pekerjaan tersebut di media sosial Instagram dan Facebook dengan minta bantuan admin yang memiliki pengikut banyak, baik membayar ataupun gratis/minta tolong.

   Namun jika saya mencari tenaga kerja medis/dokter biasanya saya bergabung di grup telegram informasi lowongan kerja dokter dan di grup Whatsapp dan Line milik admin orang lain atau grup milik sendiri yang kita buat sendiri secara khusus. Grup WA dan Line ini ada khusus dan jarang dapat ditemukan jika kita tidak memiliki akses untuk masuk. Silakan tambahkan akun telegram saya di maulana.ads agar saya bisa kasih tautan grup untuk Anda.

3. Menyeleksi lamaran kerja yang masuk

   Setelah informasi lowongan pekerjaan di sebarkan, biasanya saya kasih waktu satu minggu untuk waktu pengiriman lamaran ke alamat email yang di sediakan. Setelah email ada yang masuk, saya rekap pelamar dan di beri tanda apakah sesuai dengan kriteria atau tidak. Pelamar yang masuk dalam kriteria akan di tempatkan tersendiri, sedangkan pelamar yang tidak sesuai kriteria dipisahkan ke dalam arsip, dan kita tandai kekhususannya agar suatu saat jika kita membutuhkan tenaga yang memiliki area khusus dapat kita panggil untuk wawancara.

4. Melakukan wawancara.

   Daftar pelamar yang telah sesuai dengan kriteria maka akan saya jadwalkan untuk dilakukan wawancara. Sebelum saya adakan wawancara secara langsung, biasanya saya lakukan wawancara secara tertulis dengan mengisi formulir umpan balik yang saya kirimkan lewat email. Jika jawaban di formulir umpan balik sesuai dengan harapan, maka kita adakan wawancara lewat telepon/suara/video. Setelah wawancara melalui telepon/suara/video itu dinyatakan lulus, baru kami panggil untuk hadir di wawancara tatap muka yang kami selenggarakan di Kantor. Waktu yang terbaik untuk memberitahukan pelamar untuk dapat di wawancara adalah minimal 5 hari dan maksimal 3 hari sebelum wawancara tersebut dilakukan. Contoh formulir wawancara dapat anda dapatkan di bagian penutup.

5. Melakukan tes tertulis

   Silakan untuk membuat tes tertulis bagi para pelamar, seperti tes kompetensi dalam hal medis, tes kompetensi dalam komputer, internet dan sebagainya. Saya menggunakan tes tertulis sebagai bahan pertimbangan atas hasil wawancara. Tes tertulis ini dapat membantu saya untuk memberikan informasi tentang pelamar akan kecakapannya dalam menemui kasus-kasus yang saya tuliskan di soal-soal tersebut.

   Rekap dan catat informasi akan hasil jawaban dari para pelamar baik dalam wawancara dan tes tertulis dalam satu lembar kertas yang dapat kita bandingkan antar para pelamar

6. Melakukan evaluasi calon pegawai / kandidat yang sesuai.

   Setelah mendapatkan data dari lamaran, wawancara, dan hasil tes tertulis, saya biasanya mencari lebih tahu pelamar dari internet di akun facebook, instagram, twiter, atau akun medsos lainnya dengan cara mencari alamat emailnya atau bertanya akunnya pada saat wawancara. Dari penelusuran akun media sosial milik pelamar, kita akan tahu bagaimana pelamar menyikapi orang lain dalam berkomentar dan menulis suatu pernyataan.

Jika kita kurang mendapatkan informasi dari jejaring sosial miliknya, maka kita minta telusuri dari teman atau mantan pimpinannya jika dia pernah bekerja.

7. Melakukan tes lain yang diperlukan
   Setelah yakin kita mendapatkan informasi yang tepat bagi keputusan kita, maka kita akan ajukan tes lain yang kita anggap perlu, seperti tes psikologi, tes kesehatan yang kita kirimkan ke ahlinya dengan biaya yang kita biayai atau biaya ditanggung oleh pelamar.

8. Memutuskan kandidat yang terbaik.
   Setelah membandingkan antar kandidat pelamar yang terseleksi dengan mempunyai skor terbaik, kita pilih calon kandidat yang kita tawari kontrak kerja minimal 2 orang. Saya mempunyai pengalaman yang tidak menyenangkan dalam hal ini, karena saya hanya memilih satu kandidat untuk diterima, dan yang saya terima itu mengundurkan diri dengan berbagai alasan di hari seharusnya dia mulai bekerja. Jadi saran saya ambil dua kandidat terbaik walau kita hanya butuh satu orang tenaga kerja. Beri tugas di dalam lapangan pekerjaan, tenaga kerja yang memberikan hasil yang baik dan loyal terhadap perusahaan dipertahankan.

9. Memberikan penawaran kerja dan pembuatan Draf kontrak kerja
   Kandidat yang terpilih kita berikan draf kontak kerja, dan diminta untuk membaca. Kontrak kerja ini paling tidak berisi identitas pemberi kerja dan pekerja, definisi dan deskripsi pekerjaan yang jelas, nominal penggajian dan fasilitas yang diberikan, aturan/ukuran keberhasilan pekerjaan, waktu evaluasi kerja, klausul -klausul khusus seperti denda akibat lalai, atau akibat putus kontrak dengan sengaja, atau klausul apa-apa yang merugikan pemberi kerja, klausul tidak ada janji-janji selain di surat dan kontrak kerja dan klausul dapat diberhentikan sewaktu-waktu atau ikatan kerja putus dengan sendirinya jika habis masa kontrak kerja.

10. Finalisasi Kontrak kerja dan tandatangan akad kerja
    Setelah kandidat memahami isi dari kontrak kerja maka dapat disepakati oleh kedua belah pihak dengan menandatangani di surat tersebut. Surat kontrak kerja dibuat rangkap dua, dimana masing-masing pihak membawa akad kontrak kerja sesuai dengan miliknya. Contoh akad kerja dapat Anda peroleh di bagian penutup

Perlu kita pahami bersama ,bahwa proses pemilihan mitra dalam mengembangkan organisasi adalah sangat penting, sehingga lebih baik jangan menerima tenaga kerja jika kita belum membutuhkan atau tidak yakin karena kurang kompetensinya atau komunikasinya kepada kita pemberi kerja.
Pikirkan bahwa kita akan memilih pasangan hidup yang diperlukan seumur hidup kita untuk menemani dan mengembangkan organisasi menuju visi yang dicita-citakan.

TUGAS & PEKERJAAN PEMIMPIN

Saya yakin para pembaca adalah seorang pimpinan dan secara sadar ataupun tidak sadar kita semua adalah seorang pimpinan baik di lingkungan kecil kita ataupun lingkungan besar kita. Seorang pemimpin mempunyai syarat harus mempunyai orang lain yang dipimpinnya jadi paling tidak jika kita mempunyai orang lain yang kita pimpin maka kita adalah seorang pimpinan.

Jika kita seorang pimpinan dalam suatu organisasi maka kita paling tidak mempunyai persamaan tujuan dari orang yang dipimpinnya, sehingga kita paham apa yang seharusnya akan kita lakukan sehingga orang yang kita pimpin berjalan sesuai / searah dengan tujuan yang akan kita capai.

Apakah yang harusnya kita kerjakan jika kita menjadi seorang pemimpin? Saya yakin sedikit orang yang memahami apa itu tugas dari seorang pemimpin/leader? Mari kita pahami satu persatu apa yang seharusnya kita lakukan jika kita menjadi seorang pemimpin.

Adapun tugas atau pekerjaannya adalah :

a) Memberikan arahan kepada setiap pengikutnya, baik secara pribadi ataupun secara bersama-sama agar selalu ingat apa yang ingin dicapainya secara bersama
b) Fokus terhadap out come/hasil akhir yang harus diraih oleh timnya
c) Eksekusi, ikuti dan audit pekerjaan setiap anggotanya/orang yang dipimpinnya bahkan diri sendiri juga harus dilakukan. Setiap pekerjaan yang direncanakan akan lebih baik hasilnya dari pada yang tidak direncanakan sama sekali, namun pekerjaan yang direncanakan itu harus terukur dan dikuti perkembangannya bahkan dapat diaudit atas apa yang dikerjakannya.
d) Bertanya kepada semua orang yang dapat membantu mempercepat mencapai tujuan bersama. Apa pun permasalahan yang timbul pasti ada jawabannya, dan jawaban itu akan kita dapatkan jika kita bertanya kepada orang yang tepat.
e) Bangun kultur organisasi dengan ketuhanan, kekeluargaan, kedisiplinan, kerja keras, kemauan untuk belajar dalam memberikan nilai tambah diri dan organisinya
f) Fokus untuk bertumbuh sehingga para pengikutnya juga akan mempunyai target - impian untuk tumbuh dan dicapai secara bersama sama
g) Pimpinan jangan selalu hanya memperhatikan pelanggan/pembelinya saja namun juga mengutamakan kepentingan pegawai, sehingga baik pegawai dan pelanggan sama-sama puas.
h) Jangan lupa untuk terus melakukan Inovasi dan perbaikan dalam organisasi yang dipimpinnya sehingga organisasi itu mampu dan mau untuk berkompetisi dengan kompetitor lainnya.
i) Mempunyai ukuran tentang apa yg berhasil, koreksi jika terjadi ketidak sesuaian atas harapan yang di inginkan.
j) ada indikator atau skor dalam mencapai tujuan, sehingga orang yang melakukan kegiatan dalam pencapaian tujuan akan jelas seberapa berhasilkah dia mengusahakannya
k) Mengalokasikan sumber daya yang dimilikinya untuk mencapai tujuannya
l) Mengejar kebenaran. Jika mendapati suatu usaha yang tidak sesuai dengan aturan, norma, hukum dan ketetapan yang berlaku maka kita mempunyai kewajiban untuk meluruskan hal yang tidak benar tersebut dengan mengejarnya sampai didapati hal yang benar.
m) Jika ada tanda tanda tidak beres dalam bekerja panggil orangnya dan cari tahu apa penyebabnya sehingga ketidak beresan itu dapat diperbaiki dan diantisipasi tidak terulang lagi.

Demikian para pembaca yang budiman ,semoga apa yang saya tulis ini bermanfaat.

BAGIAN KE DELAPAN PERSIAPAN MENDIRIKAN KLINIK

DATA-DATA YANG DIPERLUKAN

Jangan berpikir pendek untuk memulai dan merintis usaha yang akan dijadikan bekal sukses secara finansial dan secara sosial di masa depan kita. Asumsi sering terjadi dalam pemilihan dan pembukaan usaha bagi orang yang mau memulai usaha. Kadang data yang diperoleh tidaklah cukup, sehingga kerap kali dalam mengambil keputusan berwawasan intuisi atau mendengar dari orang lain tentang manisnya suatu peluang tersebut tanpa melakukan pengecekan terlebih dahulu.

Setiap pengusaha membutuhkan informasi dan data dalam membuat keputusan. Data biasanya saya ambil secara primer/ dari sumbernya atau sekunder dimana saya mendapatkan dari berinteraksi dengan melakukan wawancara, isi form dll.. Internet semakin mudah digunakan untuk menemukan data sekunder, bahkan dapat juga digunakan dalam mengumpulkan data primer jika kita pandai memanfaatkan kuesioner yang yang dapat diisi oleh responden secara langsung.

Banyak data pendukung yang kita gunakan sebagai sumber informasi tentang posisi pasar kesehatan untuk pedoman dalam menentukan jenis klinik tipe apa yang sebaiknya kita dirikan.

Data yang paling dibutuhkan antara lain :

Demografi & Ekonomi	Kesehatan	Kompetitor
Jumlah penduduk Jenis Kelamin Pendidikan Pekerjaan Daya beli Jumlah Pasar	Angka kesakitan Rasio Tempat tidur perawatan dan jumlah Penduduk Angka Kematian Angka Kelahiran	Klinik rawat jalan Klinik rawat inap Dokter praktik Bidan praktik Mantri praktik Pengobat tradisional

Data tersebut di atas nantinya akan menjadi bahan untuk penulisan studi kelayakan usaha yang kadang diminta sebagai syarat perijinan usaha klinik kesehatan. Selain data di atas kita juga mencari tahu tentang analisa situasi dan permintaan pasar akan fasilitas kesehatan di lokasi yang akan kita dirikan klinik.

Ada beberapa hal yang perlu kita perhatikan yakni:

1. Angka kesakitan yang ada di fasilitas kesehatan, seperti puskesmas, klinik dan praktik mandiri oleh tenaga kesehatan seperti dokter, bidan dan mantri
2. Peta distribusi fasilitas yang bekerja sama dengan BPJS Kesehatan, yang dapat di cek di kantor BPJS Kesehatan Setempat.
3. Mencari tren masyarakat dalam mencari pengobatan dengan melakukan wawancara kepada pasien yang berkunjung di fasilitas layanan kesehatan sekitar lokasi
4. Mencari tahu tren penyakit di daerah tersebut yang tercatat di data kesakitan di fasilitas kesehatan yang berada di sekitar lokasi.
5. Memahami tujuan dan rencana pemilik modal dalam mengeluarkan modalnya dalam mendirikan klinik kesehatan. Apakah untuk jangka panjang atau jangka pendek.

MENJADI KLINIK MITRA BPJS KESEHATAN

Diawal program Jaminan Kesehatan Nasional diberlakukan di tahun 2014, Pemerintah Indonesia menggandeng ASKES yang kala itu adalah asuransi sosial terbesar dalam melayani pegawai negeri sipil yang tersebar di seluruh Indonesia. ASKES berubah nama jadi BPJS Kesehatan (BPJSK). BPJSK diberikan kewenangan untuk mengelola iuran peserta dalam bergotong royong mengelola kesakitan peserta yang terdaftar. BPJSK mulai menggunakan fasilitas kesehatan yang telah bekerja sama di era ASKES.

Namun sesuai mandat yang diembannya, BPJSK harus memenuhi semua kebutuhan fasilitas kesehatan sehingga jumlah porsi peserta tercukupi atau

terlayani di fasilitas kesehatan yang menjadi mitranya. BPJSK menggandeng puskesmas, klinik Pratama dan dokter praktik perorangan dalam memenuhi layanan kesehatan tingkat Pratama (dokter umum) , sedangkan Klinik Utama dan Rumah sakit untuk memenuhi layanan kesehatan lanjutan (dokter spesialis). Di awal pelaksanaannya peserta yang terdaftar di puskesmas , klinik Pratama dan dokter praktik perorangan tidak dibatasi, sesuai dengan jumlah yang terdaftar di saat bekerja sama dengan ASKES atau JAMSOSTEK.

Sesuai berjalannya waktu terjadi perubahan untuk menyesuaikan aturan bahwa puskesmas melayani maksimal 20.000 klinik Pratama maksimal melayani 10.000 peserta, dokter praktik perorangan maksimal 3000 peserta. Aturan ini hampir diberlakukan, namun karena masih terkendala dalam pengelolaan dan pendistribusian pesertanya, sampai saat ini di beberapa daerah masih ditemui fasilitas kesehatan tingkat Pratama yang mempunyai peserta di bawah 1000 dan bahkan masih ada yang di atas 15.000.

Prinsip pemerataan jumlah peserta belum dapat di penuhi oleh BPJSK, ada beberapa klinik yang saya kelola bekerja sama dengan BPJSK lebih dari 1 tahun jumlah peserta yang terdaftar masih kurang dari 200 peserta.

Menjadi mitra BPJSK adalah fenomena aneh, dimana banyak fasilitas kesehatan berbondong-bondong untuk menjadi mitranya, namun setelah menjadi mitranya masih belum mendapatkan yang diharapkannya, seperti klinik Pratama mendapatkan jumlah peserta minimal, yang menurut perhitungan saya adalah minimal jumlah peserta di klinik Pratama adalah 8000 peserta agar klinik yang dikelola bisa melayani dengan baik dengan angka kunjungan 15% per bulannya.

Untuk sementara ini saya kesampingkan dulu tentang hitung-hitungan laba atau rugi menjadi mitra dari klinik BPJSK, saya akan sampaikan bagaimana cara menjadi mitra dari BPJSK.

Dalam situs internet BPJSK, untuk menjadi mitra, klinik harus memenuhi syarat sebagai berikut :

1. Memiliki Surat ijin Operasional
2. Memenuhi adanya Surat ijin Praktik (SIP) / bagi dokter/dokter gigi dan Surat Ijin Praktik atau Surat Ijin Kerja (SIP/SIK) bagi tenaga kesehatan lain
3. Adanya Surat Ijin Praktik Apoteker (SIPA) bagi Apoteker dalam hal klinik menyelenggarakan pelayanan kefarmasian
4. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Badan
5. Perjanjian kerja sama dengan jejaring jika diperlukan
6. Surat pernyataan kesediaan mematuhi ketentuan yang terkait dengan Jaminan Kesehatan Nasional

Syarat utamanya adalah memiliki surat ijin operasional, dan BPJSK juga memiliki daftar untuk mengecek sarana dan prasarana klinik yang diajukan menjadi mitra apakah dapat memenuhi kebutuhan pelayanan BPJSK.

Adapun lingkup layanan yang dibutuhkan oleh BPJSK :

1. Jam pelayanan untuk konsultasi, pemeriksaan dan pengobatan minimal 8 jam dan lebih dari 5 hari kerja.
2. Lebih disukai adanya pelayanan obat, laboratorium sederhana, keluarga berencana dan imunisasi dasar.
3. Ada jejaring atau bahkan dapat untuk pelayanan Antenatal & Postnatal Care
4. Ada kelompok Masyarakat yang di edukasi melalui promosi kesehatan
5. Ada layanan dokter gigi
6. Ada layanan kunjungan ke rumah peserta

Untuk keperluan pelayanan klinik mitra BPJSK menyediakan ketenagaan :

1. Dokter Umum (yang praktik minimal 6 jam sehari).
2. Dokter Gigi (yang praktik minimal 6 jam sehari).
3. Dokter pengganti jika dokter utama berhalangan praktik

4. Perawat
5. Perawat jaga (untuk klinik rawat inap)
6. Bidan
7. Apoteker (wajib utk rawat inap & klinik yang menyediakan layanan farmasi)
8. Petugas Administrasi
9. Petugas informasi dan penanganan keluhan

Sedangkan pelatihan bagi tenaga kerjanya BPJSK juga menginginkan adanya sertifikat :

1. Pelatihan Kedokteran Keluarga/Primary Care
2. Sertifikat keahlian medis endokrin PERKENI
3. Pelatihan Kesehatan Kerja
4. Serifikat keahlian medis dari organisasi profesi lainnya: Misal : ATLS, BLS- ACLS, dll

Untuk Sarana & Prasarana yang diharapkan :

- Bangunan Lokasi pendirian klinik jelas kepemilikannya, sehingga dalam MOU dengan BPJS diharapkan tidak habis masa sewanya jika bangunan tersebut menyewa.
- Akses Lokasi dilalui kendaraan umum lebih disukai, karena untuk memudahkan jangkauan dari peserta

- Akses jalan menuju lokasi klinik cukup lebar, dan memiliki lokasi parkir yang cukup dan aman.
- Sarana air bersih dapat di penuhi setiap saat dengan memiliki sumur sendiri atau membuat bak tampung jika menggunakan langganan dari perusahaan air minum setempat.
- Dokumen lingkungan hidup seperti SPPL akan di cek lagi bagi klinik rawat jalan dan UKL-UPL bagi klinik rawat inap.

Sedangkan ruangan yang diperlukan :

1. Ruang tunggu / ruang pendaftaran

2. Ruang Periksa/Konsultasi poli umum
3. Ruang periksa poli Gigi
4. Ruang periksa KIA (Klinik Rawat Inap)
5. Ruang Rawat Inap (Wajib untuk Klinik Rawat Inap)
6. Ruang Tindakan
7. Ruang Rekam Medik
8. Ruang Obat/Farmasi (Wajib untuk Klinik Rawat Inap)
9. Ruang Adm. / Tata Usaha
10. Ruang Laboratorium (Wajib untuk Klinik Rawat Inap)
11. Toilet Pasien
12. Pojok Asi
13. Pantry/Dapur (Wajib untuk Klinik Rawat Inap)

Untuk perlengkapan dalam ruangan diharapkan ada disesuaikan dengan kebutuhan pelayanan dan jumlah pengunjung klinik. Adapun perlengkapan itu :

1. Tempat tidur periksa
2. Tempat Tidur Rawat Inap
3. Meja dan kursi dokter
4. Kursi pasien
5. Lemari obat dan peralatan
6. Wastafel/tempat cuci tangan
7. Desinfektan
8. Lap pengering
9. Tempat sampah medis
10. Tempat sampah non medis
11. Alat Komunikasi (Fixed Telepon/Faksimili)
12. Dispenser
13. TV
14. Alat pemadam kebakaran
15. AC
16. Sistem Antrian yang terkoneksi dengan sistem BPJSK
17. Komputer/Notebook

18. Jaringan Internet (wajib ada kecuali wilayah terkendala jarkomdat)
19. Printer
20. Almari penyimpanan alat kesehatan
21. Almari penyimpanan rekam medis & blangko / formulir yang dibutuhkan

Untuk peralatan medis :

1. Peralatan medis mutlak

Rincian :

a. Stetoskop
b. Stetoskop kebidanan (fetoskop)
c. Tensimeter
d. Lampu senter atau lampu kepala
e. Penekan lidah (spatula)
f. Timbangan badan
g. Termometer
h. Palu refleks
i. Spuit disposibel (uk. 1 cc, 3 cc, 5 cc)
j. Jarum suntik disposibel (Nomor 12, 14, 22/23 Q)
k. Set infus
l. Pinset anatomis
m. Pinset sirurgis
n. Otoskop
o. Bak instrumen metal
p. Forsep hemostatik
q. Gunting perban
r. Pemegang jarum bedah
s. Jarum kulit
t. Benang otot dan benang sutra
u. Scalpel
v. Tiang infus/penggantung botol infus
w. Kapas, perban dan plester
x. Snellen chart

y. Sterilisator basah atau kering
z. Sarung tangan

2. Peralatan medis gigi mutlak

Rincian :

a. Dental Chair
b. Lampu Praktek
c. High Speed Bor
d. Low Speed Bor
e. Scaler Unit
f. Light Cure Unit
g. RO Viewer
h. Hand Instrument (seperti kaca mulut, cement spatula, excavator, Sonde, Pinset, dll)
i. Alat Ekstraksi (Tang Anterior, Tang Premolar, Tang Bayonet, Tang Posterior) set anak
j. Alat Ekstraksi (Tang Anterior, Tang Premolar, Tang Bayonet, Tang Posterior) set dewasa
k. Bein
l. Crayer
m. Nerbaken
n. Sarung Tangan Disposable
o. Masker
p. Spuit
q. Sterilisator basah atau kering
r. Glass Slab
s. Glass Plate
t. Alginat

3. Peralatan keadaan darurat

a. Oksigen dan Penunjangnya
b. Ambu bag
c. Adult and Pediatric Airways

4. Obat-obatan
    a. Obat essential (Obat Suntik, Cairan Infus , Anestesi Lokal)
    b. Obat emergency Sesuai permenkes tentang obat emergency

5. Obat-obatan pelayanan gigi
    a. Eugenol
    b. Formokresol
    c. Formaldehide
    d. Alkohol
    e. Antiseptic
    f. Resin Composite
    g. Tambalan sementara (misal Fletcher set dll)
    h. Lidocaine
    i. Chlor Ethyl
    j. Glass Ionomer
    k. Cavity Cleanser
    l. Kalsium Hidroxide

6. Obat Emergency Pelayanan Gigi
    a. Antihistamin
    b. Adrenalin

7. Peralatan Medis Tambahan

    Rincian :
    a. Oksigen dan regulator
    b. Timbangan bayi
    c. Pengukur tinggi badan
    d. KB kit
    e. Forsep dressing 6"
    f. Forsep spons
    g. Serumen ekstraktor
    h. Piala ginjal (neerbekken/bengkok)

i. Pita pengukur
j. Kotak kapas
k. Kateter Uretral
l. Lampu spiritus
m. Pipet
n. Loupe (kaca pembesar)

8. Peralatan Kunjungan Rumah
(terpisah tidak digabung dengan perlengkapan praktek)
a. Stetoskop
b. Tensimeter
c. Termometer
d. Senter

9. Perlengkapan Edukasi
a. Poster/Leaflet/Booklet
b. Alat Peraga / Model
c. DVD Player/LCD
d. Soundsystem

10. Sarana penanganan keluhan pasien
a. Contact Person
b. Kotak saran
c. Informasi banner

Demikian beberapa hal yang dapat dipahami lebih awal jika kita ingin mendirikan klinik untuk bermitra dengan BPJSK.

MENENTUKAN KEBUTUHAN PERMODALAN.

Modal untuk mendirikan klinik akan lebih mudah jika kita mengetahui berapa besar risiko yang dapat kita ambil jika klinik yang kita dirikan itu tidak berhasil, dan berapa lama risiko itu dapat kita terima.

Risiko ini juga harus di ukur berbanding lurus dengan hasil yang akan didapatkan. Jika kita paham cara untuk menggunakan modal dan bekerja sama dengan orang yang telah berhasil, maka risiko dapat di minimalisasi.

Tahapan dalam menentukan kebutuhan permodalan menurut saya :

A. Menentukan berapa risiko modal yang dapat diambil dan berapa lama kita dapat menerima risiko tersebut
B. Menentukan jenis klinik apa yang kita ingin dirikan, biasanya saya mengeluarkan modal diangka minimal 500 juta untuk klinik rawat jalan dan lebih dari 1 M untuk klinik rawat inap atau klinik utama dengan peralatan khusus
C. Menentukan luasan lahan dan bangunan untuk pelayanan klinik, ini berhubungan dengan jumlah uang untuk beli atau sewa lahan dan bangunannya.
D. Menentukan kualitas dari alat kesehatan dan alat – alat lainnya untuk perabot dan penunjang lainnya. Sekarang kualitas alat dari Indonesia , china atau turki lebih diminati karena lebih murah daripada dari Jepang, Amerika dan Negara eropa lainnya
E. Menentukan apa saja alat yang harus dibeli untuk persyaratan agar ijin klinik ini disetujui
F. Menentukan besaran biaya administrasi dan umum seperti tagihan listrik, telepon, internet, air, keamanan dan lain-lain yang harus dikeluarkan klinik diawal pembukaan.
G. Menentukan jumlah tenaga kerja minimal agar klinik dapat dibuka dan di operasionalkan dalam melayani pasien
H. Menentukan besaran gaji per tenaga kerja yang wajar di area klinik tersebut didirikan

I. Mencari tahu biaya untuk menyelesaikan dokumen atau sarana dan prasarana agar perijinan dapat selesai. Saya biasanya mencadangkan biaya hingga 20 juta agar perijinan dapat keluar karena kurangnya sarana setelah pemeriksaan perijinan oleh petugas perijinan.

Saya telah membuat file spreadsheet yang dapat Anda unduh di http://bit.ly/modalklinik Angka yang saya warnai dengan warna biru dapat dirubah dan disesuaikan dengan keadaan lingkungan klinik tersebut di dirikan. Dalam file tersebut saya berikan proyeksi agar balik modal dalam waktu tertentu harus memenuhi penjualan dan pengeluaran dengan besaran tertentu. Silakan menulis angka yang sesuai menurut modal yang Anda miliki dan risiko yang dapat anda ambil.

MEMILIH LOKASI YANG TEPAT

Lokasi, lokasi, dan lokasi

Jika kita bertanya akan faktor dalam kesuksesan sebuah usaha ritel modern. Benar lokasi yang tepat masih di idolakan untuk memberikan daya dorong dalam penjualan produk dan jasa bagi ritel modern.

Saya mempunyai tahapan untuk menentukan lokasi yang tepat bagi usaha klinik kesehatan.

Tahapannya :

A. Memilih hot spot /area panas
B. Mendekatkan dengan kepentingan
C. Melakukan tinjauan kelapangan
D. Memutuskan lokasi yang digunakan

Mari kita ulas satu-persatu

MEMILIH AREA PANAS.

Pernahkah Anda melihat penjual oleh-oleh kas di suatu kota? Atau penjual onderdil mobil, atau perabotan kayu, atau barang-barang kebutuhan rumah tangga lainnya. Apakah mereka sendiri terpencar-pencar antar penjual satu dan penjual lainnya? Tentu saya yakin sebagian besar mereka berkelompok di wilayah tertentu untuk menunggu pembeli yang datang ke area tersebut.

Area khusus dimana banyak pedagangnya berjualan dengan jualan sejenis atau manfaat hampir sama akan lebih banyak mendatangkan pembeli daripada area tersebut umum menjual barang-barang yang tidak serupa.

Pernahkah Anda mendengar pepatah ada gula ada semut? Benar kita buktikan bahwa semut akan datang dan bertambah banyak untuk mendatangi gula.

Pernahkah anda melihat suatu kawasan di mana ada banyak klinik, dokter praktik, dan apotek berdiri dalam kawasan tersebut? Mungkin kerap kita jumpai di daerah dimana penduduknya senang melakukan pemeriksaan terhadap kesehatannya sehingga fasilitas kesehatan di wilayah tersebut selalu penuh dan mengantre. Karena perilaku hidup sehat dan pola pikir masyarakat dapat mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha fasilitas kesehatan di wilayah tersebut.

Pernah saya dirikan klinik kesehatan dimana tidak ada klinik lain di wilayah tersebut. Saya pikir ini adalah peluang yang bagus, karena klinik yang saya dirikan adalah satu-satunya klinik yang bisa melayani di wilayah tersebut, namun yang terjadi setelah 1.5 tahun klinik tersebut saya harus tutup karena tidak cukup banyak pasien yang memeriksakan diri di klinik tersebut.

Setelah saya teliti ternyata wilayah tersebut penduduknya banyak yang sehat, dan selalu menerima apa yang terjadi atas sakitnya jika mereka sakit karena percaya bahwa sakit adalah anugerah sebagai pengurang dosa-dosanya.

Dalam menentukan area panas ini saya biasanya menggunakan bantuan Google Map dan Aplicares dari BPJS Kesehatan.

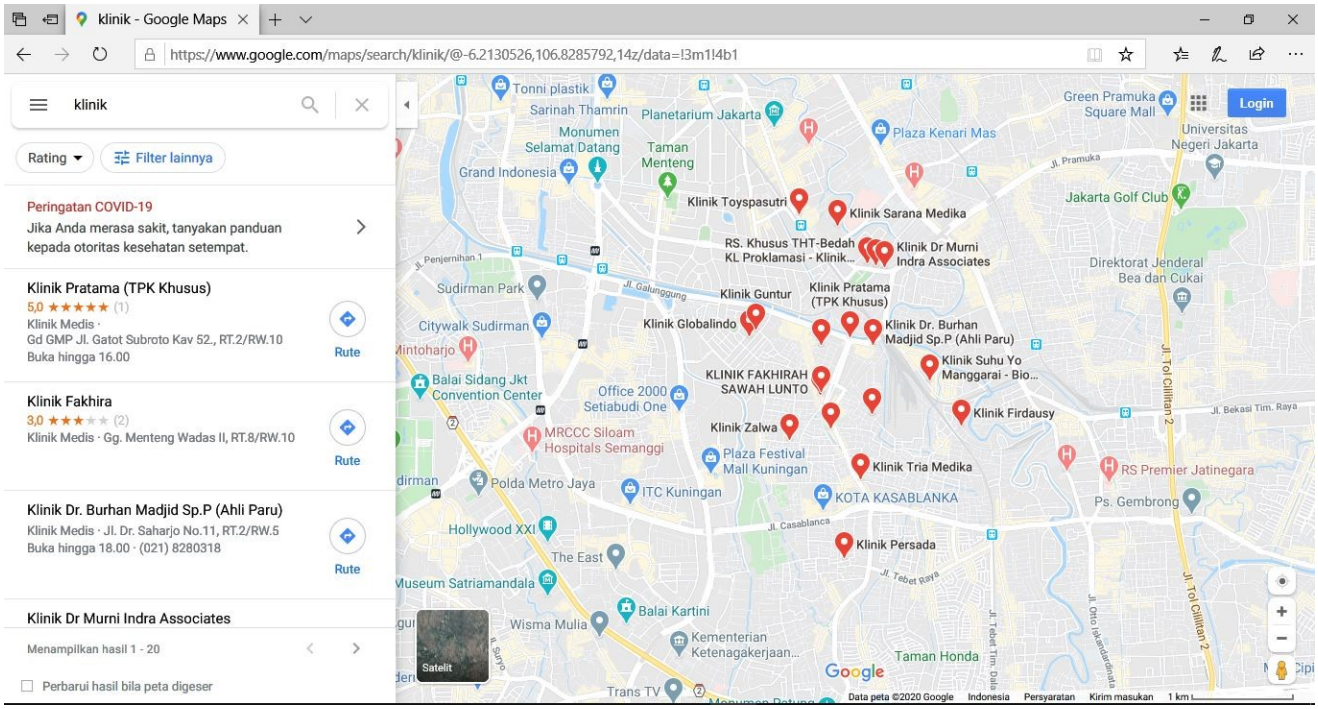
Adapun caranya :

1. gunakan laptop atau komputer membuka browser dan Google Map di https://www.google.com/maps/ Setelah terbuka akan tampin gambaranpeta disekitar lokasi kita mengakses komputer.
2. Ketik kata klinik, dokter, rumah sakit, dokter gigi di kotak telusuri Google Maps satu persatu. Akan tampak di gambar peta dan keterangan peta sesuai kata kunci yang dimasukkan. Tampak gambar PIN untuk setiap lokasi yang dicari.
3. Geser peta dengan mouse ke wilayah yang akan kita sasar untuk mendirikan klinik. Pilih daerah dimana terdapat banyak pin ditemukan di area tersebut.
4. Tandai area tersebut dengan mencatatnya tentang banyaknya klinik, dokter, dokter gigi dan rumah sakit yang ditemukan dalam radius tertentu, dalam hal ini saya pilih radius 5 KM dari tempat ditemukan pin dari kata kunci yang kita cari.
5. Buat catatan tentang titik keramaian dan kemacetan lalulintas di jam tertentu, nama daerah perumahan yang berada di area tersebut, kemudahan akses atas transportasi umum dan fasilitas publik yang dapat ditemui dalam area tersebut.
6. Klik gambar 3 garis di samping kata kunci pencarian, kemudian akan muncul logo Google Map, di bawah logo tersebut kita dapat melihat pilihan Peta, Satelit dan Medan untuk jenis petanya. Sedangkan untuk lebih lanjut mengetahui wilayah yang kita amati kita bisa memilih menu lalu lintas, transportasi umum dan street view.

7. Bandingkan wilayah tersebut dengan titik pin yang dibuat oleh BPJSK di halaman https://faskes.bpjs-kesehatan.go.id/aplicares/#/app/dashboard
8. Dekatkan lokasi klinik dengan tempat tinggal kita, karena sebaiknya jarak tempuh tempat tinggal dan lokasi usaha tidak lebih dari 20 menit perjalanan jika kita belum memiliki keterampilan dalam mengelola tenaga kerja. Jarak ini akan memudahkan bagi kita jika suatu saat membutuhkan kehadiran kita secara tiba-tiba di lokasi usaha yang kita kelola.
9. Jika titik lokasi yang diinginkan telah ditemukan maka catat lokasi tersebut untuk mencari harga jual harga sewa properti di situs properti seperti www.rumah123.com dan www.rumah.com. Dari situs ini kita bisa melihat daftar properti yang sedang di daftarkan untuk disewa dan dijual. Walau kita tidak mencari untuk membeli atau menyewa, informasi harga ini akan kita cek pada saat kita di lapangan untuk kunjungan dengan menanyakan kenaikan harga properti diwilayah tersebut berapa persen pertahunya. Kenaikan harga properti di atas 20% per tahun menandakan daerah tersebut sangat diminati dan dicari karena sesuatu hal, apakah lingkungan yang aman, bebas banjir, dekat dengan fasilitas umum atau lainnya. Maka luangkan waktu saat tiba di lokasi untuk bertanya berapa harga beli properti tersebut dan di tahun berapa dia membelinya.
10. Setelah paham lokasi yang kita akan survei dalam mendirikan klinik, maka kerjakan PR kita untuk mengumpulkan data seperti data Demografi , Ekonomi dan kesehatan di Puskesmas terdekat atau di Badan Pusat Statistik yang dapat kita cari datanya di internet di www.bps.go.id

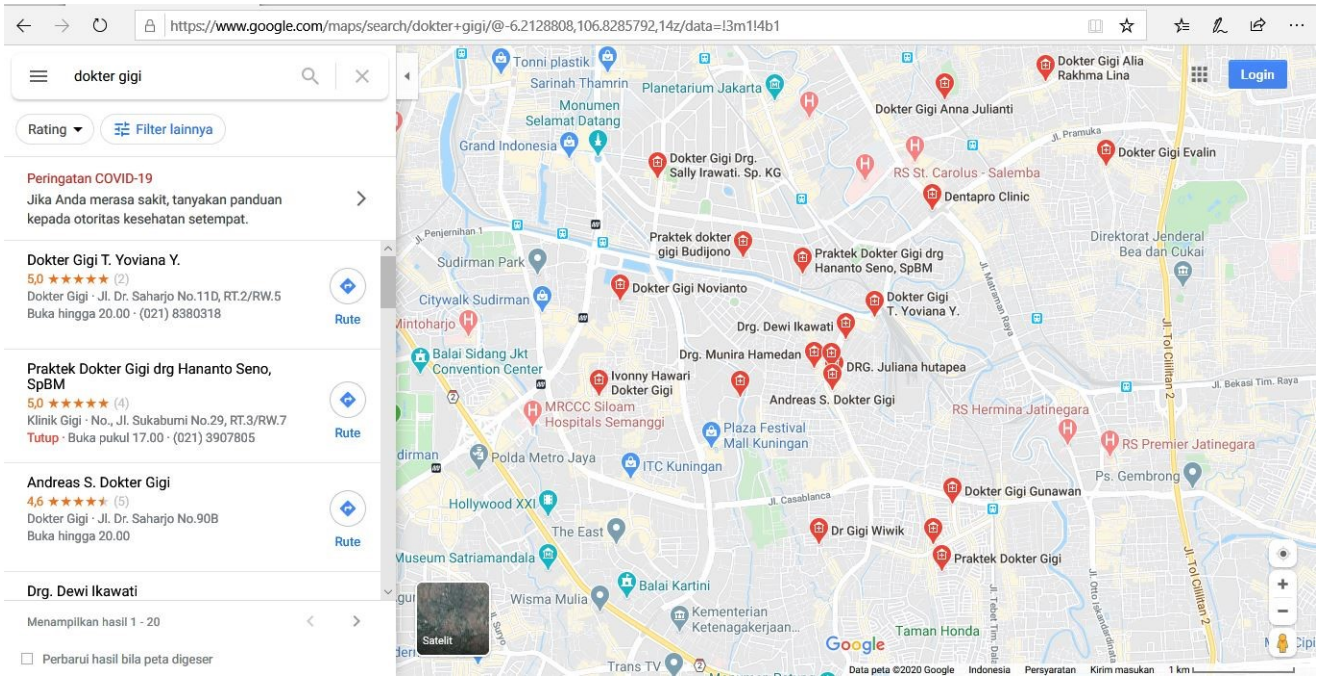
Gambar peta di pencarian dengan kata kunci :

Klinik

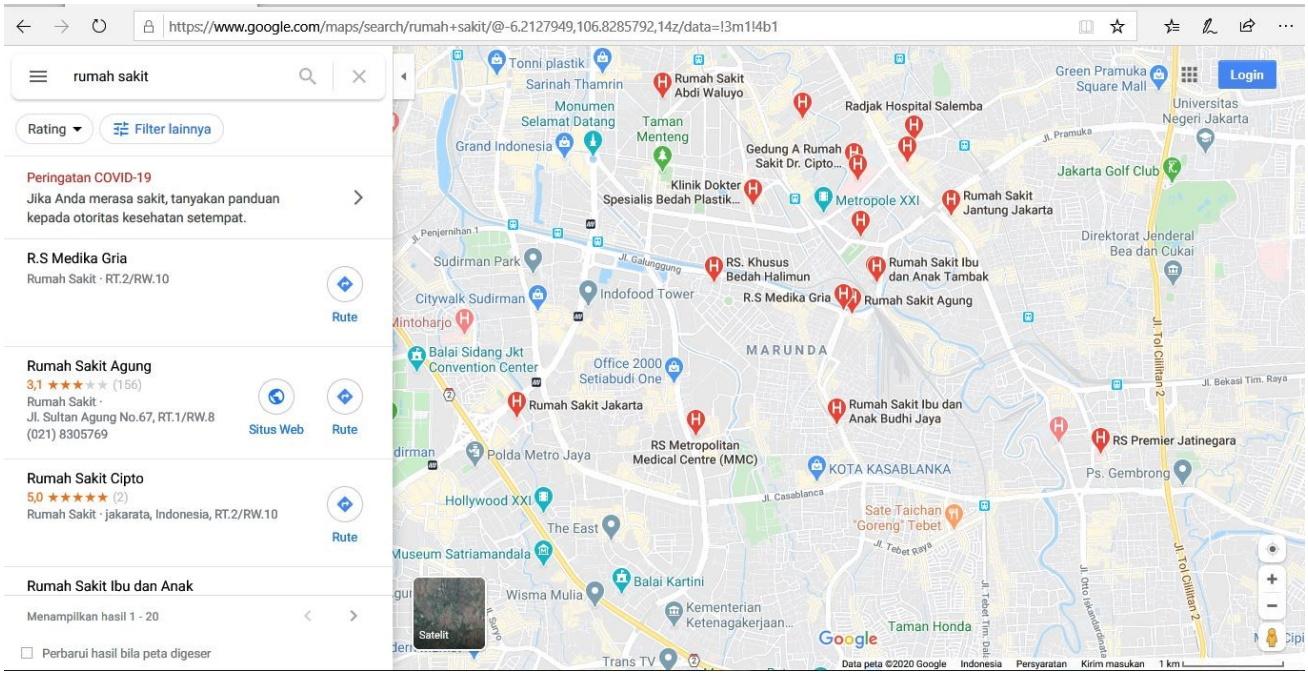


Dokter

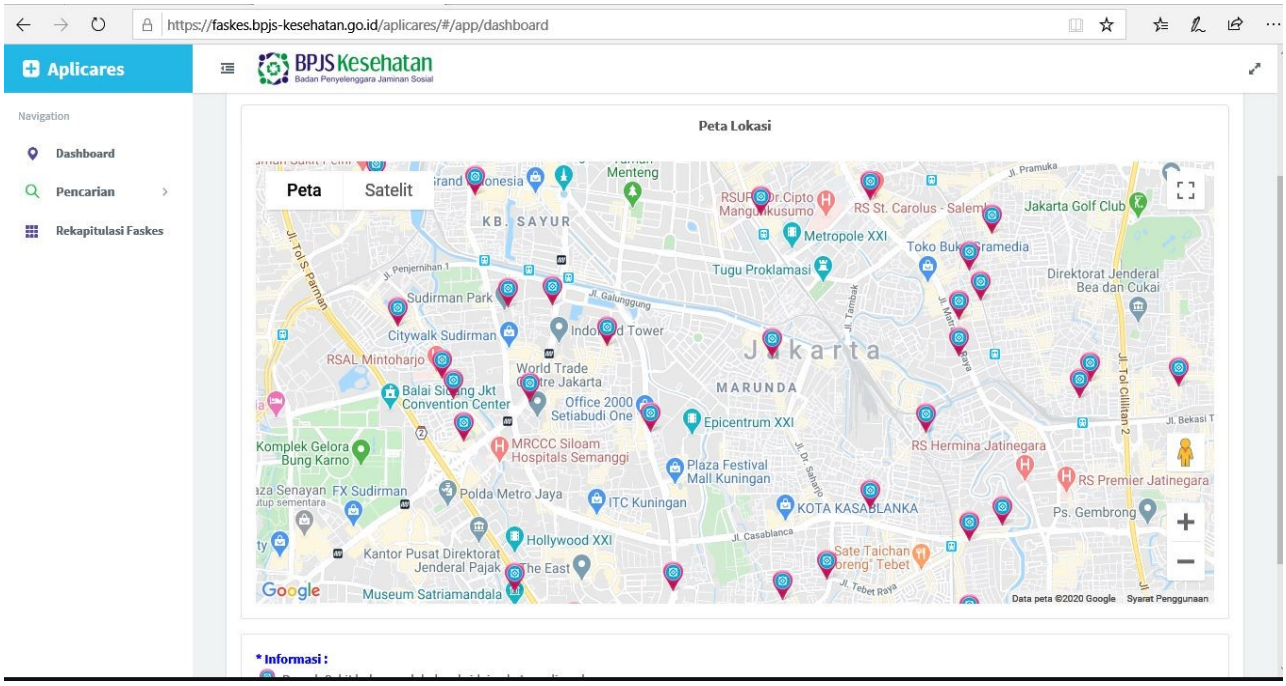
Dokter Gigi



Rumah Sakit



Peta Aplicares BPJS



Kita rangkum penelusuran online kita dalam Tabel seperti di bawah ini

Lokasi	Kompetitor	Kemacetan lalu lintas	Perkiraan Jumlah Pembeli	Akses menuju lokasi	Harga Properti Jual/ Sewa
Lokasi 1 Alamat					
Lokasi 2 Alamat					
Lokasi 3 Alamat					

MENDEKATKAN DENGAN KEPENTINGAN

Apa yang kita miliki selalu ada keterbatasannya, baik keterbatasan waktu, biaya, keterampilan maupun akses koneksi dan pemahaman wilayah. Hal

tersebut yang kita namakan kepentingan. Ada hal yang perlu kita pahami, bahwa kepentingan yang kita miliki hanya kita yang tahu sebelum kita ceritakan kepada orang lain. Maka jujurlah dengan kepentingan yang kita miliki sebelum memutuskan untuk mengambil lokasi yang tepat yang akan dijadikan klinik kesehatan.

Lokasi yang paling dekat dengan kenyamanan atas kepentingan kita akan kita utamakan dalam penentuan lokasi. Perhatikan kepentingan kita dalam mobilisasi dari rumah tempat tinggal ke lokasi klinik, semakin dekat jarak tempuhnya dan waktunya semakin baik. Selain itu juga perhatikan biaya akuisisi properti dan biaya pra operasional, akses kemudahan mendapatkan tenaga kerja, lingkungan yang aman dan koneksi birokrasi. Jika hal tersebut banyak terpenuhi maka kita sebagai pemilik tidak akan merasa malas untuk membangun agar usaha semakin sukses.

Kita buat rangkuman dalam tabel di bawah ini

Lokasi	Jarak & Waktu	Biaya Pra Operasional	Akses Tenaga kerja	Fasilitas Lingkungan	Koneksi birokrasi
Lokasi 1					
Lokasi 2					
Lokasi 3					

PENINJAUAN LAPANGAN

Setelah kita masukkan data dalam tabel yang informatif, maka saatnya kita akan kunjungi lokasi yang akan kita jadikan klinik kesehatan. Dalam kunjungan lapangan ini atau yang kita namakan survei kita harus mengerjakan PR kita terlebih dahulu, sehingga kita tidak membuang waktu dan tenaga. Pastikan tempat yang kita kunjungi dapat di tempuh dalam satu kali perjalanan. Ini adalah survei awal atau survei pertama. Kumpulkan informasi yang dapat kita tangkap dari panca indra kita.

Adapun hal yang perlu kita survei adalah :

- Layak atau tidaknya bangunan untuk dijadikan klinik kesehatan, dimana konstruksi dan usia bangunan dapat diprioritaskan.
- Layak atau tidaknya kawasan sekitar bangunan itu didirikan, apakah ada usaha atau tempat yang akan mengganggu proses pelayanan dalam klinik kesehatan seperti bau udara, kondisi jalan dan sanitasi, dan jenis usaha tetangga di lokasi.
- Keramaian atau urat nadi perekonomian di sekitar. Semakin banyak usaha yang didirikan dan ramai dikunjungi pembeli semakin baik.
- Jumlah penduduknya cukup untuk dapat memberikan penjualan layanan kesehatan. Biasanya saya menggunakan minimal ada 50.000 jiwa untuk radius 5 km persegi
- Adakah fasilitas publik yang berada/ sedang dibangun di wilayah tersebut yang secara langsung dapat mempengaruhi keberadaan ekonomi , sosial dan budaya penduduk sekitarnya.
- Apakah ada sekolah atau sarana publik untuk dapat mengakses informasi bagi penduduknya.
- Ada transportasi umum yang mudah untuk mencapai lokasi usaha
- Pendidikan penduduk sekitar juga mempengaruhi budaya dan cara berpikir mereka; sering kita jumpai dimana ada daerah yang hanya percaya kepada profesi tertentu dalam pengobatannya, seperti tabib, pengobat tradisional atau paranormal, sehingga layanan klinik akan tidak mudah diterima dalam budaya mereka
- Angka kesakitan atau epidemiologi dari wilayah sekitar lokasi, apakah dapat diprediksikan, semakin lengkap data yang kita dapatkan mengenai angka dan data kesakitan di wilayah sekitar kita mendirikan usaha klinik ini maka kita akan semakin mudah memprediksikan jenis layanan dan stok obat untuk melayaninya
- Kemampuan, kekuatan atau daya beli masyarakat untuk layanan kesehatan yang kita tawarkan.
- Peraturan daerah setempat tentang penetapan area kawasan usaha dan jasa di lokasi dari klinik yang akan kita dirikan. Di beberapa

daerah ada kawasan yang tidak mungkin untuk dijadikan usaha, silakan cek ke Dinas Tata Kota atau di Badan Perencanaan Daerah setempat untuk mengetahui peruntukan wilayah di lokasi klinik, Namun jika kita sudah mempunyai dokumen Keterangan Rencana Kota / KRK atau Gambar Situasi / GS atau Site plan maka peruntukan lokasi ini dapat dibaca dalam dokumen ini. Peruntukan lokasi yang dapat dijadikan usaha klinik kesehatan adalah kawasan perdagangan atau jasa. Sedangkan di daerah tertentu peruntukan Pemukiman, penghijauan, konservasi alam, daerah cagar budaya/alam, DAS/Daerah Aliran Sungai tidak akan diberikan ijin untuk mendirikan suatu usaha. Namun di berapa daerah dapat melakukan negosiasi dengan pemerintah dalam mengoreksi peruntukan lokasi tersebut, namun pengalihan peruntukan ini secara resmi akan membutuhkan waktu dan biaya yang tidak sedikit, karena akan mengundang aparat terkait dalam perubahan peruntukan lokasi.

- Dokumen bangunan yang lengkap. Silakan cek apakah sudah ada Ijin Mendirikan Bangunan/ IMB nya atau belum. Bangunan-bangunan tua biasanya sudah tidak memiliki IMB, sedangkan untuk membuat IMB akan membutuhkan waktu kira-kira 1 -2 Bulan dan kadang-kadang dapat tidak disetujui. IMB di sini adalah syarat mutlak dalam memperoleh ijin lokasi untuk mendirikan suatu usaha. Di beberapa daerah IMB untuk usaha klinik kesehatan harus sesuai peruntukannya, sehingg harus mengurus IMB dari awal jika bangunan tersebut IMB nya bukan untuk peruntukan ijin klinik kesehatan.
- Status Sertifikat dari Bangunan. Jika bangunan itu kita sewa di daerah jalan raya yang sertifikatnya HGB / Hak Guna Bangunan, maka kita harus mempertimbangkan jangka waktu lokasi tersebut. Pilih sertifikat yang HGB nya habis minimal 10 tahun yang akan datang, karena kalau kurang dari 10 tahun, maka kita nanti harus berhitung secara investasi apakah lokasi ini dapat dipertahankan dengan cara dapat diperpanjang status HGB nya atau

bahkan status HGB tidak diperpanjang lagi oleh pemerintah karena akan dilakukan pelebaran jalan, pemanfaatan lokasi untuk kepentingan umum seperti pembangunan Waduk, Pembangunan sabuk hijau resapan, atau pembangunan taman kota.

- Jika status tanah dan bangunan milik kita sendiri maka kejelasan dalam status HGB tadi akan dapat kita konversikan dengan ganti rugi pemanfaatan lahan tersebut oleh pemerintah nantinya. Jadi kita akan masih mendapatkan pengembalian atas investasi yang telah kita keluarkan di dalam usaha klinik tersebut dan kita konversi kerugian akibat penutupan klinik tersebut dengan kondisi ganti rugi yang telah kita dapatkan dari pemerintah nantinya.
- Hindari juga status tanah yang belum ada sertifikatnya seperti Leter D, Leter C, Girik, karena untuk mengurus ijin gangguan akan memerlukan surat keterangan status tanah dari aparat, sehingga akan mengeluarkan sejumlah dana dalam pembuat surat keterangan status tanah.
- Keterangan Rencana Kota setempat. Ada beberapa daerah berkembang akan selalu memperbaharui KRK nya dalam waktu-waktu tertentu. Jika mendapatkan daerah pinggiran kota atau daerah dimana akan terjadi pembangunan dan perubahan status dari wilayah tersebut menjadi wilayah pengembangan perkotaan sehingga akan ada pembangunan jalan pemerintah ataupun jalan bebas hambatan atau pembangunan jalan fly over dan semacamnya, maka pastikan kita cari informasi tersebut dari aparat setempat. Jangan sampai kita mendirikan usaha klinik yang nanti posisinya di bawah jalan fly over, jembatan atau di dekat jembatan jalan tol bahkan digusur karena akan digunakan sebagai jalan ring road. Jadi perhatikan detail ini karena jika daerah tersebut ada perubahan peruntukan rencana kota maka posisi dari usaha yang akan kita dirikan tersebut tidak menguntungkan.
- Bertanya kepada aparat pemerintahan di kantor pemerintahan terdekat di lokasi tersebut, seperti apakah ada penggusuran, pemekaran wilayah, pembangunan bangunan jalan tembus, jalan layang atau jalan tol di

sekitar lokasi. Atau apakah ada pelarangan kawasan tertentu untuk usaha klinik kesehatan. Bertanyalah kepada kepala kantor pemerintahan tersebut atau kepada petugas di puskesmas yang menaungi wilayah tersebut.

- Untuk bangunan yang akan disewa, pastikan lama sewa yang dapat kita miliki adalah minimal 10 tahun dengan pembayaran bertahap atau penyesuaian biaya sewa secara wajar. Karena lama sewa ini akan mempengaruhi momentum dan kredibilitas dari usaha yang akan didirikan. Lama ijin operasional klinik biasanya 5 tahun, dan dapat diperpanjang lagi.
- Jangan lupakan keamanan lingkungan sekitar, karena akan memberikan dampak bagi jalannya usaha ini dimasa datang.

MEMUTUSKAN LOKASI

Hanya lokasi yang terbaik buat usaha klinik kesehatan yang kita pilih. Jangan terkesan dengan jenis usaha lain yang tampak ramai pada saat kunjungan di lokasi. Ambil Tabel yang telah kita catat di awal kegiatan ini, dan koreksi jika ada data yang tidak sesuai pada saat kunjungan lapangan. Perhatikan untung ruginya dari beberapa lokasi yang kita pilih berdasarkan catatan area panas dan catatan kepentingan.

Putuskan dengan intelektual jangan dengan emosi semata. Ajaklah diskusi teman pengusaha yang kita kenal, atau mitra yang akan kita ajak memulai usaha ini. Putuskan dengan kondisi yang tenang, tidak tergesa-gesa dan tergiur dengan penawaran atau saran yang tidak masuk akal dari kerabat atau teman-teman yang tidak kita kenal dengan baik.

Bertanyalah kepada aparat atau pegawai di kantor kelurahan, kantor desa apakah ada larangan lokasi tersebut yang akan kita pilih untuk dijadikan usaha. Kadang ada aturan pemerintahan daerah yang menetapkan suatu kawasan tidak diperbolehkan untuk dijadikan kawasan usaha , perdagangan dan jasa.

Jika belum mendapatkan informasi yang akurat, jangan terburu-buru untuk diputuskan. Tindakkan yang membawa risiko besar seperti

melakukan pembelian properti, atau membayar sewa secara penuh atau bahkan melakukan tandatangan akad kerja sama jangan dilakukan dulu.

Jangan lupa berdoa meminta petunjuk Allah SWT agar kita diberikan yang terbaik untuk memilih lokasi bagi usaha yang kelak akan kita jalani.
Setelah memutuskan dan memilih lokasi, jangan menyesali atas keputusan ini, apa pun yang telah kita ambil jadikanlah tekad yang bulat untuk memastikan keberhasilan usaha yang akan dijalani kelak.

Kepuasan Pelanggan

Kepuasan pelanggan ditentukan oleh persepsi pelanggan atas kualitas jasa/produk dalam memenuhi harapan pelanggan. Pelanggan ini akan puas jika harapannya terpenuhi atau terlampaui. Apa yang membuat pelanggan puas?

1.Kualitas produk.
2.Harga
3.Kualitas Pelayanan
4.Faktor Emosional
5.Kemudahan.

Untuk pelayanan jasa pemicu dari pelanggan puas adalah kualitas pelayanan. Hal ini sesuai dengan survey independen yang pernah dilakukan oleh Majalah SWA di tahun 2015. Faktor yang mempengaruhi pelanggan datang ke tempat layanan kesehatan adalah :

1. Pelayanan
2. Fasilitas dan
3. Harga

Sedangkan 5 dimensi dari kualitas pelayanan adalah :

1. Tangibles atau tampakan dari fisik
2. Realiability atau kemampuan untuk melaksanakan dan memenuhi layanan yg dijanjikan
3. Responsiveness atau kemampuan dan kemauan untuk membantu pelanggan dan memberikan layananan yg tepat
4. Assurance atau pengetahuan dan kemampuan dalam memberikan informasi dgn percaya diri
5. Empati atau perhatian dan pelayananan yg diberikan kepada pelanggan.

Dari 5 dimensi itu apa yang terpenting?
Dahulu sebelum pelanggan menjadi emosional reliability dianggap penting, sekarang

pelanggan menjadi emosional dan yang dianggap penting adalah empati.
Menurut Daniel Goleman empati adalah salah satu kemampuan paling penting dari kecerdasan emosional seseorang. Menurutnya orang tidak hanya cukup mengetahui dan memahami emosinya, mengelola emosinya, memotivasi dirinya,lebih dari itu ia juga harus bisa mengetahui, merasakan emosi dan perasaan orang lain. Kemampuan yang terahkir ini yang disebut empati.

Menurut Hendrie Weisinger emosi dapat dibagi menjadi empat komponen.

1. Pikiran kita atau penilaian kognitif
2. Perubahan fisiologis atau dorongan tindakan
3. Perilaku atau kecenderungan berperilaku.
4. Hati nurani (Konteks Emosional)

Hati nurani adalah komponen yang seharusnya menjadi dasar komponen emosi tersebut. Hati nurani yang baik akan mengantar pada niat baik yang mendasari tiap tindakan. Niat baik inilah yang seharusnya mengarahkan pikiran hingga bermuara pada perilaku yang kita tampilkan.

BAGIAN KE SEMBILAN PERIJINAN PENDIRIAN KLINIK KESEHATAN

Jangan takut tentang bayangan yang menghantui kita bahwa menjalankan suatu usaha itu rumit dalam perijinannya. Memang di dalam Birokrasi Negara berkembang khususnya di Indonesia, akan selalu ada perubahan peraturan dan kebijaksanaan dalam mengatur jalannya perijinan, termasuk perijinan Klinik di sini. Setiap tahun ada peraturan baru yang dibuat oleh pejabat baru, dan setiap ganti kepala pemerintahan atau kepala daerah akan ada peraturan dan kebijakan baru, sehingga petugas pelaksana kebijakan ini akan selalu mendapatkan informasi yang banyak dan memerlukan banyak waktu untuk memahaminya.

Selain dari peraturan yang selalu berubah, adanya petugas perijinan yang masih mempunyai jiwa dilayani tidak melayani. Sehingga kita harus pro aktif melayani tugas dari pegawai tersebut agar lebih mudah dan selesai dalam pengurusannya. Jangan salah sangka, bahwa setiap penundaan yang dilakukan petugas tersebut adalah kejadian yang wajar?, Kejadian yang di sengaja? Atau kejadian karena kompetensinya kurang? Namun jika kita proaktif mencari tahu kenapa dan bagaimana penundaan itu timbul dikarenakan sistem juga, dimana terlalu banyak kegiatan yang saya rasa tidak perlu dilakukan tetapi dilakukan.

Jadi karena kita yang membutuhkan ijin tersebut, jadi kita yang pro aktif dalam memperolehnya, bantu kepentingan mereka dalam menjalankan tugasnya dan beri mereka perhatian agar mereka juga memperhatikan kepentingan kita.

LANGKAH DALAM MEMPEROLEH IJIN OPERASI KLINIK :

1. Kumpulkan informasi, formulir & buat goal tertulis
2. Periksa Dokumen tanah & bangunan
3. Penuhi syarat ijin mutlak usaha, syarat dokumen diri dan dokumen pendukung usaha
4. Renovasi tempat dan memenuhi fasilitas usaha sesuai ketentuan
5. Pengajuan dokumen ijin mendirikan /operasional klinik
6. Pemantauan dokumen dan pendampingan tim survei lapangan
7. Melengkapi dokumen / syarat yang kurang menurut tim perijinan

Mari kita ulas satu persatu langkah yang akan kita tempuh untuk melaksanakan perijinan klinik

LANGKAH KE **1** KUMPULKAN INFORMASI, FORMULIR & BUAT GOAL TERTULIS

Setelah memilih dan memutuskan lokasi yang tepat dan melihat keadaan bangunan yang berdiri di atasnya yang tidak kalah pentingnya adalah mencari tahu dengan data baik data primer ataupun data sekunder. Dengan mengumpulkan data yang banar dan memilih lokasi untuk usaha secara tepat akan menghemat 50% biaya yang keluar dalam pendirian klinik. Akan menimbulkan biaya yang besar dalam mengurus perijinannya jika kita salah memilih lokasi. Salah memilih lokasi akan mempengaruhi biaya dari pemasaran dan biaya koreksi atas dokumen agar perijinan dapat diproses.

Sebelum mendatangi ke kantor perijinan, catat informasi yang kita dapatkan dari mesin pencarian di internet. Saya biasanya menggunakan mesin pencarian google.co.id atau google.com. Di pemerintah daerah yang

mengurusi perijinan biasanya Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP). Jadi kata kunci untuk pencarian syarat perijinan pendirian klinik adalah :

- ijin klinik DPMPTSP kota/kabupaten.....,
- atau ijin klinik kota/kabupaten....

Silakan mencari tahu persyaratannya di situs perijinan tersebut. Karena setiap kota atau kabupaten akan mempunyai kebijakan tersendiri untuk persyaratannya. Sekarang setelah adanya sistem OSS atau online Single Submision maka setiap berkas yang masuk ke DPMPTSP harus melalui online dengan mengunggah dokumen/berkas yang telah di scan. Dokumen tersebut akan diunggah bersama dokumen yang diperoleh dari situs oss.go.id berupa NIB (Nomor Induk Berusaha), Ijin Usaha, Ijin Komersial, dan pernyataan untuk mendaftarkan diri ke BPJS Kesehatan dan BPJS Ketenagakerjaan. Dokumen tersebut bersama dokumen teknis perijinan sebelum di unggah di portal perijinan DPMPTSP kota tertuju biasanya harus berkonsultasi dengan petugas verifikasi dokumen dengan membawa dokumen aslinya.

Setelah mendapatkan informasi tentang prosedurnya, jangan lupa mencari nama dan kontak pejabat atau petugas yang mengurusi perijinan tersebut. Minta kontaknya secara baik, kadang mereka akan dengan senang hari memberikan kontaknya kepada kita, namun jika petugas tidak memberikan nomor kontaknya, dulu saya pernah menggunakan kekuatan facebook untuk mencari kontak petugas atau pejabat di lingkungan perijinan. Tambah pertemanan dengan petugas tersebut di facebook, atau di Linkedin, jika mereka menerima pertemanan kita, kita bisa meminta bantuan kepada mereka secara tidak resmi agar perijinan dapat diproses.

Karena hal ini jarang di tulis dan diinformasikan lewat portal perijinan, maka luangkan waktu untuk berkonsultasi di jam tertentu jika kita mengunjungi kantor tersebut. Kadang syarat yang ditulis di portal perijinan membingungkan sehingga pada saat konsultasi hal tersebut silakan bertanya

kepada petugas apakah yang dimaksud dengan dokumen yang di sampaikan untuk persyaratan perijinan.

Setelah mengumpulkan informasi di Internet maka segera buat catatan kecil untuk mudah mengingatnya, dan cetak formulir yang dapat di unduh dari internet, kemudian satukan dalam amplop atau stop map tersendiri dan di tulisi Berkas Perijinan (Tipe dan Nama Klinik) di (Alamat dan Kota). Dengan menulis dalam tempat tersendiri maka secara sadar kita mempunyai tugas atau tujuan yang harus diselesaikan agar ijin klinik segera diperoleh.

Dalam Berkas tersebut kita ambil secarik kertas dan cetak kemajuan seperti tabel di bawah ini

Tanggal	Kegiatan	Hasil & Kendala	Kontak
1/5/20	Mencari Informasi di DPMPTPS Kota Bandung	Formulir Terlampir	Pak Randi 099900
2/5/20	Datang Puskesmas Kecamatan bertemu Kepala Puskesmas	Belum ketemu, janjian ulang tgl 5/5/20	Dr. Soraya Kapus HP 098292
dst	dst		
dst	dst		

Tabel tersebut harus ada di berkas yang kita kumpulkan dan jangan lupa untuk membuat alur proses perijinan yang didapatkan dari informasi yang kita per oleh di internet atau bertemu dengan petugas perijinan.

Contoh persyaratan perijinan klinik yang ada di Kabupaten Bogor

1. Mengisi Formulir Permohonan yang ditandatangani oleh pemohon diatas materai Rp. 6.000,-;
2. Surat Kuasa dan fotokopi KTP penerima kuasa, apabila pengurusan perizinan dikuasakan kepada orang lain diatas materai Rp.6000,- dengan stempel/cap perusahaan;
3. Foto Copy KTP Pemohon;
4. Fotokopi NPWP Perorangan;

5. Fotokopi Akte Pendirian Badan Usaha (redaksi untuk pemerintah *Bagian Hukum);
6. Surat Keterangan dari UPT Puskesmas (Untuk Perorangan dan Badan Usaha);
7. Fotokopi Dokumen Lingkungan Hidup;
8. Fotokopi Izin Gangguan (HO) (untuk klinik rawat inap);
9. Surat pernyataan tidak keberatan dari lingkungan diketahui RT/RW, Lurah/Kepala Desa dan Camat dan Fotokopi IMB (untuk klinik rawat jalan);
10. Surat perjanjian sewa-menyewa bilamana bangunan menyewa
11. Denah Ruangan dan Denah Lokasi;
12. Daftar Sarana Meubeler;
13. Daftar Sarana Medis;
14. Daftar Obat-obatan;
15. Keterangan fungsi ruang bangunan;
16. Surat Keterangan Membina Posyandu dan/atau Unit Kesehatan Sekolah dari pemilik diketahui Kepala Puskesmas Setempat;
17. Daftar Ketenagaan:
    - Fotokopi Surat Izin Praktek Dokter Penanggung Jawab dan Pelaksana Pelayanan I di lokasi klinik
    - Surat Pernyataan Kesanggupan sebagai Penanggung Jawab dan merangkap Pelaksana Pelayanan I
    - Fotokopi Surat Izin Praktek Dokter Pelaksana Pelayanan II di lokasi klinik
    - Surat Pernyataan Kesanggupan Sebagai Pelaksanan Pelayanan II
    - Data Apoteker:
        - Surat Tanda Registrasi Apoteker
        - Surat Izin Praktek Apoteker
        - Surat pernyataan kesanggupan Apoteker sebagai pengelola obat

Khusus untuk Klinik Rawat inap melampirkan ;

a. Fotokopi Surat Tanda Registrasi Perawat

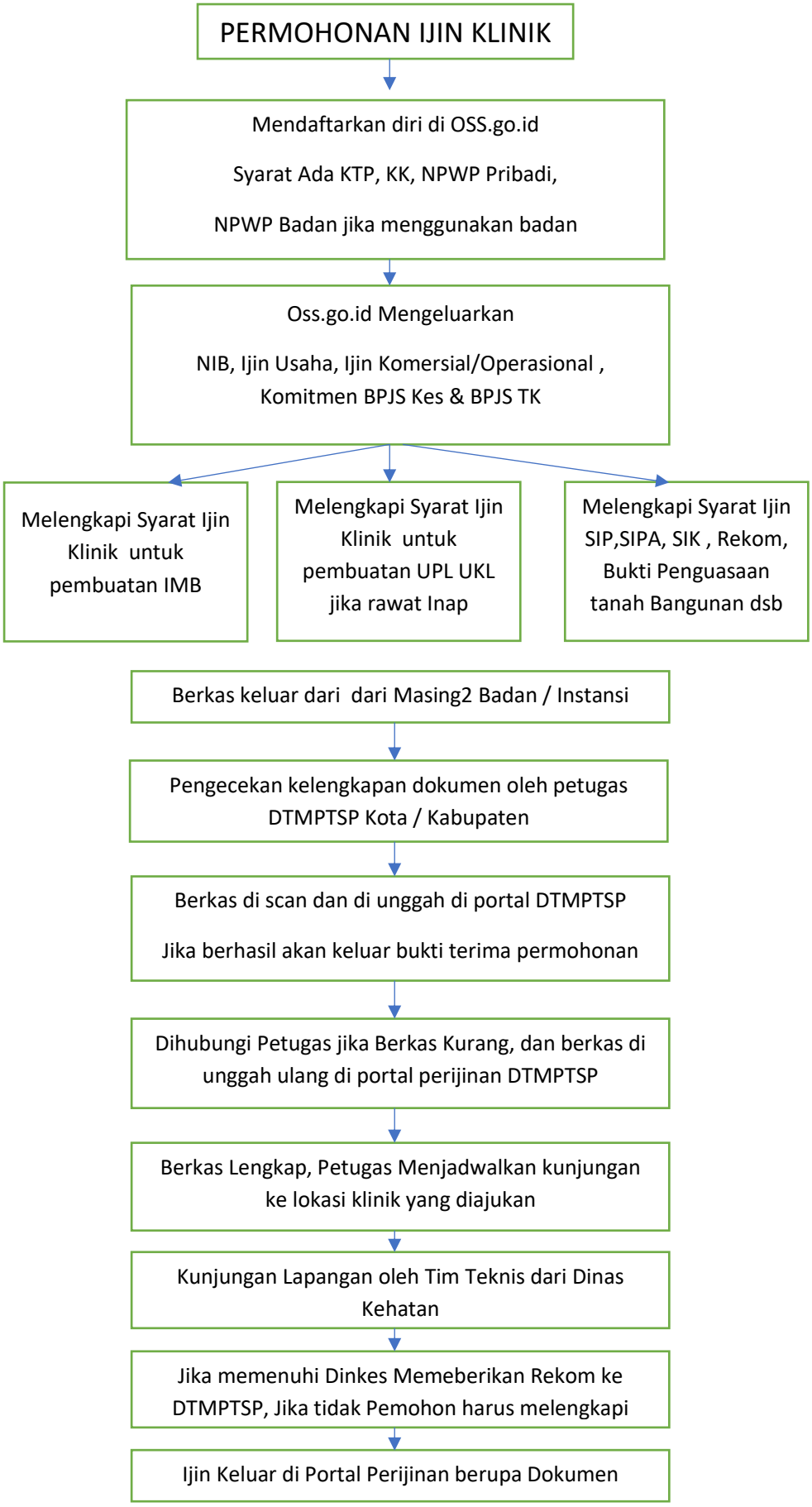
b. Fotokopi Ijasah Analis

c. Fotokopi Izasah Ahli Gizi

Masa Berlaku Izin selama 5 (Lima) tahun dan dapat diperpanjang, selama memenuhi persyaratan.

Gambar Konter Disalah satu DPMPTSP

Alurnya Saya Simpulkan seperti ini



LANGKAH KE 2 PERIKSA DOKUMEN TANAH & BANGUNAN.

Langkah ini sama seperti halnya langkah sebelumnya, memastikan dokumen dan untuk menghindari pembengkakan biaya dalam melaksanakan pembuatan klinik. Biaya dari pengurusan dan pembuatan dokumen atas tanah dan bangunan akan menjadi beban yang tinggi dalam menilai ROI (Return of Investement) usaha klinik ini. Jika yang kita gunakan adalah tanah dan bangunan milik sendiri maka kita akan memasukkan pengurusan dokumen ini ke dalam nilai dari modal atas investasi tanah, sehingga dokumen yang kita butuhkah harus kita urus sampai jadi dengan biaya yang wajar yakni tidak lebih dari 5 % dari nilai tanah dan bangunan.

Namun jika tanah & bangunan ini dengan status sewa, maka jika nilai dari perijinan ini dibandingkan dengan perkiraan hasil dari investasi yang akan kita dapatkan; yakni porsi pengurusan ijin tidak melebihi dari 10 persen investasi yang kita tanamkan dan perkiraan ROI kita di atas 10 % pertahun maka pengurusan dokumen ini layak kita lakukan. Namun lebih baik jika dokumen yang kita perlukan lengkap.

Dokumen lengkap biasanya didapatkan dari bangunan-bangunan baru yang mempunyai ijin mendirikan bangunan (IMB). Memang agak mahal dalam mendapatkan harga beli/sewa dari bangunan baru tersebut, seperti rumah baru di tepi jalan besar, atau ruko di tepi jalan yang baru dibangun, namun jika kita hitung dengan pengeluaran biaya untuk mendapatkan ijin dan waktu yang akan kita habiskan untuk perijinan akan sepadan dan layak. Untuk contoh denah klinik kesehatan dapat Anda dapatkan di bagian penutup buku ini.

Namun jika kita mendapatkan tanah & bangunan lama dan skema beli atau sewa kita adalah skema sewa / beli dengan dokumen bersih / kerja sama, maka pengurusan dokumen usaha klinik ini jalan terus saja walau dokumen tidak lengkap/ belum ada, karena hal ini dapat kita negosiasikan kepada pemilik tanah, agar dokumen tersebut di urus dengan biaya dari pemilik tanah & bangunan tersebut.

Dengan kata lain, sebelum kita menyewa tanah & bangunan tanyakan dahulu dokumen yang ada, sehingga kita tidak harus mengeluarkan biaya untuk mengurusnya, dan jika ada dokumen yang tidak ada maka kita negokan biaya atas pembuatan dokumen tersebut akan dibebankan kepada yang memiliki tanah & bangunan yang disewa. Perhatikan juga dokumen PBB yang belum dipisah dari status tanah induk, biasanya dokumen PBB oleh pembangun ruko belum dipisah/dibagi-bagi per bagian ruko yang dibangun, jika kita menyewa ruko yang dimiliki oleh perorangan, sehingga pembayaran PBB akan besar jika belum dipisahkan. Sedangkan pembayaran PBB tanah dan bangunan sebelum disewa merupakan kewajiban dari pihak yang memiliki bangunan jika PBB belum dibayarkan, sehingga pihak penyewa akan menghemat pengeluaran biaya pada tahun pertama. Sedangkan pembayaran PBB tahun berikutnya adalah berdasarkan atas kesepakatan bersama.

LANGKAH KE 3 PENUHI SYARAT IJIN MUTLAK USAHA, SYARAT DOKUMEN DAN DOKUMEN PENDUKUNG USAHA.

Kembali kita kebagian atas lagi, langkah ini adalah salah satu langkah dari 7 (Tujuh) langkah untuk mendapatkan ijin operasional klinik. Jadi target kita adalah mendapatkan ijin klinik dengan biaya yang optimal dan mendapatkan lokasi yang baik untuk perkembangan ke depan usaha ini. Secara garis besarnya, syarat untuk mendapatkan ijin operasional kita harus mempersiapkan tempatnya, isi dari tempatnya dan pelaksana dari operasional kliniktersebut sesuai aturan yang ditentukan oleh pemerintah setempat .

Karena aturan pemda satu dengan pemda lain banyak yang berbeda, maka sebaiknya kita bertanya terlebih dahulu di kantor sekretariat daerah/kantor bupati/Walikota untuk memastikan ada/tidaknya syarat mutlak ini.

Untuk memulai suatu usaha memang memerlukan legalitas usaha, kalau usaha klinik kita membutuhkan ijin klinik. Sedangkan untuk legalitas badan usaha tergantung dari kita akan mendirikan kinik tipe apa, jika kita mendirikan usaha klinik rawat inap dan klinik spesialis, kita membutuhkan legalitas badan usaha, namun jika kita baru mendirikan usaha klinik Pratama umum ataupun gigi, kita tidak memerlukan badan usaha. Jadi legalitas badan usaha ini akan menjadi persyaratan mutlak jika kita membuat klinik tipe utama yang mengharuskan pemilik dari klinik ini adalah badan usaha.

Selain legalitas dari badan usaha untuk perijinan, hal yang perlu diperhatikan lagi adalah syarat sarana, atau tempat dimana kita akan menjadikan sebuah klinik.

Tempat atau ruangan yang dibutuhkan tersebut harus sesuai dengan persyaratan, di sini paling tidak ruang periksa, ruang pendaftaran, ruang tunggu, kamar kecil dan ruang administrasi dan wastafel dilengkapi dengan saluran pembuangan air limbah pada klinik rawat inap dan ruang tempat pembuangan sementara sampah medis / Disposal.

Jika tempat yang akan kita jadikan klinik belum memenuhi persyaratan ruangan tersebut, sebaiknya diusahakan ada untuk memenuhi persyaratan mutlak izin klinik.

Saya sering mendapatkan instruksi untuk membuat tempat pembuangan sampah, pembuangan limbah atau membongkar bangunan yang menghalangi , memindah ruang atau mengubah fungsi ruang setelah kunjungan tim teknis dari Dinas Kesehatan agar rekomendasi dinas keluar.

Setelah instruksi tentang ruangan dapat dipenuhi maka untuk mendapatkan izin

Jika di Dinas Perijinan sering menerima permohonan ijin untuk usaha maka kepala daerah setempat seperti lurah dan camat akan mempermudah perijinannya karena sudah terbiasa, asal kita dapat menganggarkan biaya untuk pengurusan tersebut.

Namun jika didaerah yang belum banyak investor masuk dalam wilayahnya, maka pimpinan daerah setempat akan mempelajari lebih lanjut dan memerlukan waktu yang tidak sedikit karena harus menyesuaikan keberadaan usaha kita ini dengan keberadaan penduduk sekitar, apakah penduduk sekitar memberi ijin atas usaha yang kita mohonkan.

Bagaimana jika kita menyewa suatu tanah atau bangunan yang akan kita jadikan usaha kita kelak? Sesuai dengan langkah kedua, kita sudah antisipasi dari awal akan kelengkapan akan dokumen dari tanah atau bangunan yang kita sewa, namun disini kita juga belum mengetahui apakah warga / tetangga lingkungan sekitar bangunan tersebut memberikan ijin atau dokumen yang diberikan tidak sesuai sehingga kita harus mengurus perijinan dari awal, seperti tidak adanya PBB, atau PBB yang belum dipecah sehingga membayar PBB mahal. Jika hal ini terjadil\ kita harus melakukan negosiasi dengan orang yang menyewakan tanah & bangunan tersebut, jika proses perijinan tidak dapat dipenuhi maka akan batal untuk melakukan sewa terhadap tanah dan bangunan tersebut atau kita bisa alihkan kepada usaha lain yang tidak memerlukan dokumen perijinan yang detail seperti usaha klinik kesehatan.

LANGKAH KE 4 RENOVASI TEMPAT DAN MEMENUHI FASILITAS USAHA SESUAI KETENTUAN.

Sebelum kita melakukan pengajuan dokumen ke bagian perijinan, kita perlu melakukan renovasi perbaikan / hal-hal yang memang harus kita siapkan untuk pengecekan lapangan.

Renovasi yang paling mendasar adalah difokuskan kepada kelayakan dan keamanan bangunan yang kita akan jadikan usaha, Jika bangunan kita terlalu tua dan kondisinya tidak layak bagi layanan kesehatan, maka segera lakukan perbaikan seoptimal mungkin agar memenuhi syarat kesehatan, semisal tidak ada jendelanya, dinding keropos, pintu tidak kuat dan tidak dapat dikunci, atau bahkan kamar mandi yang terlalu kotor dan kumuh sehingga menjadi sarang kecoak atau tikus.

Karena keberhasilan dari usaha layanan kesehatan/jasa tidak terlepas dari penampakan visual /tangible yang dilihat pengunjung atau pelanggan. Investasi untuk melakukan renovasi didaerah yang tepat akan menghasilkan pendapatan yang berkali-kali lipat jumlahnya dari biaya renovasi tersebut.

Saya menyarankan hal-hal yang mempunyai dampak bagi penjualan kita kelak dan mempermudah bagian perijinan untuk memberikan ijin, yakni :

1. Perhatikan kebersihan & kelayakan kamar kecil/mandi
2. Perhatikan penampakan halaman luar, apakah ada tanaman yang tidak terawat sehingga akan menjadikan kesan angker atau aneh, jika tempat memungkinkan untuk pembuatan taman maka tempat tersebut sebaiknya di jadikan taman
3. Kanopi atau penghalang sinar matahari/air hujan langsung di depan pintu masuk salah satu penambah daya jual.
4. Perhatikan lantai di pintu masuk & ruang tunggu, apakah mudah dibersihkan, karena ruang tunggu ini penting juga karena pasien yang datang bisa sewaktu-waktu mutah atau mencret diruang tunggu, jadi cari lantai yang mudah untuk dibersihkan,
5. Perhatikan cat dinding dikamar periksa, ruang tunggu dan dinding depan tampak luar. Saya sarankan pergunakan warna primer/warna pelangi.
6. Perhatikan ruang periksa, sebaiknya ruang periksa menggunakan sekat permanen dengan dilengkapi jendela kaca ukuran sedang sehingga dapat memberikan sinar matahari yang memadai masuk ke dalam ruang periksa. Selain sebagai penerangan, sinar matahari yang masuk dapat mengurangi penyakit /bakteri yang bersarang, beredar di ruang periksa ini.
7. Perhatikan wastafel, dan tempat pembuangan air kotor. Jika kita mendirikan klinik, wastafel adalah wajib ada.

Setelah melakukan renovasi sesuai dengan desain dan kegunaan dari ruangan tersebut maka kita harus melengkapi ruangan tersebut dengan

perabotan / alat medis yang diwajibkan. Saran Saya untuk pembelian perabotan dan alat kesehatan sebaiknya jangan yang terlalu mahal / murah, namun barang yang value for money dan tahan lama. Untuk lebih mengoptimalkan dana yang ada kita membeli perabotan dan alat kesehatan secara bertahap, jika alat atau perabotan tersebut secara langsung ter ekspose dengan pengunjung maka kita upayakan perabotan yang terbuat dari metal atau dikenal keawetannya, seperti kursi tunggu, almari rekam medis, kursi duduk dan sebagainya.

LANGKAH KE 5 PENGAJUAN DOKUMEN IJIN MENDIRIKAN /IJIN OPERASIONAL KLINIK

Setelah syarat-syarat dokumen dapat dilengkapi semua, kita akan menjadikan satu berkas dokumen ijin operasional, pengajuan ini Saya kira akan berbeda dari daerah satu dan daerah lain, ada daerah yang sudah menggunakan pendaftaran melalui internet melalui sistem OSS sehingga dokumen di Scan dan dilampirkan, namun ada daerah yang pengajuannya harus melalui loket tertentu dengan mengambil stop map yang berwarna dan tulisan tertentu dan lain-lain.

Dalam pengajuan ini ada strateginya agar dokumen kita lebih cepat dan diperhatikan untuk diproses, kita harus berkonsultasi kepada petugas yang bertugas melakukan pengecekan dokumen sebelum di unggah di portal perijinan.

Jika daerah tersebut belum menggunakan portal perijinan Online dimana dokumen harus di serahkan ke petugas melalui loket, maka kita menanyakan kegiatan dari bagian perijinan ini, yakni : apakah banyak yang mengajukan ijin di bagian ini, bagaimana jadwal selanjutnya dalam proses pengajuan ini dan bisakah kita berkonsultasi dengan petugas yang melakukan proses pengecekan kelengkapan syarat ijin ini, jika bisa meminta nomor telepon petugas yang melakukan proses pengecekan dokumen ini dan jangan lupa dalam surat pengantar dokumen tersebut kita

cantumkan nama dan nomor telepon kita secara jelas agar dapat dihubungi secara langsung jika proses ini ada kekurangan.

Biasanya proses ini kita tidak perlu memberikan sesuatu kepada petugas yang melakukan kegiatan ini, petugas ini di pemerintah daerah tertentu akan di perhatikan kinerjanya, apalagi daerah yang sudah menerapkan standar pelayanan prima, sehingga waktu melakukan memasukkan data akan diberi waktu sesuai standar kerja. Namun ada di beberapa pemerintahan daerah tertentu petugasnya akan mempersulit dokumen ini untuk diperiksa, sehingga kita tidak akan dikabari keberadaan proses perijinan ini sampai kita menanyakan sampai sejauh mana perijinan ini diproses.

Jika kita mendapatkan hal seperti ini biasanya petugas akan menginformasikan akan ke tidak lengkapan dokumen yang kita sampaikan, yang dimana tidak lengkapnya dokumen ini bukan masalah pokok, namun hal ini akan menjadikan petugas tersebut menunda proses ketahap selanjutnya.

Disinilah kegunaan nama dan nomor telepon petugas yang melakukan proses pengecekan dokumen, dengan nama dan nomor telepon tersebut kita dapat melakukan kontrol dan mengecek tindaklanjut akan proses dokumen kita. Selalu lakukan evaluasi tindak lanjut atas dokumen yang kita masukkan minimal seminggu sekali.

Jika petugas tersebut mempersulit jalannya dokumen untuk proses selanjutnya, maka kita bisa bertanya, syaratnya apa agar dokumen tersebut lolos dan bisa dilanjutkan ke tahap berikutnya. Jika petugas tersebut meminta sejumlah uang secara langsung, maka perhatikan dan cari informasi mengenai perijinan tersebut dengan menghubungi orang lain yang pernah melakukan perijinan itu, jika kita tidak ingin repot maka berikan uang kepada petugas tersebut sewajarnya dan jangan diberikan semuanya, kita usahakan untuk memberikan sejumlah uang tersebut di

awal pekerjaan sebagai uang muka dan di akhir pekerjaan setelah dokumen tersebut jadi dan diproses dengan benar. Hal tersebut diatas sering ditemui di daerah yang belum menerapkan sistem perijinan Online

Untuk contoh dokumen perijinan klinik dapat Anda dapatkan di bagian penutup.

LANGKAH KE 6 PEMANTAUAN DOKUMEN DAN PENDAMPINGAN TIM SURVEI LAPANGAN

Kini saatnya kita selalu melakukan monitoring dan evaluasi sejauh mana dokumen ini diproses oleh petugas perijinan.

Dokumen tersebut biasanya akan diproses sesuai dengan langkah-langkah yang tercantum di lembar perijinan/ di tulis di prosedur tetap di ruangan perijinan. Pastikan kita tahu waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan proses ini.

Biasanya memakan waktu 1 minggu sampai 3 minggu. Sebaiknya kita selalu pro aktif, karena jika perijinan ini jika tidak kita monitor maka kita akan tertunda kegiatan-kegiatan lainnya. Sebaiknya lakukan monitoring di pagi hari sekitar jam 8.00 – 9.00 dengan menelpon petugas atau mendatangi kantor perijinan seminggu sekali dan sebaiknya pada hari Senin dan hari Kamis.

Setalah petugas perijinan memberitahu kepada kita kapan tim akan berkunjung ke lokasi klinik kita, maka kita segera atur jadwal keberangkatan tim tersebut. Tim tersebut terdiri dari petugas perijinan teknis dari Dinas Kesehatan setempat, biasanya petugas bagian YanKes dan dari perwakilan organisasi profesi (masih jarang).

Usahakan mereka menepati jadwal kunjungan ke tempat kita dengan menawarkan mobil atau taksi sebagai alat transportasi mereka mengunjungi tempat kita. Dengan memberikan mobil atau menyediakan transportasi ini kita akan dapat mendekati dan mengetahui kebutuhan mereka atas perijinan ini. Walaupun mereka dari dinas ada mobil transportasi yang mengantarkannya, namun jadwal mobil tersebut selalu

penuh dan padat karena banyak yang menggunakan sedangkan mobil operasional itu terbatas.

Sesampainya mereka di lokasi tempat perijinan ini, usahakan kita telah mempersiapkan / mengondisikan keadaan tempat kita, yang perlu diperhatikan di sini adalah :

- Penampakan dari tempat usaha kita, seperti kebersihan, tempat sampah, keadaan kamar mandi/kecil
- Kelengkapan dari peralatan yang kita sediakan, seperti emergensi set, tabung oksigen, stan infus, alat sterilisator, alat pemusnah /pembuangan benda tajam/jarum.
- Kelengkapan dan kesesuaian dari dokumen diri dan perlengkapan yang telah kita lampirkan dengan keadaan sebenarnya.
- Usahakan dokter penanggung jawab, dan perawat hadir dalam survei lapangan oleh petugas perijinan ini.
- Petugas perijinan juga manusia, mereka juga membutuhkan perhatian, jangan pelit untuk memberikan buah tangan atau jamuan berupa snack atau makan siang.
- Catat apa yang di keluhkan atau disarankan oleh petugas perijinan, dan catatan kekurangan ini dapat kita kita penuhi selanjutnya.

LANGKAH KE 7 MELENGKAPI DOKUMEN / SYARAT YANG KURANG MENURUT TIM PERIJINAN.

Kadang kala walaupun kita sudah mempersiapkan sedemikian rupa akan kelengkapan atas sarana dan prasarana untuk pembukaan klinik ini, namun pasti ada kekurangan dan masukkan dari petugas perijinan tersebut.

Langkah ini Saya sediakan jika dalam syarat untuk ijin operasional klinik ini kurang atau dengan catatan. Saran Saya agar memenuhi saran tersebut, jika tidak memungkinkan karena harus mengubah desain atau membongkar bangunan, maka negosiasikan kepada petugas perijinan bagaimana sebaiknya dan apa syaratnya agar ijin tersebut

keluar tanpa merubah hal yang sudah ada karena memerlukan biaya yang besar.
Karena kita telah memperlakukan petugas tersebut dengan baik sebagai manusia juga, disinilah peranan kita untuk dapat melakukan negosiasi. Jika kita memperlakukan petugas yang berkunjung itu dengan baik maka kemungkinan kita diperlakukan dengan baik, selalu bersikap baik tanpa menggurui, menghakimi bahkan melecehkan profesi mereka adalah hal yang perlu kita lakukan agar proses perijinan ini tidak terkendala. Jangan langsung memberikan uang kepada petugas yang datang, namun bicarakan apa yang dapat kita bantu sehingga mereka dapat membantu kita. Mereka tidak selalu meminta uang, namun mereka dapat kita ajak negosiasi akan kepentingan dan kebutuhan mereka. Sekali lagi jangan menawarkan uang secara langsung kepada mereka, tetapi tawarkan alternatif atau solusi atas permasalahan yang kita hadapi dan jalin kekerabatan dengan mereka, hal tersebut yang terbaik menurut Saya.

Petugas memberikan tenggat waktu maksimal 30 hari biasanya agar kita dapat memenuhi persyaratan yang belum sesuai dengan permintaan petugas.

Setelah kita lengkapi kekurangan atas permintaan petugas yang melakukan survei di lokasi klinik, maka kita menunggu ijin tersebut keluar tanpa ada kegiatan operasional / pelayanan atas klinik tersebut.

Ijin akan diproses setelah semuanya sesuai dengan prosedur tetap dan persyaratan telah dilengkapi dengan baik dan benar. Pemrosesan perijinan ini membutuhkan waktu kira-kira 1 minggu setelah melakukan survei cek lapangan. Jika semua syarat dan ketentuan telah dipenuhi sesuai, sambil menunggu ijin keluar, kita dapat memulai melakukan pelatihan pegawai atau mitra kerja yang ada di klinik dengan mulai menempatkan sesuai tugasnya dengan memulai percobaan dalam membuka / menjalankan operasional klinik.

Dalam pelatihan ini, Saya sarankan untuk memberikan pelayanan kepada orang yang sudah kita kenal sebelumnya dengan memberikan undangan, sehingga kita dapat memberikan layanan sesuai kompetensi dan kewenangannya untuk mengurangi risiko atas tindakan medis yang dilakukan oleh pegawai yang sedang dilatih.

Dalam pelatihan tenaga kerja sambil menunggu ijin keluar, kita perhatikan :

- Ketepatan waktu para pegawai dalam membuka dan menutup gerai sesuai aturan yang diberikan, dalam pengamatan ini kita harapkan mendapatkan informasi dari pegawai yang berangkat / pulang untuk membuka gerai dan menutup gerai, apakah ada gangguan dalam melaksanakan tugas oleh orang yang kurang berkepentingan, seperti preman, tukang parkir, orang yang mabuk atau bahkan orang yang dengan jelas meminta peran dalam keamanannya. Pastikan dalam perjalanan tugas dari para staf, apakah ada kesulitan transportasi, kesulitan dalam perjalanannya karena faktor keamanan / jalan yang dilalui oleh para staf yang tidak aman (banyak perampok, jambret, atau kondisi lainnya)
- Jam kerja mitra praktik seperti dokter, apakah bisa dipenuhi. Dalam pengamatan ini kita mendapatkan informasi apakah dokter/mitra kerja yang kita ajak untuk bekerja sama mempunyai tanggung jawab atas perannya dalam ikut bertugas di klinik yang kita akan buka.
- Peralatan medis dan peralatan pendukung lainnya apakah bekerja sesuai dengan harapan. Kita dapat melakukan pengecekan apakah komputer, AC, lampu, kulkas dan barang elektronik lainnya dapat berfungsi secara optimal sepanjang hari, juga kita memastikan apakah peralatan medis yang kita siapkan dapat dipergunakan secara layak, seperti tensimeter, lampu tindakan dan sebagainya. Dalam hal ini kita perlu memastikan kondisi tegangan listrik di sekitar kita, apakah komputer atau lampu bekerja normal (tidak hidup, mati dan berkelap-kelip), jika ada gangguan tegangan listrik kita segera memberitahukan ke PLN setempat dengan menelepon 123

untuk gangguan ini, seperti pernah kita alami tegangan kita tidak stabil dan akhirnya menimbulkan kebakaran di meteran listrik.

- Kesesuaian deskripsi kerja bagi para pegawai dan mitra kerja yang bertugas. Apakah ada beban yang terlalu berlebihan atau terlalu ringan yang ditugaskan kepada pegawai dan mitra dokter kita, kita akan mendapatkan masukkan dari mereka dan menindaklanjuti untuk mencari solusinya.
- Pencatatan kejadian luar biasa yang terjadi dalam jam operasional klinik. Petugas jaga kita harus melaporkan setiap kejadian yang janggal, seperti adanya pengamen yang datang setiap hari, adanya orang yang pura -pura datang untuk tetapi tidak terjadi apa-apa , adanya penawaran-penawaran yang bersifat mengancam dan sebagainya. Dalam hal ini kita dapat menari solusinya agar setelah melakukan Grand Opening tidak mengalami gangguan yang tidak pokok.

#Tips Mencapai Tujuan Idaman

1. Periksa harapan Anda

Ketika kita mengagumi kesuksesan orang lain, kita cenderung berfokus pada hasil akhir dan mengabaikan waktu dan upaya yang diperlukan untuk sampai kesana. Ini dapat memupuk harapan yang tidak realistis dan mengarah pada gagasan bahwa kesuksesan dalam semalam adalah mungkin.
Tapi masalahnya, kesuksesan dalam semalam adalah mitos. Kesuksesan yang nyata biasanya diikuti dengan serangkaian acara kecil dan pencapaian yang tampaknya dapat berlangsung perlahan lahan dan lama, termasuk sejumlah kekecewaan di sepanjang jalan, dan menantang kita yang berupa: stamina, keberanian, integritas, dan bahkan kesediaan kita untuk terus berjalan walau jalannya tidak sesuai yang diharapkannya. Jadi jika kita merasa sangat tertantang sekarang, jangan khawatir! Itu semua bagian dari proses. Yang penting adalah mempelajari pelajaran yang perlu Anda pelajari dan terus maju.

2. Fokus pada apa yang berhasil - BUKAN pada apa yang tidak berhasil

Ketika frustrasi menghampiri karena kita tidak menuju secepat yang kita harapkan, akan membawa kita mudah untuk fokus pada hal yang negatif daripada yang positif. Kita bahkan dapat menemukan diri kita menghibur diri sendiri seperti *"Saya tidak cukup baik," "Itu tidak akan berhasil,"* atau *"Pasti ada yang salah dengan saya."*

Tetapi salah satu hukum besar di alam semesta adalah, kita akan mendapatkan lebih banyak dari apa yang kita fokuskan. Jadi, jika kita lebih memperhatikan hal-hal yang tidak berfungsi, maka kita akan menemukan lebih banyak pengalaman negatif, orang, dan hasil. Di sisi lain, jika kita fokus pada apa yang bekerja, Anda akan dapat melihat di mana Anda mendapatkan hasil terbaik untuk upaya Anda, dan akan mulai mengidentifikasi cara-cara baru untuk mendapatkan hasil yang lebih baik!

3. Menyimpan catatan kesuksesan tertulis

Manusia memiliki bias negatif yang tertanam. Ini adalah hal yang muncul secara naluriah - itu membantu kita tetap waspada terhadap bahaya di masa prasejarah, ketika semuanya keluar untuk membunuh kita!

Di zaman modern, bias negatif ini menyebabkan kita merasakan dan mengingat hal-hal buruk jauh lebih kuat daripada yang kita rasakan dan ingat hal-hal yang baik. Ini benar-benar membantu, memiliki catatan tertulis tentang apa yang berhasil sehingga Anda dapat melacak pencapaian positif Anda dan mengingatnya di penghujung hari.

Itu sebabnya saya menyarankan Anda menyimpan jurnal sukses harian. Ini adalah cara yang bagus untuk memusatkan perhatian Anda pada hal yang positif dan terus-menerus mengikuti jejak visi Anda untuk kehidupan ideal Anda.

Luangkan beberapa menit setiap pagi untuk menulis daftar apa yang Anda syukuri dalam hidup Anda. Kemudian, pada akhir hari, tulis beberapa catatan tentang apa yang terjadi pada hari itu. Pastikan untuk menuliskan semuanya, tidak peduli sekecil apa pun kelihatannya. Ketika Anda melatih diri untuk mengenali dan mengakui pencapaian Anda sendiri, Anda dijamin untuk menarik lebih banyak lagi kesuksesan dalam hidup Anda.

4. Selalu berolah raga untuk menumbuhkan pola pikir positif

Olah raga dapat menjadi sarana yang kuat untuk membantu Anda menemukan solusi untuk masalah dan mengubah sikap Anda sehingga Anda dapat menarik kesuksesan lebih cepat.

Berolahraga akan memberikan kesempatan tubuh lebih bugar dan cepat meningkatkan metabolisme dan dapat mengistirahatkan otak yang sangat kritis. Anda dapat merasa tubuh bugar sehingga pikiran dapat memasuki kedamaian dan sukacita batin yang lebih dalam dan memasuki tingkat kreativitas yang lebih tinggi yang akan membantu mengantarkan hasil yang Anda inginkan.

5. Ingat aturan lima

Cara favorit saya untuk menyelesaikan lebih banyak hal setiap hari adalah mengikuti Aturan Lima. Begini cara kerjanya: setiap hari, identifikasi 5 hal spesifik yang akan Anda capai untuk lebih dekat dengan tujuan Anda - maka jangan berhenti untuk hari sampai Anda melewati setiap dari daftar Anda.

Ini tidak hanya akan memberi Anda struktur yang sudah terbukti untuk memastikan Anda mencapai lebih banyak hal setiap hari, itu juga akan memberi Anda gambaran yang jelas

tentang apa yang sebenarnya dapat dicapai dalam satu hari - dan Anda dapat mengumpulkan tujuan Anda atau memfokuskan kembali sehingga membantu Anda bergerak maju secara konsisten tanpa menghabiskan waktu dengan bekerja sampai tengah malam setiap malam.

6. Jangan takut untuk keluar dari zona nyaman Anda dan ambil tindakan BESAR

Katakanlah Anda melakukan SEMUA hal ini, tetapi Anda masih belum puas dengan hasil Anda ...

Berikut pertanyaan yang perlu dipertimbangkan: apakah Anda telah melakukan TINDAKAN BESAR untuk membebaskan diri keluar dari situasi saat ini dan lebih dekat dengan kehidupan impian Anda?

Anda mungkin mengambil tindakan - tetapi mungkin tindakan yang sama terus menerus dan selalu lakukan. Jika Anda terus melakukan apa yang selalu Anda lakukan, Anda akan tetap mendapatkan hasil yang sama seperti yang selalu Anda dapatkan.

Jika Anda ingin menciptakan kehidupan baru untuk diri sendiri, Anda harus melakukan dan mempraktekkan beberapa pekerjaan baru**.** Goyangkan sedikit dan lihat apakah Anda dapat mengambil tindakan baru atau memodifikasi pekerjaan yang sudah ada. Dan jangan takut untuk melakukan sesuatu yang BESAR untuk mencapai IMPIAN

BAGIAN 10 GRAND OPENING

Tujuan Umum Grand Opening adalah untuk membuat pelanggan potensial mengetahui telah dibuka usaha klinik kesehatan dan membuat mereka mengubah perilaku dalam berobat atau mencari solusi atas masalah kesehatan mereka dan pada akhirnya menjadikan gerai yang baru dibuka ini sebagai bagian yang tidak terpisahkan dalam penyelesaian atas masalah kesehatan mereka.

Beberapa tujuan khususnya adalah:

1. Membangun "awareness" atau kesadaran akan keberadaan usaha yang baru dibuka.
2. Memotivasi pelanggan/ klien potensial untuk mengunjungi gerai baru dengan menyediakan berbagai alasan yang berarti bagi mereka
3. Mendorong terjadinya transaksi penjualan yang berkelanjutan dengan pemeriksaan rutin bagi masalah kesehatan atau kesadaran akan sehat klien yang terlibat
4. Menjadikan gerai sebagai bagian dari rutinitas pelanggan
5. Menjadikan gerai sebagai bagian dari komunitas masyarakat

YANG HARUS DILAKUKAN SEBELUM GRAND OPENING

Grand Opening merupakan kesempatan untuk memperkenalkan merk dan layanan usaha baru kita kepada komunitas masyarakat sekitar. Pastikan bahwa kunjungan pertama mereka merupakan pengalaman yang menyenangkan. Hal tersebut akan mendorong mereka untuk datang kembali secara rutin dan menambah daftar pelanggan kita.

Memiliki pelanggan yang setia merupakan tulang punggung suksesnya usaha. Perencanaan dan pengorganisasian yang menyeluruh dan berkelanjutan akan menjamin terbentuknya kesan pertama yang sempurna.

GERAI HARUS 100% SIAP.

Gerai harus benar-benar telah siap dioperasikan sebelum merayakan Grand Opening. Sebaiknya sebelum melakukan grand opening persiapkan operasional secara rapi terlebih dahulu melalui pelatihan dan soft opening. Layaknya soft opening di berlakukan setelah ijin keluar selama 2-3 bulan sebelum acara Grand Opening.

Gerai harus dalam kondisi bersih sesuai kriteria yang telah di lakukan oleh tim peninjau perijinan, memiliki stok yang cukup, memiliki komputer dan aplikasi software yang telah berjalan dengan baik dan memperkerjakan pegawai yang kompeten, ramah, dan antusias. Adanya kekurang-siapan dapat menimbulkan kesan yang kurang baik dan membuat mereka enggan untuk datang kembali.

Ingat, bisnis yang berkelanjutan adalah kunci utama sukses tidaknya kita dalam menjalankan usaha ini.

Berikan waktu yang cukup bagi diri kita sendiri dan para pegawai gerai untuk mempersiapkan pelaksanaan Grand Opening – beberapa minggu sampai dua bulan sebelum perayaan Grand Opening itu sendiri. Sehingga gerai benar-benar siap 100%.

Sebarkan Informasi dan Pengumuman seluas-luasnya mengenai Grand Opening. Informasikan dan undang sebagian besar dari kontak bisnis untuk mengambil bagian dalam acara Grand Opening. Pastikan kita telah memberikan tenggang waktu yang cukup bagi rekanan untuk ikut berpartisipasi membantu terbukanya usaha kita.
Libatkan para pemasok, mereka akan senang dapat membantu dan bekerja sama menjalin hubungan yang saling menguntungkan. Mereka menginginkan usaha yang kita buat sukses, yang pada akhirnya membawa kesuksesan bagi mereka juga.

Biasanya para pemasok ini dapat menyediakan berbagai peralatan promosi yang menarik dan menyenangkan untuk diletakkan di dalam dan di luar gerai, termasuk di konter penjualan / etalase depan. Apabila diberitahukan lebih awal, mereka mungkin bisa menjadi sponsor dalam acara Grand Opening.

Agar pencarian sponsor optimal, sebaiknya kita telah menerima kepastian sponsor paling lambat 2 bulan sebelum Grand Opening sehingga semua rencana dapat dilaksanakan. Kenali area perdagangan di sekitar gerai, riset yang dilakukan saat memilih lokasi dapat digunakan untuk membantu membuat keputusan-keputusan mengenai marketing dan merchandising.

Luangkan waktu untuk mengevaluasi informasi tersebut, buatlah keputusan sesuai dengan perilaku target pelanggan utama kita. Lakukan penyesuaian seiring dengan bertambahnya pasien /pembeli yang periksa. Pelanggan ini adalah bisnis kita, jadi selalu perhatikan siapa yang selalu menjadi langganan kita. Berikan pelayanan sesuai keinginan mereka dan mereka pasti akan kembali.

Pelajari persyaratan perijinan untuk pemasangan material promosi seperti spanduk, baliho, neonsign, dan sebagainya sangat penting, pastikan bahwa kita telah mengantongi ijin sebelum memasangnya. Dalam pemasangan material promosi (spanduk, umbul-umbul, banner) di area sekitar, biasanya ada pembatasan-pembatasan.
Banyaknya jumlah yang dapat dipasang sangat tergantung pada kebijakan di area tersebut. Pastikan mendapatkan tempat, jika kita harus berebut dengan pemasang yang lainnya. Persyaratan pemasangan material promosi berbeda-beda, termasuk juga waktu pengurusan dan biayanya, tergantung pada areanya.
Tampilah dengan Meriah Jadikan Grand Opening sebagai Even. Jadikanlah sebagai suatu hal yang menyenangkan, lalu anda akan mendapat perhatian dan partisipasi yang besar dari pembeli.

Jika ijin tidak belum jadi, namun kita memaksakan untuk melakukan Grand Opening karena situasi dan kondisi, maka tetap lakukan pemasangan materi promosi out door lebih hati-hati, pastikan aparat setempat diberitahu, jika harus mengeluarkan uang keamanan siapkan dana untuk menjaga keamanan dari acara Grand Opening tersebut.

Untuk Grand Opening di Klinikita biasanya kami dengan memberikan pengobatan gratis sebanyak 200 orang dan makan gratis sebanyak 300 orang undangan. Penyediaan makanan gratis harus melibatkan pedagang makanan sekitar yang sudah terkenal terlebih dahulu, sehingga mereka dapat sebagai agen promosi untuk menyampaikan informasi layanan yang telah kita upayakan. Jadikan acara itu sebagai bagian dari masyarakat dengan cara mengundang hampir seluruh penduduk sekitar.

Antusiasme kemeriahan acara ini akan segera menular. Pemasok mungkin dapat membuat hadiah-hadiah yang tidak mahal, namun akan dapat menambah kesan yang tak terlupakan. Pikirkanlah ide mengenai tema dan beberapa sentuhan akhir.

Ini adalah Even besar. Usaha-usaha maksimal akan sangat berharga. Susun Rencana Grand Opening Perlu waktu lama untuk membangun “awareness” yang dapat mempengaruhi tingkah laku masyarakat dan merubah rutinitas belanja mereka. Sebagian besar orang cenderung mengikuti rutinitas mereka yang sudah terbentuk dan enggan berubah.

Jadi buatlah mereka mengenal usaha yang kita dirikan dan menjadikan usaha kita sebagai bagian dari rutinitas mereka. Upayakan acara Grand Opening ini juga melakukan penjualan produk dan layanan yang kita promosikan. Koordinasikan acara ini secara detail dengan para pegawai dan mitra kerja Anda, dan berikanlah penghargaan dengan nominal tertentu jika mereka berhasil membuat acara tersebut meriah dengan indikator jumlah tamu undangan yang datang, jumlah uang yang masuk dalam penjualan dalam acara ini.

PRINSIP UNTUK MELAKUKAN GRAND OPENING

adalah prinsip AIDA, yakni ***Attention, Interest, Desire & Action***

Attention = menarik perhatian khalayak umum, masyarakat , orang sekitar untuk melihat, atau berkunjung ke gerai kita. Dalam melakukan hal ini yang paling baik adalah melakukan kegiatan yang sensasional dan lain dari pada yang lain sehingga dapat diliput oleh media.

Gunakan sarana publikasi yang dapat dijadikan berita lokal atau regional seperti pengobatan masal untuk 1000 anak dhuafa, pemeriksaan kesehatan untuk 1000 lansia dan sebagainya. Sesuaikan kegiatan tersebut dengan kondisi sosial, ekonomi, dan budaya masyarakat di wilayah setempat, seperti yang telah kita laksanakan di langkah ke tiga bagian sosekbud masyarakat.

Semakin detail pengamatan kita akan kebutuhan masyarakat setempat dan kita penuhi kebutuhan tersebut, semakin besar untuk menarik perhatian dari masyarakat sekitar. Untuk dapat menarik massa dan melihat gerai kita, kegiatan hal tersebut di atas dapat digabungkan dengan membuat spanduk, umbul-umbul atau balon di sekitar gerai kita.

Interest = Tertarik. Buat masyarakat yang tahu akan kegiatan tersebut di atas untuk ikut bergabung dan mencari tahu ada apa. Beri mereka contoh, demonstrasi secara murah atau gratis, sesuaikan dengan anggaran pemasaran kita. Fokuskan agar para pengunjung yang telah datang mencoba layanan kita dengan harga murah atau gratis. Dan penuhi rasa ingin tahu mereka.

Desire= Minat. Pengunjung yang telah datang, kemudian dibuat untuk mencoba produk layanan kita secara gratis atau murah, kemudian yakinkan kepada mereka bahwa produk/jasa yang kita berikan adalah cocok untuk memenuhi harapan dan impian mereka.

Action = Bertindak. Jadikan pengunjung tersebut untuk mengambil tindakan, seperti melakukan pembelian. Banyak hal yang dapat kita lakukan agar pengunjung tersebut membeli sesuatu di tempat kita, yakni memberikan hadiah terbatas, memberikan diskon terbatas, memberikan paket penjualan yang hanya dijual pada saat itu saja. Yang paling tepat agar pengunjung melakukan penjualan adalah dengan mempermudah transaksi tersebut dan memberikan hadiah/voucer

Yang harus disiapkan dalam pelaksanaan Grand Opening atau memulai membuka usaha secara besar-besaran adalah mempersiapkan diri atas ketidakpastian yang akan terjadi. Kadang kita bisa merencanakan namun kita mendapatkan rencana tersebut tidak dapat berguna sesuai dengan rencana yang ada. Untuk mengurangi dampak kerugian yang besar, maka acara grand opening ini harus di tes dan diukur dalam skala kecil baru kita cebakan dalam skala besar-besaran.

Saran Saya adalah selalu tes dan ukur setiap kegiatan kita, agar kita mengetahui proses /kemajuan kegiatan yang talah dilakukan. Tidak kalah pentingnya adalah kedekatan kita dengan pejabat dan tokoh masyarakat setempat. Dalam acara grand opening ini diharapkan agar pejabat dan tokoh masyarakat dapat menghadiri acara ini untuk dapat memberikan masukan kepada kita dan menggunakan figur atau kepopuleran mereka untuk mendapatkan perhatian lebih bayak lagi dari masyarakat yang kenal/mengetahui mereka.

Buat sedemikian rupa agar para pejabat dan tokoh masyarakat ini memberikan testimoni, kemudian ucapan/tulisan yang didapat, kita gunakan sebagai bahan & materi pemasaran kita kelak.

Silahkan lihat beberapa video acara grand opening klinikita di Youtube

https://youtu.be/uX3-CCI_EXs

Grand Opening Klinikita Kahuripan Sidoarjo

klinik kesehatan klinikita buka cabang ke 6

https://youtu.be/W04w5oZKoIw

Grand Opening Klinikita MAS Semarang

PAPAN VISI UNTUK MENCAPAI SASARAN

Papan visi adalah alat visualisasi yang mengacu pada papan apa pun yang digunakan untuk membangun kolase / susunan yang indah tentang kata-kata dan gambar yang mewakili tujuan dan impian. Dengan menempatkan representasi visual dari tujuan kita di dalam satu ruang/tempat yang mudah dilihat, kita dengan mudah memvisualisasikannya. Mengingat untuk melihatnya setiap hari dan membayangkannya seolah-olah telah menjadi kenyataan, hal itu adalah salah satu cara terbaik untuk mengaktifkan agar semesta mendukung impian kita.

Bagaimana Menggunakan Papan Visi untuk Mempermudah dalam Menentukan Sasaran?

Cara terbaik untuk mencapai tujuan/impian adalah menjaga tujuan tersebut tetap di dalam benak dan kepala kita, jadi kita akan selalu mencari cara untuk mendekatkan diri dengan impian ini - dan papan visi adalah alat yang sempurna untuk membantu untuk melakukannya.

Dengan meletakkan papan visi di tempat yang dapat dilihat setiap hari, akan mendorong diri kita untuk memvisualisasikan kehidupan ideal secara teratur . Dan itu penting karena visualisasi mengaktifkan kekuatan kreatif dari pikiran bawah sadar dan memprogram otak untuk memperhatikan sumber daya yang tersedia yang selalu ada tetapi lolos dari perhatian kita. Melalui Hukum Ketertarikan, doa-doa ,dan kata-kata yang kita pilih untuk menyemangati diri kita, visualisasi juga menarik orang orang di sekitar kita, sumber daya, dan peluang yang sedang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut.

Dengan menambahkan praktik visualisasi ke rutinitas harian, secara alami kita akan lebih termotivasi untuk mencapai tujuan. Kita akan mulai memperhatikan bahwa secara tak terduga melakukan hal-hal yang membuat semakin dekat dengan kehidupan ideal. Tiba-tiba, kita mendapati diri kita secara sukarela mengambil lebih banyak tanggung jawab di tempat kerja, berbicara di rapat, menanyakan lebih langsung apa yang diinginkan, dan mengambil lebih banyak risiko dalam kehidupan pribadi dan profesional kita- dan mengalami hasil yang lebih besar. Sepertinya semua sedang mendukung kita

Cara Membuat Papan Visi yang Menggambarkan Masa Depan yang Ingin dibuat

Temukan gambar yang mewakili atau melambangkan pengalaman, perasaan, dan kekayaan yang kita inginkan, dan letakkan di papan visi tersebut. Bersenang-senang dengan prosesnya!

Gunakan foto, guntingan majalah, gambar dari internet - apa pun yang menginspirasi Anda. Jadilah kreatif. Sertakan tidak hanya gambar, tetapi apa pun yang menarik dan menyenangkan untuk membangkitkan imajinasi kita akan apa yang kita inginkan

Pertimbangkan untuk menyertakan foto diri kita di papan visi tersebut, pilih satu foto yang diambil pada saat bahagia. Jangan lupa untuk menambahkan afirmasi, kata-kata inspirasional, kutipan, dan pemikiran kita atau orang yang kita kagumi di sini. Pilih kata dan gambar yang menginspirasi dan membuat kita merasa lebih baik.

Kita dapat menggunakan papan visi untuk menggambarkan tujuan dan impian di semua bidang kehidupan , atau hanya dalam satu bidang tertentu yang difokuskan. Tetap rapi, dan selektif tentang apa yang kita tempatkan di papan visi. Ini adalah ide yang baik untuk menghindari membuat papan berantakan atau kacau .karena kita tidak ingin menarik kekacauan ke dalam hidup !

Gunakan hanya kata-kata dan gambar yang paling mewakili tujuan, masa depan ideal, dan kata-kata yang menginspirasi emosi positif dalam diri kita. Ada keindahan dalam kesederhanaan dan kejelasan. Terlalu banyak gambar dan terlalu banyak informasi akan mengganggu dan sulit untuk fokus.

Jika berupaya memvisualisasikan dan membuat perubahan di banyak bidang kehidupan, maka dapat menggunakan lebih dari satu papan visi . Satu untuk tujuan pribadi dan yang lain untuk tujuan karir dan keuangan, dan bahkan mungkin kita dapat menyimpan papan visi karier di kantor atau di meja kerja kita sebagai sarana inspirasi dan penegasan. Apa pun yang kita putuskan untuk dilakukan, belajar cara membuat papan visi - dan menggunakannya secara teratur - adalah cara terbaik untuk memvisualisasikan ide dan impian untuk membuahkan hasil.

Proses 6 Langkah Sederhana Saya untuk Membuat Papan Visi

1) Buat daftar tujuan yang ingin di capai untuk tahun depan

Untuk memvisualisasikan tujuan, pertama-tama perlu tahu apa itu tujuan yang akan kita ingin capai. Luangkan waktu untuk menjelaskan dengan tepat seperti apa kehidupan ideal kita dimasa depan, dan apa yang perlu diapai dalam 12 bulan ke depan untuk mendekatkan diri dalam pencapaian kita.

2) Kumpulkan majalah tua dengan gambar-gambar berwarna indah

Jika kita bukan pembaca majalah atau saat ini tidak memiliki majalah di rumah, mintalah teman untuk memberikan apa pun yang tidak mereka inginkan. Kita juga harus berupaya mendapatkan gambar indah tersebut dengan membeli majalah-majalah bekas di toko

majalah bekas atau membeli majalah-majalah baru tentang gaya hidup yang memiliki gambar gambar yang dapat menginspirasi kita. Namun jika hal tersebut sulit dilakukan, kita juga bisa mencetak gambar dari internet dengan mesin cetak berwarna dan kertas halus seperti kertas yang digunakan di dalam majalah.

3) Temukan gambar yang mewakili tujuan dan menginspirasi

Jadwalkan beberapa jam di malam hari atau akhir pekan untuk membaca majalah dan memotong gambar yang mewakili tujuan yang kita inginkan. Buat suasana tersebut menggembirakan, ajak anggota keluarga kita untuk ikut di dalamnya sehingga akan memberikan penekanan yang emosional terhadap diri kita untuk mempunyai semangat dalam mewujudkan impian dalam gambar tersebut. Jika kita tidak memiliki majalah, maka kita cari gambar-gambar dari internet dan pastikan gambar tersebut mempunyai resolusi tinggi agar dapat dicetak dengan baik.

Saat mencari gambar , cari yang langsung membuat diri kita berkata, “Ya! Itulah yang saya inginkan dalam hidup saya! ” Fokus gambar yang memberikan inspirasi dan membuat suasana emosi kita menjadi baik.

Misalnya, jika kita ingin pindah ke rumah dengan properti tepi laut, jangan khawatir jika tidak dapat menemukan gambar "rumah impian" sempurna tersebut. Mungkin gambar matahari terbenam di lautan yang indah akan cukup untuk menginspirasi. Atau jika kita ingin memiliki kendaraan impian maka ambil gambar bagian dari kendaraan tersebut yang dapat menyenangkan emosi kita, seperti gambar interiornya yang nyaman atau tampilan eksterior yang menawan.

4) Buat kolase/ penataan yang baik dari gambar tersebut

Setelah mengumpulkan cukup gambar, saatnya membuat papan visi. Pergi ke toko alat tulis dan beli sepotong besar streoform/ papan gabus atau kertas karton. Kemudian tempel, atau rekatkan gambar ke kertas karton atau papan gabus dalam pengaturan yang secara visual menyenangkan dan tampak enak dilihat. Ingat jangan terlalu penuh dan tampak kacau dalam papan visi tersebut, karena akan membingungkan otak kita untuk melakukan visualisasi.

5) Tambahkan "kata-kata peneguhan", kata motivasi yang mewakili tentang perasaan

Papan visi tentang kehidupan ideal kita seharusnya tidak terfokus pada semua yang kita inginkan sehingga papannya akan tampak penuh. Tambahkan kata-kata ke papan visi yang menggambarkan bagaimana kita ingin merasakan setiap hari - seperti kata : gembira, berlimpah, kuat,sukses, kaya raya, tidak takut,dicintai, harmonis, sehat, mencintai, bebas

secara finansial dan bertaqwa.. ya buat kata-kata juga untuk memperteguh keimanan kita terhadap tuhan yang kita yakini keberlimpahannya.

Luangkan waktu untuk membuat daftar kata-kata yang menggambarkan perasaan. Kita dapat mencari kata-kata ini di majalah, buku biografi orang sukses, di internet atau menulis sendiri. Kemudian tambahkan ke papan visi dengan cara yang menarik secara visual.

6) Luangkan waktu sejenak untuk merenungkan papan visi setiap hari

Untuk mendapatkan manfaat penuh dari papan visi , penting bagi kita untuk menempatkannya di tempat yang dapat dilihat setiap hari. Luangkan waktu beberapa menit untuk memeriksa papan visi, setidaknya sekali atau dua kali sehari.

Saya suka meninjau papan visi saya tepat sebelum saya melakukan visualisasi,. Saya juga suka mengulasnya dan membayangkan setiap malam sebelum tidur, untuk mendorong pikiran bawah sadar saya untuk menghasilkan ide-ide baru dimana sementara saya tidur , maka alam bawah sadar akan mencari cara bagaimana mencapai tujuan yang saya inginkan tersebut. Dengan begitu, saat bangun di pagi hari , akan penuh dengan motivasi untuk berdaya - dan hal ini akan memberikan pikiran untuk selalu mencari dan bertindak tentang peluang yang akan membawa lebih dekat ke tujuan dan impian.

Demikian tulisan tentang Papan visi yang membantu mendekatkan dengan impuan dan cita-cita kita. Salam sukses selalu dan jangan lupa untuk berlatih setiap hari !

PENUTUP

Terima kasih atas waktu Anda sampai di akhir buku ini. Buku ini saya tulis di dalam seri seni #BeraniBisnis untuk bagian pertama yang saya beri judul mendirikan usaha klinik kesehatan di Indonesia. Akan saya sampaikan dalam waktu mendatang bagian ke dua dan ketiga yakni Mengelola operasional usaha klinik kesehatan dan Memahami pemasaran untuk fasilitas layanan kesehatan.

Bagi Anda yang ingin memahami lewat video, saya ada pemaparan dalam bentuk video di Youtube yang merupakan sedikit rangkuman dari buku ini silahkan lihat di https://youtu.be/o3YJTl3jpSQ

Semoga tulisan saya dapat dipahami dengan baik. Jika Anda memerlukan pendampingan secara online dan berkonsultasi dengan saya serta membutuhkan contoh dokumen untuk perijinan klinik seperti:

1. Contoh dokumen SPPL,
2. Contoh Feasibility study Klinik,
3. Contoh SPO (Standar Prosedur Operasional),
4. Contok SK (Surat Keputusan) Klinik,
5. Instrumen akreditasi klinik,

6. Self assesment provider klinik BPJS,
7. Buku Pedoman penyusunan Dokumen Akreditasi,
8. Buku Standar Akreditasi Klinik,
9. Contoh Denah Klinik Utama Rawat Inap & Bersalin dan
10. Contoh Denah Klinik Rawat Jalan.
11. Formulir Wawancara
12. Akad Kerja Dokter
13. Akad Kerja Petugas/pegawai lain

Anda dapat menjadi anggota Mitra Plus dengan Biaya Rp.5.000.000 di https://mitraklinik.com/product/mitraplus/
Gunakan kode diskon : ***bukuplus40%*** untuk mendapatkan potongan 40% untuk layanan ini bagi 200 pembeli pertama yang menggunakan kode diskon ini.

Namun jika Anda Ingin bermitra mendirikan waralaba Klinikita Anda saya ajak mempelajari waralaba Klinik Kesehatan Klinikita di Website kami di www.franchiseklinik.com
Silakan memahami tentang pendirian Klinik Waralaba Klinikita di Indonesia di situs tersebut.

Sekali lagi terima kasih atas ketertarikan Anda untuk membaca buku ini dan saya doakan selalu agar Anda dan Saya dapat bertemu dalam kesempatan yang baik, lebih sehat, lebih sejahtera, lebih harmonis keluarganya dan banyak memberi manfaat kepada banyak orang di dunia ini. Amin…

Oya, jangan lupa untuk bergabung dengan para pengelola dan pengusaha klinik di Indonesia dengan bergabung di Group Telegram di https://t.me/mitraklinik dan ikuti perkembangan informasi terbaru tentang usaha klinik di Indonesia di www.mitraklinik.com

Salam Berbagi Pasar Kesehatan di Indonesia
Maulana Adrian Sukamto

Tentang Penulis

Nama dr. Maulana Adrian Sukamto Lahir di Semarang bulan Maret tahun 1978 ,beragama Islam dengan kebangsaan Indonesia

Sekarang mempunyai kantor di PT DOKTER MOEZ INDONESIA (KLINIKITA INDONESIA) dengan Jabatan : Direktur
Alamat Kantornya di Jl. Abdulrahman Saleh Kav 783 Semarang
No.HP yang dapat diakses 081229213000 dengan email maulana@klinikita.co.id

Riwayat Pendidikan: Lulus SD N Wonodri IV Semarang di tahun 1990 kemudian lanjut lulus di SMP N 3 Semarang tahun 1993 dan lulus pendidikan SMA N 3 Semarang tahun 1996. Lanjut sekolah di Fakultas Kedokteran UNDIP dan mendapat gelar SKed tahun 2000 dan sumpah Dokter setelah lulus FK UNDIP Dokter tahun 2002

Riwayat Pekerjaan : - Tahun 2003 – 2004 Sebagai Dokter PTT, kemudian tahun 2005 – 2007 PNS dokter Puskesmas Pandanaran Semarang . Menjabat Kepala Puskesmas sejak Tahun 2007 – 2008 sebagai Kepala Puskesmas Kagok Semarang - Tahun 2008 – 2009, Kepala Pusksesmas Ngaliyan Semarang dan Tahun 2009 – 2010 Kepala Puskesmas Padangsari Semarang. Tahun 2010 –Sekarang Mengundurkan diri dari Jabatan di PNS dan bekerja mandiri di sektor swasta untuk memberikan kontribusi bagi masyarakat Indonesia

Pencapaian : Sebagai Finalis Wirausaha Muda Mandiri tahun 2012, Penerima STPW yang pertama oleh Departemen Perdagangan RI untuk kategori Klinik umum & Gigi 2014, Penghargaan dari AJII 2014, Penerima PWI 2016, dan Peneriba The Best Starup Franchise 2017. Telah lulus sebagai Coach Bisnis V Coach 2013

Penulis Buku Berani Bisnis & Memiliki Klinik tahun 2011 dan sebagai penulis artikel di Harian Nasional Kompas & penulis Aktif di blog sejak tahun 2010 di www.doktermandiri.com dan www.mitraklinik.com

Sekarang menjadi Pembicara & Konsultan Bisnis di Indonesia sejak tahun 2011 dan sebagai dosen Pengampu praktik kedokteran keluarga Koskap FK Unimus di Klinikita

Organisasi yang diikuti IDI, IIBF, HIPMI, PDUI dan ASKLIN
Halaman Media Sosial yang aktif di Telegram, WhatsApp