

PAPER NAME

**2. Mengelola RS Praktik Terapi Komplemen
enter_compressed.pdf**

AUTHOR

Wahyudi Widada 2

WORD COUNT

16846 Words

CHARACTER COUNT

105438 Characters

PAGE COUNT

47 Pages

FILE SIZE

653.8KB

SUBMISSION DATE

Dec 14, 2023 12:52 PM GMT+7

REPORT DATE

Dec 14, 2023 12:53 PM GMT+7

● 64% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 64% Internet database
- 1% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 2% Submitted Works database

● Excluded from Similarity Report

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)

MENGELOLA RUMAH SEHAT PRAKTIK TERAPI KOMPLEMENTER



**WAHYUDI WIDADA, S.Kp. M.Ked
dr. FITRIANA PUTRIE., Msi
Ns.ZUHROTUL EKA Y.A, S.Kep.,M,Kes**



BUKU AJAR ENTERPRENER

MENGELOLA RUMAH SEHAT

PRAKTIK TERAPI KOMPLEMENTER



WAHYUDI WIDADA, S.Kp, M.Ked

dr. FITRIANA PUTRIE, MSi

Ns. ZUHROTUL EKA YA, S.Kep.,¹²M.Kes

FAKULTAS ILMU KESEHATAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER

2018

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahur Rabbil ‘alamin dengan pertolongan Allah semata akhirnya buku ini bisa dicetak. Sebagaimana peribahasa ¹⁰ gajah mati meninggalkan gading, harimau mati meninggalkan belang. Maka cendekiawan ⁹ mati meninggalkan karya tulis. Semoga ilmu dan manfaat didalam tulisan ini bisa memberikan manfaat dan inspirasi bagi masyarakat terutama terapis dan mahasiswa kesehatan. Terapi bekam merupakan model terapi yang dibanggakan oleh Nabi Muhammad shalallahu alaihi wassalam. Maka mempraktikkan dengan niat meniru perilaku Nabi, hukumnya adalah sunah. Amalan sunah berbuah sehat dan berkah.

Buku ini merupakan luaran (output) dari program Simlitabmas Ristekdikti yaitu Penelitian Disertasi Doktor (PDD) tahun anggaran 2018. ⁹ Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang saya hormati:

1. Kemenristek Dikti yang telah menyalurkan dana penelitian terutama pada program Penelitian Disertasi Doktor (PDD) yang penulis manfaatkan ini.
2. Rektor Universitas Muhammadiyah Jember
3. Dekan Fakultas Ilmu Kesehatan dan rekan-rekan dosen UM Jember.
4. Relawan penelitian yang bersedia berpartisipasi secara aktif dalam pemeriksaan darah.
5. Pihak-pihak yang berjasa dalam penelitian dan penyusunan buku ini yang tidak saya sebut satu persatu.

Semoga semua yang kita lakukan ini bermanfaat bagi orang banyak dan generasi mendatang serta menjadi investasi pahala di akhirat. Amin

Jember, 8 Oktober 2018

Penulis

Wahyudi Widada, SKp., MKed

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin

Buku Ajar ini merupakan hasil luaran dari Program Pengabdian Masyarakat Ristekdikti 2017 yang berjudul Iptek bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Muhammadiyah Jember melalui Klinik Herbal. Semoga buku ini bermanfaat sebagai pedoman dan pemberi semangat dalam menjalankan entrepreneur terutama yang berhubungan dengan klinik komplementer.

Banyak alumni program kesehatan terutama perawat D III dan SI Keperawatan yang mengalami keterkejutan mendapati sulitnya mencari tempat kerja yang diinginkan. Bersaing mendapatkan kesempatan kerja sebagai pegawai negeri amat sangat ketat. Instansi swasta pun tidak kalah sulitnya. Belum lagi persyaratan Uji Kompetensi seringkali menjadi batu sandungan. Ketika mereka ingin berwiraswasta mereka merasa tidak memiliki bekal ilmu dan pengalamana yang cukup. Akhirnya mereka menerima diri sebagai pegawai magang atau sukarelawan. Bahkan pun menjadi tenaga administrasi disebabkan belum juga lulus ujian kompetensi. Inilah fakta di lapangan.

Bagaimana ini bisa terjadi? Barangkali ini disebabkan karena mahasiswa tidak memiliki skenario B atau sekoci penyelamat. Mereka tidak disiapkan untuk berentrepreneur. Sebenarnya alumni-alumni tenaga kesehatan ini memiliki bekal yang berharga yaitu pengetahuan medis tentang kesehatan. Maka prinsipnya adalah mengelola terapi komplementer dengan modal pengetahuan medis tentang penyakit. Ini potensi yang akan kami kembangkan.

Buku ini menjadi buku pedoman yang bermanfaat karena didalamnya berisi pengalaman nyata penulis dalam merintis rumah sehat sebagai enterprenersip.

Penulis

DAFTAR ISI

8 HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
LAMPIRAN.....	
BAB 1 KLINIK HERBAL.....	1
BAB 2 MENGENAL POTENSI DIRI.....	3
BAB 3 MENGAPA SUKA MENJADI PEGAWAI	5
BAB 4 MENYIAPKAN PENDIRIAN KLINIK	7
BAB 5 UBAH MINDSET	7
BAB 6 ACTION	9
BAB 7 BISNIS YANG MENYENANGKAN	13
BAB 8 MENGURUS PENDIRIAN KLINIK	14
BAB 9 MENGELOLA KLINIK	20
BAB 10 MEMANFAATKAN TEHNOLOGI	25
BAB 11 EVALUASI DIRI	26
DAFTAR PUSTAKA	28
LAMPIRAN	29
Lampiran 1: Materi Pelatihan Bisnis Online	i
Lampiran 2: Materi Pelatihan Disgnosis melalui Mata	v
Lampiran 3: Materi Pelatihan Mengelola Klinik Herbal	viii
Lampiran 4: Materi Pelatihan Pencegahan dan Pengendalian Infeksi	xii

BAB 1 KLINIK HERBAL

Istilah Klinik berasal dari nama seorang ahli kesehatan di Yunani tahun 1628 yakni L.Cliniccus, dan berkembang menjadi istilah populer pada akhir-akhir ini. Ada klinik kecantikan, klinik mesin, dan lain-lain. Ada juga yang berpendapat bahwa penggunaan istilah klinik itu mengacu ke aktifitas medis. Apapun penggunaan kata klinik kami kira tidak perlu dirisaukan.

Klinik adalah fasilitas pelayanan kesehatan yang menyelenggarakan pelayanan kesehatan perorangan yang menyediakan pelayanan medis dasar dan/atau spesialisik, diselenggarakan oleh lebih dari satu jenis tenaga kesehatan dan dipimpin oleh seorang tenaga medis yakni dokter umum, spesialis, ataupun dokter gigi umum atau dokter gigi spesialis“

(Pasal 1 Permenkes no 028/2011)

Pada program Iptek bagi Kewirausahaan (IbK) ini sengaja menggunakan istilah Klinik Herbal dengan maksud mendeskripsikan suatu klinik layanan kesehatan tradisional yang dikelola oleh tenaga medis (perawat). Ada banyak peraturan perundangan yang ada di Indonesia mengenai layanan kesehatan. Kalau kita memang ingin terjun dalam bisnis dan ingin memiliki klinik maka harus mempelajari berbagai aturan dan perundangan yang ada di negara ini agar tidak mudah dibingungkan dengan kejadian-kejadian dalam pelaksanaan bisnis ini nantinya.

Berikut produk hukum yang berkenaan dengan klinik kesehatan:

1. Undang-Undang Nomor 29 Tahun 2004 tentang Praktik Kedokteran
2. Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2009 tentang Kesehatan
3. Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 1996 tentang Tenaga Kesehatan
4. Peraturan Pemerintah Nomor 51 Tahun 2009 tentang Pekerjaan Kefarmasian
5. Peraturan Menteri Kesehatan no 028 tahun 2011 tentang Klinik
6. Keputusan Menteri Kesehatan Nomor 364/Menkes/SK/III/2003 tentang Laboratorium Kesehatan;
7. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 512/Menkes/Per/X/2007 Tentang Izin Praktik Dan Pelaksanaan Praktik Kedokteran;
8. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 269/Menkes/Per/III/2008 tentang Rekam Medis;
9. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 290/Menkes/Per/III/2008 tentang Persetujuan Tindakan Kedokteran;
10. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 657/Menkes/Per/VIII/2009 tentang Pengiriman dan Penggunaan Spesimen Klinik, Materi Biologik dan Muatan Informasinya;
11. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor Nomor 411/Menkes/Per/III/2010 tentang Laboratorium Klinik
12. Peraturan Pemerintah Nomor 103/2014 tentang Layanan Kesehatan Tradisional

Dengan mengetahui produk hukum kesehatan ini maka kita dalam menjalankan bisnis ini bisa merencanakan operasional klinik dengan tenang. Tidak perlu di pusingkan dengan aturan-aturan yang belum jelas petunjuk pelaksanaannya. Konsultasikan kepada dinas

kesehatan kota/kabupaten setempat jika terjadi sesuatu yang janggal. Perlu diperhatikan juga bahwa walaupun bisnis ini mempunyai manfaat untuk menolong orang lain, tidak berarti bisnis ini menyepelekan aturan yang ada. Patuhi semua aturan yang ada maka kami yakin usaha ini dapat memberikan manfaat yang berlimpah bagi pemilik dan penggunanya.

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

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

Menurut Peraturan menteri kesehatan, Berdasarkan jenis pelayanannya, klinik dibagi menjadi Klinik Pratama dan Klinik Utama.

1. Klinik Pratama merupakan klinik yang menyelenggarakan pelayanan medik dasar yang dilayani oleh dokter umum dan dipimpin oleh seorang dokter umum. Berdasarkan perijinannya klinik ini dapat dimiliki oleh badan usaha ataupun perorangan
2. Klinik Utama merupakan klinik yang menyelenggarakan pelayanan medik spesialisik atau pelayanan medik dasar dan spesialisik. Spesialistik berarti mengkhususkan pelayanan pada satu bidang tertentu berdasarkan disiplin ilmu, golongan umur, organ atau jenis penyakit tertentu. Klinik ini dipimpin seorang dokter spesialis ataupun dokter gigi spesialis. Berdasarkan perijinannya klinik ini hanya dapat dimiliki oleh badan usaha berupa CV, ataupun PT.

Sesuai dengan perundang-undangan, jika Klinik Pratama menyelenggarakan rawat inap maka peijinan kepemilikan harus menggunakan badan usaha, dan jika klinik tersebut diatas menyelenggarakan pelayanan 24 jam maka, sumber daya medis / dokter harus dipenuhi sesuai jam pelayanan klinik tersebut dibuka.

MENGELOLA KLINIK HERBAL

Bahasan disini difokuskan pada upaya mendirikan dan mengelola klinik. Istilah klinik disini tidak mengacu pada kriteria klinik formal seperti pimpinan harus dokter. Klinik herbal saat ini sedang dirintis untuk berganti nama menjadi Panti Herbal atau rumah sehat.

BAB 2 KENALI DIRIMU

- A. PASSION
- B. CLARITAS/KEJELASAN ARAH HIDUP
- C. KEMAUAN/MOTIVASI

A. Passion.

Ketika kita melakukan suatu aktifitas terasa mudah, ringan dan menyenangkan. Kita bisa berjam-jam bahkan sehari-hari menekuninya. Kita membicarakannya menganalisisnya tanpa rasa bosan. Bahkan ada energi yang sangat besar yang tidak pernah mati untuk melakukan sesuatu itu. Passion beda dengan bakat. Setiap bayi yang dilahirkan membawa bakat bawaan dari Tuhannya. Faktor lingkungan dan pendidikan sangat penting tetapi faktor bakat ini tidak bisa dipikitung kecil. Orang tanpa bakat menyanyi apalagi qiraat (membaca alQuran dengan suara indah) biarpun dilatih olah suara seumur hidupnya tidak bakalan bisa “jadi”. Sedangkan orang berbakat, sangat mudah dibentuk sesuai bawaannya

B. Claritas atau kejelasan arah tujuan hidup.

Kejelasan dalam hidup ini adalah apa yang sangat ingin kita capai. Menurut Brian Tracy, Claritas ini menyumbang 80 % kebahagiaan dan kesuksesan dalam hidup ini. Orang dengan tujuan yang jelas, tujuan yang tertulis, mencapai jauh lebih banyak dalam waktu yang lebih singkat dibandingkan orang tanpa kejelasan tujuan.

C. KEMAUAN/MOTIVASI

Kemauan adalah laksana bahan bakar kendaraan. Maka bagaimana kendaraan bisa berjalan apalagi melaju kencang bila bahan bakarnya naik turun? Apalagi kehabisan bahan bakar. Semboyan yang terkenal Manjadda wajada, barangsiapa bersungguh-sungguh dia akan bertemu.

KASUS:

Pernahkah kita terjebak kemacetan di tengah perjalanan kita pulang kerumah? Namun sebelum sampai rumah, kita di telpon oleh pasangan kita atau orang yang di rumah, memberi kabar bahwa anak kita sedang jatuh dari pohon dan berdarah. Apa yang kita lakukan? Pasti jika kita mendapat kabar seperti itu maka ingin segera sampai rumah dan ingin sekali melihat keadaan anak 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 kejelasan apa yang sedang kita inginkan dalam hidup ini, maka kita akan selalu mencari cara bagaimana meraih apa yang kita inginkan itu terwujud. Passion akan memudahkan mencapai tujuan. Kemauan menjadi faktor kunci keberlangsungan usahanya.

Jadi kata kuncinya, kenali dirimu. Jangan pkitai membuat pembenaran untuk menutupi kekuranganmu.

Kiat mencapai keinginan

1. **Kenali dirimu, identifikasi passion, Clarity dan motivasimu.**
2. **Tulis passion, Claritas dan motivasimu, tempelkan di dinding kamar.**
3. **Jaga fokus melakukan sesuatu harus berhubungan dengan passion, Claritas dan motivasimu**

4. Lakukan sesuatu yang menggerakkan kita menuju pencapaian satu penting, setiap hari.

Berlatih memompa semangat

5 Pertama, membuat daftar 10, 20, 30 tujuan yang ingin kita capai di tahun mendatang. Menuliskannya dalam bentuk sekarang, seolah-olah setahun telah berlalu dan kita sudah mencapainya apa yang kita ingin capai tersebut, misal : saya dengan senang hati dan gembira telah menjadi sarjana keperawatan pada tanggal 1 Januari 2016.

5 Kedua, dari daftar sepuluh tujuan tersebut, tanyakan pada diri sendiri, "Apa satu dari sepuluh tujuan itu, jika saya telah mencapainya, akan memiliki dampak positif terbesar dalam hidup saya?" Apapun tujuan itu, beri tkita lingkaran satu tujuan tersebut diantara sepuluh tujuan dan memindahkannya ke selembar kertas terpisah. Jadikan tujuan ini adalah tujuan utama kita.

Ketiga, berlatih metode empat langkah yang dijelaskan di atas pada tujuan ini. Menetapkan tenggat waktu, membuat rencana, dan memasukkannya ke dalam tindakan dan bekerja di dalamnya setiap hari. Buatlah tujuan ini tujuan utama yang pasti kamu untuk minggu-minggu dan bulan ke depan.

BAB 3 MENGAPA SUKA MENJADI PEGAWAI?

Ada pertanyaan yang sulit dijawab, mengapa orang Indonesia senang menjadi pegawai? Dokter, perawat, bidan apalagi guru, sebagian besar ingin menjadi pegawai, pegawai swasta sekalipun. Mungkin karena praktis dan tidak berisiko. Mungkin biar dapat gaji bulanan. Biar jumlahnya sedikit yang penting bisa dikitalkan tiap awal bulan.

Menurut Kiyozaki, pegawai itu sama seperti pekerja yang lain yang bekerja dalam kekuasaan orang di atasnya. Upah untuk kuli, sama dengan gaji untuk pegawai. Siapa yang bekerja banyak dia dapat banyak dan sebaliknya ketika dia berhenti maka berhenti pula pendapatannya. Dosen, dokter, perawat dan kuli mendapat upah karena bekerja. Kalau mereka berhenti sebulan maka tidak ada pendapatan yang dia dapat di bulan tersebut. Itulah penganut Golongan Otak Kiri. Sebagian besar orang indonesia golongan otak kiri.

3 Benda atau kejadian apapun yang berada disekitar kita saat ini, semua adalah hasil pengolahan atas ide, atau benda disekitar kita tersebut dapat memunculkan suatu bentuk ide, yang kemudian menjadikan kegiatan bisnis manusia.

Dokter menjadikan diagnosis penyakit dan pengobatannya sebagai kegiatan bisnisnya.

Perawat menjadikan pemenuhan kebutuhan dasar pasien sebagai kegiatan bisnisnya. Tukang tambal ban menjadikan penutupan ban bocor sebagai kegiatan bisnisnya. Tukang parkir menjadikan jasa penjagaan kendaraan sebagai kegiatan bisnisnya.

Mari kita lihat rumah sakit. Besar, megah dan indah. Pasien datang silih berganti tanpa diundang. Dokter dan tenaga kesehatan didalamnya dengan sabar memberi layanan kesehatan. Beberapa profesi bekerja bahu membahu dalam kontek penyembuhan pasien. Siapakah yang memiliki ide mendirikan rumah sakit? Dalam lingkup lebih kecil, siapakah yang mempunyai ide mendirikan klinik kesehatan?

3 Mereka bisa mewujudkan ide besar mereka, tak lain hanya mereka berani bermimpi besar. Dan tentunya mereka berani mengambil risiko dan tanggung jawab untuk melakukan bisnis, 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 jiwa pebisnis dan mempunyai jiwa kewirausahaan / jiwa bisnis dalam pikiran dan tindakan mereka.

3 Bisnis 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 bisnis adalah dari otak, dan jelas tidak untuk memikir di otak bahwa kita tidak membutuhkan sumber dana/ biaya serupiahpun untuk berpikir dan menemukan ide dalam berbisnis. Jadi berpikir dan mencari ide bisnis itu gratis dan tidak membutuhkan modal uang

Menurut hadist Nabi Muhammad SAW , pintu rejeki Allah ada 20, yang 18 adalah pintu perniagaan (bisnis). Hadist ini memberikan petunjuk bahwa untuk memperoleh uang dengan lebih mudah dan cepat melauli perdagangan atau bisnis. 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?.

RUMUS MENGHITUNG PENDAPATAN

Cara menghitung pendapatan menurut Rumus dari Adam Khoo:

$$\text{Pendapatan} = \text{nilai tambah} \times \text{waktu} \times \text{faktor kali}$$

Dari rumus tersebut diatas yang mempunyai peranan untuk menaikkan pendapatan adalah ;

1. Nilai tambah, yaitu sesuatu hal/ kegiatan yang kita tambahkan 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 kepkitaiannya, 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 atau apartemen?

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)

Perawat ³ yang mempunyai klinik tersebut mempunyai faktor lain untuk menaikkan pendapatannya yakni adalah faktor kali / daya ungkit. perawat yang mempunyai klinik ini dapat memperbanyak kliniknya, membuka kliniknya ditempat lain sehingga dia dapat memperoleh faktor kali dengan menggunakan tenaga dan kepitaian orang lain, yakni tenaga dan kepitaian dokter, perawat dan tenaga kesehatan lainnya.

Apapun pemikiran kita saat ini, menurut rumus tersebut diatas secara logika pendapatan dari menjadi pegawai atau profesioanal (bekerja sendiri) akan cukup untuk menghidupi diri kita dan keluarga saat ini, itu terjadi jika kita bekerja/terlibat didalamnya secara aktif dan profesional sehingga banyak orang laian yang menggunakan jasa kita, namun jika kita sudah tidak dapat bekerja/terlibat didalamnya maka kita tidak mendapatkan uang yang kita butuhkan.

Marilah kita renungkan bersama, bahwa bisnis memang salah satu cara jika dikelola dengan baik dan benar, maka hasilnya akan mendekati atau bahkan melebihi dari pengeluaran kita. ¹ Berbisnis untuk memiliki klinik tidaklah susah jika kita dapat menemukan motivasi kuat mengapa harus berbisnis. ¹ Tekad yang kuat dan pemahaman yang benar agar bisnis yang kita jalankan bermanfaat bagi kita dan banyak orang, tidak malah menyusahakan dan tidak bisa membuat kita bahagia.

BAB 4 BIKIN KLINIK

Mendirikan klinik ¹ sebagai bisnis sebaiknya diawali dengan niat ibadah dan menolong sesama. Karena ¹ melakukan usaha klinik ini akan memberikan manfaat kepada banyak umat yang membutuhkan untuk sehat, dan ¹ manfaat ini akan sangat berarti bagi banyak manusia jika layanan kesehatan yang kita hadirkan dalam usaha klinik adalah yang terbaik, terjangkau

dan berkah. Inilah semangat : ¹¹Sebaik-baik manusia adalah manusia yang paling banyak memberikan manfaat bagi orang lain (Hadist).

Peluang bisnis klinik masih terbuka lebar karena

1. Penyakit infeksi dan penyakit gaya hidup (life style disease) masih tinggi
2. Melimpahnya jumlah perawat dan bidan
3. Meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya layanan kesehatan preventif
4. Meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan kesehatan non rumah sakit.
5. Beberapa komunitas di masyarakat lebih menyukai pengobatan komplementer, herbal dan natural.

BAB 5 UBAH MINDSET

¹Kami juga tidak heran kenapa di Indonesia masih banyak yang takut akan menjalankan bisnis, ¹karena sebagian besar penduduk ini adalah hasil pemrograman dari penjajah yang menurun ke orang tua dan orang terdekat kita pada waktu kecil, ¹sehingga tidak heran jika jumlah pengusaha di Indonesia tahun 2008 hanya 0,18 % dari jumlah penduduk Indonesia. ¹Kenapa kita harus mempercayai mindset yang salah terhadap bisnis jikalau memang benar bisnis itu akan membuat kita sejahtera dan dapat membantu menolong sesama.

¹Mindset bisnis kita juga dapat dipengaruhi oleh keteladanan dari orang terdekat kita. ¹Coba perhatikan pada saat kita kecil tumbuh dengan siapa? Jika lingkungan sekitar kita adalah seorang pegawai maka kita akan melihat keteladanan dari seorang pegawai, ¹jika lingkungan sekitar kita seorang professional seperti dokter insinyur atau pengacara maka kita akan dapat keteladanan dari mereka, dan ¹jika dalam lingkungan sekitar kita seorang pengusaha maka kita akan mendapatkan keteladanan dari pengusaha.

¹Seperi dalam keluarga kami, dalam keluarga seorang pegawai, seorang birokrat, dimana ada kata-kata dan keteladanan dari orang tua kami yang menghambat kami untuk jadi seorang pengusaha, karena memang kedua orang tua kami sukses dibidang yang mereka kerjakan. Sehingga keteladanan yang mereka sampaikan kekami 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.

¹Perlu di ingat wahai sahabat, didalam bisnis/usaha restu dari orang tua khususnya restu ibu akan membawa kemana bisnis 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 bisnis. Kini saatnya ambil tanggung jawab menjadi apa kita kelak dan ambil tanggungjawab bahwa ini adalah hidup yang kita desain bukan orang lain desain untuk kita.

Berikutnya hal yang dapat menghambat dalam berbisnis dan mempengaruhi mindset kita adalah sebelum diangkat menjadi pegawai tetap namanya belum jadi orang

Hati-hati memilih teman bisnis

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. Jika memang kita merupakan pasangan yang cocok dan memang mengutamakan keutuhan rumah tangga maka bijaksalah dalam mengkomunikasikan kepada pasangan tentang apa yang sedang kita kerjakan. Sudah kita pahami didepan dalam menjalankan bisnis 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 pebisnis lain didalam forum / pertemuan-pertemuan bisnis yang diadakan oleh asosiasi pengusaha, asosiasi bisnis atau mengikuti seminar mengenai bisnis, atau sering menghadiri pameran-pameran bisnis, yang sangat penting adalah mengkondisikan pola pikir berdua untuk saling memahami tindakan bisnis dan menanamkannya dalam benak keduanya.

Jadi jangan takut kalau memang kondisi mindset kita atau diri kita bersama pasangan itu berbeda, ada cara untuk merubah program-program salah mengenai bisnis didalam mindset kita dan istri.

Ada 4 langkah dalam merubah program-program yang telah ditanamkan ke dalam mindset bisnis kita yakni:

1. Kesadaran. Kita tidak akan dapat merubah sesuatu jika kita tanpa mengetahui sesuatu itu ada. Sadar bahwa mindset bisnis kita salah, sadar bahwa pemrograman yang telah ada di benak kita tidak benar. Setelah sadar, maka tulislah semua pernyataan yang kita dengar, lihat dan rasakan tentang bisnis, uang, kekayaan, dan orang-orang kaya ketika saat kita kecil
2. Pemahaman. Setelah kita sadar bahwa selama ini pemikiran-pemikiran mengenai mindset bisnis kita salah maka kini saatnya kita memahami darimana asal pemahaman yang salah tersebut, dan sadari bahwa pemahaman metode berpikir yang salah tersebut datangnya dari luar diri kita.
3. Disosiasi atau pemisahan. Setelah mengetahui kesalahan dari metode pikir kita yang bukan berasal dari dalam diri kita maka sudah saatnya kita untuk memisahkan diri tentang mindset bisnis kita saat ini dengan metode pikir yang salah, biarkan metode pikir yang salah tersebut berlalu dan biarlah kita dapat pemahaman yang benar dan kita dapat memilih dimana kita akan berada esok.
4. Pengkondisian kembali. Setelah 3 langkah tersebut diatas dilalui maka sudah saatnya kita dapat mencari dan memahami akan informasi yang benar tentang mindset bisnis kita..

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

BAB 6 ACTION

YA AYYUHAL MUDDASSIR
QUM FAANDZIR,
WAHAI ORANG YANG BERSELIMUT
BANGUN DAN **BERTINDAKLAH**

Setelah memahami mindset kita dalam berbisnis, maka kita harus mengetahui bagaimana bisnis itu dimulai. Banyak pebisnis pemula menggunakan uangnya secara berlebihan untuk memulai bisnis, dan tidak menggunakan uang secara bijaksana. Bahkan banyak pengusaha pemula berani berhutang dengan bank atau bahkan renternir untuk membuat bisnisnya tampak sukses.

Ada pepatah menyatakan dalam berbisnis sebaiknya *Think Big, Start Small, Growth fast*. Jika kita ingin mendapatkan kesempatan atau uang besar maka berpikirlah besar, namun jika kita menginginkan uang recehan maka berpikirlah kecil.

Begitupula dalam berbisnis, menurut buku *the Secret* karangan Rhonda Byrne alam akan merespon apa yang kita sering pikirkan. Dan alam akan menyediakan sumber dayanya untuk membuat pikiran tersebut menjadi kenyataan. Maka jangan takut untuk berpikir besar dan buat pikiran kita terus memikirkannya caranya. Pikiran kita ini akan menarik semua yang akan kita butuhkan, entah bagaimana caranya.

Sebelum memulai bisnis sebaiknya kita mengetahui 6 Kesalahan para pebisnis menurut pak Hepy Trenggono. Dengan mengetahui kesalahan ini, maka sebaiknya kita menghindari kesalahan ini agar kita dalam berbisnis lebih sukses dan barokah.

1. Kesalahan Pertama yang sering pebisnis lakukan adalah terobsesi kepada produk dan idenya. Seorang pebisnis pemula setelah merenung, dan mengamati bisnis model disana sini akhirnya mendapatkan ide bagus untuk bisnis, dia terobsesi akan ide bagus dan akan mengaplikasikan dalam bisnisnya. Seperti seorang ibu yang mencintai anaknya, seorang ibu akan tidak rasional kepada anaknya, karena dia mencintainya, dia melahirkan dan membesarkannya. Sebelum pebisnis ini sangat mencintai idea atau produknya maka setiap pebisnis harus paham, bahwa ide itu bagus jika ide itu dapat menghasilkan uang dan berkelanjutan. Bisnis bukan pada idenya tetapi bisnis adalah berhubungan dengan kompetensi yang menjalankannya, bukan apa yang dilakukan dalam berbisnis tetapi bagaimana cara melakukannya untuk membuat bisnis itu berjalan dan berkembang. Ide bagus adalah ide yang menghasilkan layanan atau produk yang disukai atau di beli oleh konsumen. Bagaimana membuat ide atau produk/jasa itu berhasil ? yakni dengan cara **mencari tahu apa yang orang lain butuhkan dan inginkan sehingga mereka mau membeli secara berkelanjutan**, buat ide bisnis lebih membumi dengan cara ATM, amati tiru modifikasi atau bahkan dengan ATP, amati tiru persis, bisnis-bisnis yang sudah

sukses dan berhasil lebih dari 10 tahun berjalan. Buat bisnis tersebut dan berikan kepada prospek pelanggan yang akan kita sasar. Untuk menjadi besar maka kuasai ilmunya, jangan kuasai idenya. Pebisnis baik akan selalu mengevaluasi apakah bisnis ini akan dilanjutkan, atau diganti cara atau dijual atau ditutup.

2. Kesalahan Kedua yang pebisnis juga sering lakukan, adalah Kecepatan. Kecepatan adalah hal yang mematikan 96% dalam berbisnis. Kecepatan adalah bagaimana pebisnis melakukan duplikasi dari bisnis mereka. Mereka membuka cabang dimana-mana, baik menggunakan investor atau menggunakan uang pinjaman dari hutang. Pebisnis ingin diakui dengan membuka lebih banyak cabang padahal secara kompetensi dia belum siap. Seperti halnya seorang yang dapatnya mengendarai sepeda motor dan mempunyai sim C yang kemudian langsung mengendarai mobil balap tanpa mempunyai sim pembalap. Dalam perjalanannya mengendarai mobil balap tersebut akan mengakibatkan dirinya terancam nyawanya. Dia akan dengan mudah mengalami kecelakaan.

Sepertihalnya dalam berbisnis, bisnis bukan sekadar mencari percepatannya, tetapi bisnis yang baik mencari kompetensinya terlebih dahulu. Pebisnis harus dapat membedakan antara besar dan kuat. Kalau bisnis sudah kuat suatu saat bisnis akan besar. Perkuat pondasinya terlebih dahulu, siapkan system dan kompetensi dalam berbisnis. Bisnis harus sabar, ikhtiar dan tahan nafsu untuk menaikkan kecepatan karena ingin besar. Kuat lebih penting daripada besar, siapkan pondasinya, bangunannya, kompetensinya, dan tangani dengan yang berbeda, dulu awal bisnis dan bisnis sekarang yang sudah berkembang. Kecepatan bukan teman bagi pebisnis pemula.

3. Kesalahan ketiga adalah teknikal sukses. Pebisnis ada yang lahir dari ketidaksengajaan, yang berawal dari kesenangan, hobi, namun berkembang menjadi sebuah bisnis. Seperti halnya seorang dokter, setelah lulus praktik mandiri di rumahnya, sesuai berjalannya waktu maka praktiknya menjadi ramai, kemudian dokter itu menjadikannya klinik, dokter mulai mempekerjakan perawat/ petugas administasi. Pasien bertambah, namun dokter masih juga tetap praktik, akhirnya dokter tersebut menemui kesulitan dalam mengelola karyawannya, kesulitan dalam membayar tagihan obatnya dan kesulitan menghadapi pemerintah yang dalam hal ini dinas kesehatan yang meminta data-data kesehatan mengenai kliniknya tersebut. Jika pebisnis masih memfokuskan sebagian besar waktunya untuk menjadi pekerja profesional di dalam bisnisnya maka pebisnis itu akan kehilangan waktu untuk mengetahui perkembangan bisnis yang dilakukannya. Sebaiknya setelah bisnis mulai bisa mengurus diri sendiri maka pebisnis harus memulai untuk mencari orang-orang yang berbakat, pintar dalam mengelola pasien, pintar dalam mengelola keuangan, pintar dalam memasarkan, dan pintar dalam mengelola sdm. Kumpulkan mereka, kelola mereka dan jadikan menjadi satu tim dalam mendukung bisnis.
4. Kesalahan ke empat adalah kehilangan ide bisnis selanjutnya. Pebisnis yang mempunyai ide-ide sukses dan berhasil dalam bisnisnya pada awal karirnya sebagai pebisnis harus selalu melihat kondisi. Ada 5 faktor yang selalu mengintai bisnis, yakni kompetisi bisnis, pesaing bisnis/kompetitor, keberadaan pelanggan, perubahan lingkungan bisnis, dan kejadian dalam perusahaan itu sendiri. Pebisnis akan mengalami kehancuran / masalah jika tidak mengikuti perubahan. Maka sebaiknya

setiap pebisnis itu selalu mencari peluang yang akan menjadi bisnis kedepan, dan selalu menggali ide-ide segar untuk berkompetisi dimasa yang akan datang. Dalam penggalan ide tersebut lebih baik dari hasil perenungan, luangkan waktu setiap harinya untuk merenung. Sebaiknya kita menggunakan 1 jam setiap hari untuk melakukan penggalan ide bisnis kita, caranya: shalat dhuha.

4. ¹ Kesalahan ke Lima yang pebisnis sering lakukan adalah membuat keputusan bisnis yang Irrasional. Pebisnis sering menggunakan nalurinya dalam berbisnis. Kami tidak 100 persen menyalahkan kegiatan tersebut, namun menurut para ahli bahwa naluri adalah alam bawah sadar kita yang kita recall/panggil ulang secara tidak sadar. Naluri itu didapatkan dari pengalaman dan pembelajaran yang telah kita lakukan sebelumnya. Namun jika kita tidak pernah belajar dan tidak mempunyai pengalaman, maka naluri tersebut akan meleset dari apa yang kita harapkan. Memutuskan suatu keputusan bisnis dengan tampak luarnya tanpa dipikir secara rasional akan membahayakan kita, namun yang terpenting jika keputusan itu telah diambil, apakah keputusan itu dapat kita jalankan menjadi suatu kenyataan yang menuju kearah perbaikan? Bisnis adalah intelegent support. Bukan intuisi semata
6. ¹ Kesalahan Kenam yang sering terjadi kepada para pebisnis adalah kehabisan uang Cash. Dalam Bisnis Cash is a Queen, Profit is a King. Dimana Raja pasti butuh ratu dalam memimpin, namun Ratu tdak pasti membutuhkan raja dalam memimpin. Dalam Bisnis uang Cash adalah segalanya, Karena kita tidak dapat membeli barang atau menggaji karyawan kita dengan suatu hal yang namanya profit. Jika ingin mengelola cashflow dengan baik, maka luangkan waktu untuk mempelajari ilmu keuangan.

Demikian 6 kesalahan pebisnis yang sering lakukan, jika kita ingin memulai bisnis, maka segera mulailah, namun perlu diingat 6 kesalahan tersebut diatas. Kenapa pengusaha/ pebisnis pemula selalu gagal? Karena 70% dari mereka tidak mempunyai kompetensi dalam menjalankan bisnis. Jika belajar bisnis kita mulai berkembang, sediakan waktu untuk berinvestasi seperti mengikuti banyak seminar, mengikuti organisasi pengusaha dan kita belajar untuk meningkatkan kompetensi kita agar sesuai dengan perkembangan bisnis kita.

Seperti halnya bisnis lainnya, bisnis memiliki klinik mempunyai karakter yang berbeda dengan bisnis pada umumnya. Didalam bisnis memiliki klinik ini kita tidak dapat dituntut dalam menghasilkan uang / materi saja, namun kita juga dituntut untuk membantu pemerintah dalam menjalankan kebijaksanaan kesehatan yang diambil untuk kepentingan masyarakat secara total. Dan dalam bisnis memiliki klinik ini sangat penuh dengan tatacara dan etik yang harus diketahui dan dipatuhi, maka tidak ada salahnya untuk mencari tahu kode etik profesi didalam bisnis memiliki klinik ini, seperti kode etik profesi dokter, kode etik profesi apoteker, dan kode etik profesi perawat. Sebagai orang yang beragama maka kita tidak boleh melupakan sedekah. Perbanyak sedekah lakukan dengan ikhlas, insya Allah pertolongan Allah akan segera datang.

Filosofi semut. Dalam berbisnis 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 didepannya, namun jika jalur semut itu kita halangi maka semut yang kita halangi tersebut akan mencari jalan sekuat tenaga agar kembali ke jalur semut didepannya. Pernahkan kita

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. Pernahkan 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 dimusim 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. Dimusim panas semut akan dengan mudah mencari makanan mereka, namun dimusim 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 bisnis, kita harus menggunakan filosofi ini, dalam bisnis akan selalu ada rintangan, baik dari dalam ataupun dari luar. Semut tidak akan berhenti untuk mencari cara melewati rintangan, mereka punya tekad. Rintangan dalam bisnis 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 pebisnis lain jika kita menemukan rintangan, maka jangan pernah lelah untuk mencari nasehat bisnis dari tokoh bisnis yang telah melewati masa sulit tersebut, seperti dengan membaca buku mereka, ikut seminar mereka bahkan mengikuti program pelatihan mereka.

Kata orang bijak: Guru akan datang jika muridnya telah siap. Begitupun juga dengan mencari cara menghadapi rintangan yang ada, kita akan dapat menemukan caranya dari sumber manapun jika kita mencarinya. Jangan Lelah untuk mencari dan yakinlah pasti ada jawabannya.

Semut selalu mengumpulkan makanan mereka sebanyak-banyaknya dimusim panas, mereka berpikir musim dingin disaat musim panas dan berpikir musim panas disaat musim dingin. Begitu dengan bisnis yang kita jalani, bisnis tidak akan selalu menemui setiap hari burung berkicau riang gembira, kadang bisnis juga menemukan kondisi yang tidak baik. Selama bisnis itu menghasilkan dan menemukan cara untuk mendapatkan penghasilan maka ambil cara bagaimana mengupulkan penghasilan tersebut sebanyak-banyaknya. Setelah terkumpul penghasilan tersebut dicadangkan untuk operasional disaat musim sepi/tidak ada penjualan didalam bisnis kita , sehingga kita akan selalu dapat beroperasi walau penjualannya sepi.

C. BISNIS SUKSES YANG KEMUNGKINAN BERHASIL 98%

Menjalankan bisnis seperti halnya menjadi seorang dokter dalam mengobati pasien dimana membutuhkan seni untuk membuat orang yang diobati itu sembuh, menjalankan bisnis adalah seni dan membutuhkan banyak talenta dan kreativitas agar berhasil. Menurut data statistik di Amerika, bisnis yang dibangun sendiri akan 80% mati sebelum bisnis 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. Bisnis dikatakan telah melewati masa sulit setelah bertahan di usia ke 5, dan bisnis dikatakan berhasil jika telah melewati usia

1 yang ke 10. Bagaimana membangun bisnis dengan kemungkinan berhasil lebih dari 98%,
1 adalah dengan cara mencari mitra bisnis yang terbaik yang sudah terbukti berhasil di
1 bidangnya. Ada statistik mengatakan bahwa bisnis yang bekerjasama dengan pemodal kuat
1 yang sama-sama tidak mempunyai pengalaman kemungkinan berhasilnya hanya 4%,
1 kemudian bisnis yang bekerjasama dengan ahli dibidangnya plus modal yang kuat akan
1 menghasilkan bisnis yang kemungkinan berhasil 60- 70 %. Untuk menjadi bisnis yang
1 kemungkina berhasil 95-98% adalah dengan cara mencari mitra yang ahli dibidangnya dan
1 bekerjasama yang terbaik didunia.

1 Bagaimana orang yang terbaik tersebut mau bekerjasama dengan kita? Dalam berbisnis
1 kekuatan modal dan relasi adalah hal yang utama. Maka dari itu bagaimana menemukan
1 bisnis model ataupun mentor terbaik yang pernah menjalankan bisnis & memiliki klinik ini,
1 jika di sekitar kita ada pebisnis yang telah bertahan minimal 5 tahun dan ahli dibidangnya
1 maka dekati mereka dan belajar kepada mereka kalau perlu diajak kerjasama dengan mereka.
1 Bagaimana mereka mau bekerjasama dengan kita adalah bagaimana kita dapat membantu
1 kebutuhan dan kepentingan mereka seperti contoh dengan membeli system bisnisnya,
1 dengan mempromosikan bisnisnya, dengan membantu menjadi referral sistem dalam
1 bisnisnya atau bahkan kita menjadi pegawai mereka dan bekerja untuk mencari ilmunya lebih
1 detail.

1 BAB 6 MENGURUS PENDIRIAN KLINIK

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

2 Selain dari peraturan yang selalu berubah, adanya petugas pegawai negeri yang masih
1 mempunyai jiwa dilayani tidak melayani. Sehingga kita harus proaktif melayani tugas dari
1 pegawai tersebut agar lebih mudah dan selesai dalam pengurusannya. Jangan salah sangka,
1 bahwa setiap penundaan yang dilakukan petugas tersebut adalah kejadian yang wajar?,
1 Kejadian yang di sengaja? Atau kejadian karena kompetensinya kurang? Namun jika kita
1 proaktif mencari tahu kenapa dan bagaimana penundaan itu timbul dikarenakan system juga,
1 dimana terlalu banyak kegiatan yang kami rasa tidak perlu dilakukan tetapi dilakukan. Jadi
1 kami kira karena kita yang membutuhkan ijin tersebut, ya kita yang proaktif dalam
1 memperolehnya, bantu kepentingan mereka dalam menjalankan tugasnya dan beri mereka
1 perhatian agar mereka juga memperhatikan kepentingan kita. Akan selalu ada harganya
1 dalam mengurus perijinan ini, dan akan mudah jika harga tersebut tepat.

Sebelum melangkah mengurus perijinan, kita sebaiknya cek dokumen yang sudah kita
punyai terlebih dahulu, mari kita cek dokumen tersebut :

No	DOKUMEN
A	Pribadi

1	KTP Pemohon
2	Akte Pendirian Badan Usaha
3	Pas photo 4 x 6, 2 Lembar warna
4	FC. Ijasah terakhir
5	FC. STR – Surat Tanda Registrasi
6	FC. SIP – Surat Ijin Praktik
7	Rekomendasi PBI Jember (Perkumpulan Bekam Indonesia)
	Rekomendasi Pengadilan Tinggi
	Rekomendasi puskesmas setempat
	Surat Kerjasama pengelolaan Limbah Medis
	Surat Keterangan IPAL
	Surat Tunduk Aturan yang berlaku
	Surat lainnya sesuai ketentuan setempat

2 Dokumen-dokumen tersebut jika memang tidak ada dan mahal untuk memperolehnya sebaiknya kita lanjut mencari lokasi yang mudah perijinannya, karena suatu usaha klinik/ layanan kesehatan yang tidak berijin akan mendapatkan sanksi dan terancam denda sampai 300 juta rupiah sesuai dengan UU Praktek Kedokteran no 29 tahun 2004, maka sebelum melangkah mengeluarkan banyak biaya sebaiknya kita memulai dari mengecek dokumen yang telah ada di kita.

10 Langkah dalam memperoleh ijin operasi klinik :

1. Pilih Lokasi dan Keadaan Bangunan
2. Periksa Dokumen tanah & bangunan
3. Lakukan Survei & Analisa Pasar; atas faktor pendukung & penghambat
4. Penuhi syarat ijin mutlak usaha
5. Penuhi syarat dokumen diri dan dokumen pendukung usaha
6. Renovasi tempat dan memenuhi fasilitas usaha sesuai ketentuan
7. Pengajuan dokumen ijin usaha/operasional klinik
8. Pemantauan dokumen dan pendampingan tim survei lapangan
9. Melengkapi dokumen / syarat yang kurang menurut tim perijinan
10. Menunggu ijin keluar dan mempersiapkan pembukaan perdana (Grand Launching)

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

Langkah 1. Pilih Lokasi dan Keadaan Bangunan

Tindakan yang harus dilakukan pertama kali adalah memilih lokasi untuk membuka bisnis & memiliki klinik dan melihat keadaan bangunan yang berdiri di atasnya. Dengan melakukan langkah pertama secara jeli dan teliti hampir 50% biaya yang keluar dalam pembuatan klinik ini dapat dihemat. Karena salah dalam memilih lokasi akan menimbulkan biaya yang besar dalam mengurus perijinannya, dan jika salah lokasi property dimana klinik yang akan kita

bangun akan mempengaruhi seberapa keras usaha dan biaya dari marketing yang akan kita lakukan.

Ada beberapa yang perlu diketahui dalam menentukan lokasi ini, yakni mengetahui :

- 1) Penetapan area peruntukan lokasi dari klinik yang akan kita dirikan, karena di beberapa daerah tidak mungkin untuk dijadikan usaha, silahkan 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 maka peruntukan lokasi ini dapat dibaca. Peruntukan lokasi yang dapat dijadikan bisnis & memiliki klinik yaitu peruntukan Perdagangan dan Jasa, Perindustrian, dan Pemukiman. Sedangkan peruntukan Penghijauan, konservasi alam, daerah cagar budaya/alam, DAS/Daerah Aliran

Sungai tidak akan diberikan ijin untuk mendirikan suatu usaha. Di beberapa daerah dapat dinegosiasikan dengan pemerintah 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.

- 2) Kondisi bangunan, silahkan 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 disini adalah syarat mutlak dalam memperoleh ijin Gangguan / H.O. Jika lokasi memang bagus dan peruntukannya lokasi diperbolehkan, lebih baik mengurus pemutihan IMB dan membayar dari IMB tersebut, dan membuat IMB ini akan membutuhkan biaya birokrasi karena untuk meminta tkitatangan di kelurahan dan kecamatan akan mengeluarkan ongkos dari 500.000 – 2 juta, tergantung lokasinya, belum membuat gambar bangunan sesuai persyaratan yang ditentukan yakni mengeluarkan biaya Rp. 15.000 sd 25.000 permeter desain denah yang kita ajukan. Itu biaya diluar membayar dari IMB yang resmi.

- 3) Status Bangunan dan sertifikat hak bangunan tersebut jika itu milik sendiri tidak akan bermasalah, namun jika bangunan itu kita kontrak atau didaerah 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, pemanfaat 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 pembuatan surat keterangan status tanah.

- 4) 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-pembangunan daerah perkotaan, pembangunan jalan bebas hambatan atau pembangunan jalan fly over dan sebagainya, maka pastikan kita cek KRK di Dinas Tata Kota setempat. Jangan sampai kita mendirikan usaha klinik yang nanti posisinya di jalan dibawah jalan fly over, 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 bisnis & memiliki klinik tersebut tidak menguntungkan.

Langkah 2, Periksa Dokumen tanah & bangunan.

Langkah ini sama seperti halnya langkah pertama, yakni 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 Investment) bisnis memiliki klinik ini. Jika yang kita gunakan adalah tanah dan bangunan milik sendiri maka kita akan memasukkan pengurusan dokumen ini kedalam nilai dari modal atas investasi tanah, sehingga dokumen yang kita butuhkan 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 diatas 10 % pertahun maka pengurusan dokumen ini layak kita lakukan. Namun lebih baik jika dokumen yang kita perlukan lengkap; seperti yang kita cek dibagian dari checklist dokumen diatas.

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.

Namun jika kita mendapatkan tanah & bangunan lama dan skema beli atau sewa kita adalah skema sewa / beli dengan dokumen bersih / kerjasama, 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 perbagian 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.

1 Mari kita cek lagi dokumen yang harus ada yang dimiliki pemilik tanah & bangunan yang kita sewa/beli:

B	DOKUMEN BANGUNAN (Harus Ada)	Chek
1	1 FC Sertifikat tanah yang dikeluarkan Badan Pertanahan atas nama pemilik yang menyewakan, jika tidak sama, maka dibuat keterangan status kepemilikan tanah & bangunan oleh yang menyewakan	
2	PBB tahun terakhir sesuai dengan kondisi tanah, dibayarkan	
3	Gambar Situasi – Keterangan Rencana Kota (GS / KRK)	
4	Ijin mendirikan Bangunan (IMB)	

2 Langkah 3, Lakukan Survei & Analisa Pasar; atas faktor pendukung & penghambat

Langkah ini juga tidak kalah pentingnya sebelum kita memasukkan berkas perijinan Klinik ke bagian perijinan. Mengapa begitu penting, karena keberhasilan suatu usaha bisa ditentukan oleh survei & analisa pasar. Jika dalam membeli properti ada asas namanya lokasi menentukan prestasi masa depan, dimana jika kita membeli properti dikawasan yang sun-set/kawasan tua, maka jaminan investasi di dalam properti ini tidak menguntungkan atau tidak akan memberikan hasil investasi optimal dikarenakan banyak hal; terutama peminat di lokasi ini tidak banyak oleh sebab lokasi tersebut di huni oleh penduduk tua yang notabene tidak produktif lagi seperti halnya penduduk muda, namun jika kita membeli properti di kawasan sun-rise, dimana kawasan itu masih banyak anak-anak dan pasangan usia mudanya maka jaminan dari investasi properti tersebut menjanjikan/memberikan hasil yang optimal dikarenakan peminat dari lokasi tersebut akan banyak seiring dengan tumbuhnya perekonomian penduduk yang masih usia produktif.

2 Aspek pasar & pemasaran.

Aspek ini juga penting dalam menilai suatu lokasi layak untuk dijadikan tempat usaha atau tidak.

Yang dimaksud pasar disini adalah himpunan dari pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk/jasa yang ditawarkan. Pasar nyata maskudnya adalah himpunan konsumen yang mempunyai minat, mempunyai akses dan mempunyai kemampuan untuk membeli suatu produk/jasa yang ditawarkan. Sedangkan pembeli potensial adalah himpunan dari konsumen yang mempunyai minat tapi tidak ada/belum ada akses dan tidak mempunyai kemampuan membeli atau belum membutuhkan membeli pada saat itu, jika suatu saat ke dua hal tersebut (mempunyai akses dan kemampuan/kebutuhan membeli) dipenuhi maka pasar potensial ini akan berubah menjadi pasar nyata.

Kedua pasar ini sebagian besar dipengaruhi atas teori permintaan dan kebutuhan (supply & demmand), hal ini terjadi jika pemberi layanan jasa/produk ini menganut strategi komoditas dan tidak ada pembeda diantara yang lainnya. Jika kita tidak ingin mengikuti

pola pasar tersebut dimana kita hanya menggantungkan diri kepada permintaan pasar saja maka kita harus kreatif untuk menciptakan kebutuhan itu sendiri.

Menurut bapak manajemen modern abad ini, Phillip Kotler, beliau bilang suatu usaha akan bertahan dan hidup jika memperhatikan 2 aspek, yakni inovasi dan pemasaran tentang jasa atau produk yang kita jual, dan guru marketing Indonesia bapak Hermawan Kartajaya juga bilang bahwa seharusnya dalam satu perusahaan *everyone should be a marketer*, jadi setiap orang yang bekerja di dalam perusahaan tersebut adalah seorang pemasar.

Jadi pemasaran sangat penting, karena dengan pemasaran ini usaha kita akan dikenal, digunakan dan dikagumi oleh pasar nyata dan pasar potensial kita.

Menurut Bapak Philip Kotler pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana suatu individu dan atau suatu kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan & inginkan dengan jalan menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai kepada pihak lain. Sedangkan Menurut Bapak Tung Desem Waringin, beliau menyampaikan bahwa pemasaran/marketing adalah ilmu menyampaikan penawaran kepada target market sehingga terjadi penjualan yang berkesinambungan. Bahkan beliau dengan marketing revolutionnya menambahkan bahwa ilmu marketing revolution adalah ilmu menyampaikan penawaran kepada target market sehingga terjadi penjualan yang berkesinambungan secara besar dan cepat.

Tokoh pemasaran di Indonesia dan International telah menyampaikan bahwa suatu usaha harus menggunakan ilmu marketing/pemasaran sebagai pendorong pertumbuhan suatu usaha kelak. Mereka sepakat bahwa pemasaran adalah sebuah ilmu yang dapat dipelajari, dan sangat sayang untuk dilupakan dan ditinggalkan begitu saja. Jadi mulai sekarang buang jauh-jauh untuk tidak belajar ilmu pemasaran ini, jadilah seorang pemasar dan raih kesuksesan untuk apa yang sedang kita usahakan.

Karena hal tersebut diatas, maka aspek pasar dan pemasaran sangat diperlukan. Dari aspek ini kita dapat memprediksikan kesuksesan kita kelak.

Dalam aspek pasar dan pemasaran ini kita mengamati :

- Pembeli nyata adalah pasien kita yang sedang sakit, sedangkan pengunjung / penduduk yang sehat adalah pembeli potensial kita.
- Apakah kita dapat mengenali dengan mudah pasar nyata kita dan pasar potensial kita
- Bisnis / usaha apa yang sedang kita akan jalani
- Pasar nyata seperti apa yang akan ingin kita layani dan siapa pasar potensial terbaik kita
- Apa yang mereka butuhkan, inginkan dan harapkan
- Bagaimana cara mendekati pasar ini
- Ada beberapa cara tambahan untuk mendekati, memperluas atau mendekatkan diri dengan pasar ini
- Apa jasa/produk yang kita jual, apakah ada permintaan diluar untuk produk/jasa yang kita jual
- Apakah ada jasa/produk tambahan yang dapat kita tawarkan dan jual

- Berapa banyak yang dapat kita ciptakan jasa/produk yang kita jual
- Dimana kita mendapatkan rekanan/ pemasok produk/ mitra yang sama-sama menjual/ menghasilkan produk/jasa yang kita jual
- Siapa lagi yang memiliki akses ke calon pembeli yang sama / terkait selain kita, siapa mereka, apakah kompetitor kita, seberapa baik yang mereka lakukan
- Berapa laba bersih/ keuntungan seumur hidup dari produk / jasa yang kita jual kepada satu pelanggan

Dengan mengamati beberapa aspek diatas dan menjawabnya pertanyaan-pertanyaan diatas, maka kita tahu apa yang sedang akan kita kerjakan. Aspek ini sangat penting akan kesuksesan kita kelak, maka jangan abaikan dan jangan lewatkan aspek ini.

2 Langkah ke 10 (Sepuluh) Menunggu ijin keluar dan mempersiapkan pembukaan perdana (Grand Launching)

Akhirnya kita sampai dilangkah terakhir dalam melakukan pengurusan perijinan yang baik agar klinik yang kita akan operasionalkan dapat mengoptimalkan investasi, dan tidak menggunakan dana untuk keperluan yang tidak dominan dalam keberhasilan usaha klinik kelak.

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 dengan langkah ke sembilan, sambil menunggu ijin keluar, kita dapat memulai soft opening klinik dengan mulai menempatkan petugas yang jaga untuk memulai membuka klinik. Dalam soft opening ini, kami sarankan untuk memberikan pelayanan yang dapat dipertanggungjawabkan dan sesuai kompetensi dan kewenangannya untuk mengurangi risiko atas tindakan medis yang dilakukan oleh dokter praktik. Karena klinik dalam rangka soft opening maka lakukan pelayanan yang dapat kita lakukan, jangan memeberikan janji terlalu muluk-muluk, over promises under delivery. Dalam soft opening ini dapat kita perhatikan :

- Ketepatan para staf dalam membuka dan menutup gerai sesuai aturan yang diberikan, dalam pengamatan ini kita harapkan mendapatkan informasi dari staf 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 bekerjasama bertanggung 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 disekitar 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 menelpon 123 untuk gangguan ini, seperti pernah kita alami tegangan kita tidak stabil dan akhirnya menimbulkan kebakaran di meteran listrik.
- Kesesuaian diskripsi kerja bagi para staf dan mitra kerja yang bertugas. Apakah ada beban yang terlalu berlebihan atau terlalu ringan yang ditugaskan kepada staf dan mitra dokter kita, kita akan mendapatkan masukan 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 pengame n yang datang setiap hari, adanya orang yang periksa setiap hari tetapi tidak terjadi apa-apa , adanya penawaran-penawaran yang bersifat mengancam dan sebagainya. Dalam hal ini kita dapat menari solusinya agar setelah melakukan grand launching tidak mengalami gangguan yang tidak pokok.

Setelah melakukan pengamatan dalam soft launching, biasanya kita berikan waktu sebulan penuh, maka kita juga akan mempersiapkan untuk grand Launching.

PERSIPAN ² GRAND LAUNCHING DENGAN AIDA

Prinsip untuk melakukan Grand launching adalah prinsip AIDA,yakni ***Attention, Interest, Desire & Action***

Attention = menarik perhatian kalayak 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, ekomomi, 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 diatas dapat digabungkan dengan membuat spanduk, umbul-umbul atau balon disekitar gerai kita atau memutar musik yang dapat didengarkan oleh pengguna jalan didepan gerai kita.

Interest = Tertarik. Buat masyarakat yang tahu akan kegiatan tersebut diatas 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/voucher.

Jadi yang harus disiapkan dalam pelaksanaan Grand launching atau memulai membuka bisnis 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 launching ini harus di tes dan diukur dalam skala kecil baru kita cobakan dalam skala besar-besaran.

Saran kami adalah selalu tes dan ukur setiap kegiatan kita, agar kita mengetahui proses/kemajuan kegiatan yang telah dilakukan. Tidak kalah pentingnya adalah kedekatan kita dengan pejabat dan tokoh masyarakat setempat. Dalam acara grand launching 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 banyak 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.

Demikian 10 langkah yang dapat kita bagikan, dengan mengikuti ke sepuluh langkah tersebut, menurut pengalaman empiris kami, uang yang dikeluarkan akan dapat kita monitoring dan kontrol penggunaannya sehingga akan mengoptimalkan ROI (Return Of Investment) uang yang kita keluarkan.

Jangan lupa selalu mencatat semua kegiatan 10 langkah ini ke dalam buku kerja, seberapa jauh kegiatan tersebut dan seberapa besar uang yang telah dikeluarkan.

MENGELOLA KLINIK

Sebuah klinik adalah sebuah organisasi, didalamnya ada hardware dan software. Dalam mengelola sebuah usaha tidak jauh beda penanganannya dalam mengelola jalannya sebuah organisasi bersifat kelembagaan diwaktu kita menduduki bangku SMP,SMA, atau Kuliah. Kita mengenal organisasi kesiswaan ataupun kegiatan diluar pelajaran seperti OSIS, BEM, Pramuka, dan organisasi lainnya yang mempunyai aturan baik tertulis ataupun tidak tertulis. Setelah kita mengikuti didalamnya, kita mengetahui tujuan organisasi tersebut dibentuk dan kemana arahnya organisasi tersebut. Organisasi tersebut sangat dominan dan dipengaruhi oleh aturan yang telah ditetapkan pengelola sekolah yang kita duduki.

Seperti halnya kita mengikuti lembaga keorganisasian diatas, jika kita menjalankan suatu usaha, kita juga harus mengetahui gambaran besarnya untuk menjalankan suatu usaha dengan baik dan benar sehingga usaha tersebut akan meraih kesuksesan dimasa mendatang.

Sebelum memulai sebuah bisnis, kita harus mengetahui dan mempunyai suatu konsep bisnis itu sendiri. Apakah dalam organisasi kita sudah ada Visi, Misi dan filosofi dalam berbisnis? Visi adalah suatu cita-cita yang kita ingin tuju dimasa mendatang, bagaimana gambaran besarnya bisnis kita setahun, limatahun, sepuluh tahun atau tigapuluh tahun kedepan. Sedangkan Misi adalah strategi atau cara yang kita gunakan agar Visi yang telah kita tetapkan dapat tercapai. Tidak kalah pentingnya adalah Filosofi, filosofi inilah yang menjadikan bisnis kita berjalan dalam sesuai dengan niatan kita membuka/mendirikan suatu bisnis. Filosofi bisnis seperti halnya agama, kaidah-kaidah moral yang mendasari kegiatan kita dalam melakukan bisnis dan membuat strategi untuk mencapai tujuan bersama. Untuk mempercepat kesuksesan dalam berbisnis, hendaknya visi, misi dan filosofi dalam berbisnis tidak menentang hukum alam ciptaan tuhan, dan tidak merusak tatanan kehidupan yang telah ada. Buat bisnis yang memberikan manfaat kepada semua makhluk hidup ciptaanNya, maka Tuhan akan selalu memberikan petunjuk dan merestui keberhasilan akan bisnis kita. Jangan lupa untuk melibatkan tuhan dalam membuat hal tersebut diatas.

KONSEP BISNIS

Mari kita amati bagan konsep bisnis ini.

Bagan 1 Konsep Suatu Bisnis

Dalam bagan 1 ini kami sampaikan suatu konsep dalam bisnis.

Kita melakukan suatu usaha dalam hal ini jasa kesehatan berbentuk klinik, yang kita dirikan dalam suatu pasar dimana pasar tersebut dipengaruhi dari situasi perubahan; dalam hal ini yang paling mendasar adalah dibidang ekomoni dan pemerintahan, situasi kompetisi, situasi kebutuhan masyarakat/ customer akan produk/jasa yang kita tawarkan dalam bentuk jasa layanan kesehatan dan situasi dari perusahaan itu sendiri.

Klinik yang kita bentuk dan dirikan tersebut juga harus mempunyai tujuan kemana hendak dicapai dengan memiliki suatu konsep bisnis yang cocok dalam menjalankannya, bagaimana visi, misi dan filosofi dalam berbisnisnya.

Hal yang paling penting disini adalah detail untuk menjalankan suatu usaha, dimana kita harus mempunyai komponen dari Sistem, Teknologi dan Manusia yang menjalankan usaha tersebut. Mari kita bahas satu persatu komponen yang dapat membuat suatu usaha itu tumbuh dan berkembang.

SISTEM.

Komponen inilah yang membuat suatu usaha dapat bertahan, tumbuh dan berkembang. Menurut artinya, sistem adalah tata urutan cara kerja yang teruji dan jika diulangi hasilnya sama. Sistem dihasilkan dari percobaan dan kegagalan, dan sistem yang baik biasanya timbul karena suatu masalah. Jika kita menemukan masalah dalam usaha kita, jadi kita beruntung mendapatkan pembelajaran baru untuk membuat sistem yang lebih baik guna menghindari permasalahan tersebut muncul lagi. Jangan jauhi masalah, tapi dekati masalah tersebut sampai selesai sehingga menemukan suatu cara untuk membuat masalah tersebut dapat terpecahkan dengan biaya, waktu dan usaha yang lebih sedikit.

Dalam melakukan suatu usaha apapun, agar usaha tersebut mempunyai stkitar pengelolaan yang baik, maka kita juga harus menggunakan stkitar yang baik juga. Stkitar yang baik tersebut didapatkan dari proses menemukan sendiri secara trial & error atau mengamati dan meniru stkitar yang sudah ada dari pihak lain dan melakukan modifikasi atau bahkan menerapkan secara persis/sama dalam usaha yang kita lakukan. Dalam kesempatan ini kami akan mencoba untuk memberikan suatu contoh sistem yang telah banyak digunakan oleh banyak usaha dan mendatangkan kebaikan bagi suatu usaha jika dijalankan dengan baik dan sungguh-sungguh.

A.1. SISTEM MARKETING.

Seberapa pentingnya sistem marketing/pemasaran dalam sebuah usaha telah disampaikan oleh bapak manajemen abad ini yakni Peter Drucker, dia berkata , “ Karena tujuan bisnis adalah untuk menciptakan pelanggan, kegiatan bisnis memiliki dua fungsi utama, dan hanya dua, yaitu marketing dan inovasi. Marketing dan inovasi menghasilkan output, sisanya biaya. Pemasaran adalah fungsi istimewa yang unik dalam bisnis “. Jadi menurut kami, dalam mendirikan suatu usaha bukan berfokus kepada produk, pelayanan, gedung yang megah, sekertaris yang cantik, peralatan yang canggih, namun harus lebih ke fokus dalam melakukan marketing dan inovasi dari pada yang kita jual/tawarkan kepada calon pembeli.

Berbagai macam ajaran marketing telah diajarkan di seluruh dunia ini, dari aliran hard selling sampai aliran soft selling, dari marketing klasik sampai marketing revolution, namun hanya satu tujuan utama yakni mendapatkan pelanggan dan mendapatkan penjualan sehingga suatu bisnis mendapatkan pemasukkan/income untuk dapat menghidupi dirinya/

bertahan, tumbuh dan berkembang mencapai tujuan / visi yang dicita-citakannya.

Kami disini akan menganut ajaran marketing jalanan, marketing smart atau marketing revolution. Tokoh yang ada didalam ajaran ini adalah Guru marketing dunia Jay Abraham, Bapak Joe Girard sedangkan di Indonesia tokohnya Bapak Tung Desem Waringin, Bapak Kafi Kurnia.

Sebelum melangkah mengenai sistem marketing marilah kita pahami bahwa setiap orang yang menjadi target dari produk / jasa kita selalu berpikiran sebagai berikut ini sebelum mereka membeli produk/jasa yang kita tawarkan :

1. Apa yang kita jual
2. Berapa harganya, pantaskah dengan kondisi saya
3. Apa untungnya untuk saya jika beli dari kita dibandingkan jika saya beli dari pihak lain yang menawarkan sama
4. Kenapa saya harus mempercayai apa yang kita tawarkan
5. Kenapa saya harus membeli dari kita sekarang

Kita sebagai pihak yang menawarkan dan menjual harus bisa menjawab pertanyaan pertanyaan calon pembeli seperti diatas. Jika kita tidak bisa memberikan informasi terhadap pertanyaan-pertanyaan tersebut, maka penjualan dari produk/jasa kita tidak optimal.

Dalam pembahasan kali ini kita mempunyai 3 tantangan untuk menjawab pertanyaan tersebut diatas yakni :

- a. Tantangan pertama bagaimana kita dapat menciptakan penawaran yang begitu menarik dan dapat dipercaya, sehingga calon pembeli kita akan berkata kepada diri sendiri bahwa saya bodoh jika tidak mau beli, atau saya merasa beruntung telah membeli produk/jasa tersebut.
- b. Tantangan kedua adalah bagaimana menyampaikan penawaran yang begitu menarik dan dapat dipercaya tersebut kepada calon pembeli yang tepat. Seperti kita ketahui bahwa pelayanan jasa/ medis akan di butuhkan oleh orang yang merasa ada sesuatu yang tidak beres mengenai kesehatannya, atau orang yang ingin mengetahui status kesehatannya saat itu.
- c. Tantangan kedua adalah bagaimana kita dapat mempermudah transaksi sehingga calon pembeli tersebut tidak merasa susah untuk mendapatkan produk/jasa kita.

Dalam pemasaran jalanan, kita pahami bahwa marketing dikatakan berhasil jika calon pembeli tersebut telah menempatkan nama/merk kita kedalam hatinya, kedalam pikirannya dan kepada uangnya sehingga mereka akan membeli produk/jasa di tempat kita disaat mereka

mebutuhkannya (Saat sakit, merasa buruk terhadap perubahan kesehatannya) ataupun tidak (mengantar tetangga/kerabatnya)

Secara singkat kami akan memberi penjelasan mengenai tantangan tersebut diatas.

Tantangan pertama bagaimana kita dapat menciptakan penawaran yang begitu menarik dan dapat dipercaya yakni dengan cara menaikkan nilai tambah dan mengurangi nilai kurang dari produk /jasa kita.

Bagaimana menaikkan nilai tambah adalah dengan memberikan hadiah, memberikan layanan lain secara gratis, memberikan paket pembelian besar dengan harga yang lebih murah, membuat paket 2 produk jasa/lebih dengan harga satu yang jelas lebih murah daripada jika membeli semuanya secara satu persatu, memberi penjelasan akan keunggulan produk/jasa kita dibandingkn dengan produk sejenis.

Sedangkan bagaimana mengurangi nilai kurang produk/jasa kita dengan cara memberikan garansi atau menjamin kepada calon pembeli jika produk / jasa yang kita jual tersebut tidak berjalan sesuai dengan mestinya kita akan memberikan kompensasi kepada pembeli. Garansi tersebut bisa dalam bentuk uang kembali, layanan gratis, atau garansi tukar produk dengan produk yang baru dan ongkos kirim kita yang menanggung. Selain dengan garansi kita juga dapat memberikan contoh atas produk/jasa yang kita jual secara gratis. Kita juga dapat memberikan gratis layanan setelah pembelian / after sales service, dan yang tidak kalah pentingnya adalah testimoni orang terkenal/ tokoh masyarakat akan produk/jasa yang kita jual.

Jika kita simpulkan bahwa kita harus memunyai produk/jasa yang dapat kita komunikasikan kepada calon pembeli dengan memberikan USP, yakni Ultimate advantage = nilai tambah yang sangat tinggi tiada banding Sensasional offer = penawaran yang sensasional menarik minat membeli Powerfull promises = janji-janji yang kuat tidak mudah di contoh oleh pihak lain dan selalu ditepati akan janji-janji tersebut.

Tantangan kedua bagaimana menyampaikan penawaran yang begitu menarik dan dapat dipercaya tersebut kepada calon pembeli yang tepat. Menurut buku Marketing Revolution karangan Bapak Tung Desem Waringin ada 12 cara menyampaikan penawaran kepada target market kita, yakni

1. Public relation/press release,

2. Membuat agar pembeli kita memberikan referal/referensi kepada orang lain atas jasa/produk kita,
3. Adanya endorsement/kata positif pembeli yang telah puas dengan produk/jasa kita yang kita publikasikan kepada calon pembeli,
4. Menggunakan iklan seperti di televisi, radio, koran, majalah, brosur, spanduk, kartu nama dan lain sebagainya
5. Menggunakan surat langsung kepada calon pembeli, bisa berbentuk email, sms, fax, katalog dll
6. Menggunakan salesman/salesgirl yang mendatangi calon pembeli
7. Menggunakan agen yang ada dimana-mana untuk mendekati dengan calon pembeli
8. Menggunakan Induk/ nama besar suatu merk usaha yang telah berjalan dan mempunyai pelanggan yang loyal
9. Menggunakan telepon/telemarketing kepada calon pembeli
10. Menggunakan kerjasama/ joint venture dengan usaha sejenis atau usaha lain jenis yang saling berhubungan
11. Memberikan seminar kepada pasar yang spesifik
12. Dan mengadakan pameran di tempat keramaian dimana terdapat calon pembeli produk/jasa kita.

Tantangan ketiga adalah bagaimana cara kita untuk mempermudah transaksi bagi calon pembeli yang akan membeli produk/jasa kita. Pembeli adalah raja, itu ungkapan jaman dahulu, namun di era yang serba kompetitif ini, penjual dan pembeli adalah sama-sama raja yang saling menghargai dan saling memberi kemudahan satu sama lainnya.

Bagaimana cara kita memperlakukan sahabat raja kita jika mereka hendak membeli sesuatu dari kita? Ada beberapa cara yakni :

- a. Mempermudah cara mereka dalam membayar apa yang telah mereka beli, kita harus dapat menyediakan jenis pembayaran, seperti tunai, secara non tunai dengan mesin gesek / EDC (electric data capture), dan dapat dicicil/mengangsur.

Kami akan terangkan mengenai mesin EDC yang akan memberikan kepada kita kesan mempermudah calon pembeli kita dengan menggunakan kartu mereka. Mesin ini di pinjamkan oleh bank pengeluar mesin EDC, pihak bank

memberikan biaya bulanan untuk mesin EDC ini, ada yang biayanya gratis dengan syarat tertentu (syarat pemakaian dengan minimal nominal xx juta/bulan) sampai biaya mencapai Rp.250.000/bulan. Mesin EDC ini ada 2 macam yakni mesin EDC menggunakan jalur telpon fixed/telpon kabel dan jalur telpon GPRS/jalur telpon tanpa kabel. Biaya EDC yang GPRS bisa mencapai 2 kali dari biaya mesin EDC kabel. Mesin EDC kabel biayanya Rp.100.000 – 150.000 perbulan. Sedangkan mesin EDC GPRS biayanya Rp.125.000 sampai 250.000 perbulan tergantung bank yang mengeluarkan dan jangka waktu kerjasamanya.

- b. Mempermudah bagi calon pembeli untuk memesan/membeli produk/jasa yang kita jual/tawarkan.

Seperti misal melayani panggilan dokter ke rumah, bisa berkonsultasi dengan dokter via telpon/sms, bisa memesan dokter/perawat untuk berkunjung rutin setiap beberapa hari sekali, dan sebagainya. Dalam bidang kesehatan memberikan kemudahan pemesanan ini sangat penting untuk dicermati, jangan sampai over promises under delivery. Karena jasa layanan kesehatan ini tidak seperti menjual barang yang bisa dikirimkan sewaktu-waktu. Jasa layanan kesehatan ini jika kita kirimkan sewaktu-waktu akan menimbulkan ongkos dan peluang mengurangi pendapatannya. Seperti misal, jika kita memberikan informasi kepada para calon pembeli layanan dokter untuk dapat dipanggil kerumah, apakah kita siap untuk memberikan layanan antar tersebut sewaktu-waktu, bagaimana kondisi pasien yang akan kita kunjungi tersebut, apakah kondisinya secara medis dapat ditanggulangi di rumah, apakah penyakitnya merupakan penyakit gawat darurat? Pernah kami mengalami seorang pelanggan marah-marah karena kita menolak untuk dipanggil kerumah karena alasan tersebut, jadi sebaiknya jika kita memberikan layanan dokter dapat dipanggil ke rumah pasien harus dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, sehingga pasien juga memahami akan ketentuan tersebut

- c. Memberikan informasi yang jelas kepada calon pelanggan bagaimana caranya untuk mendapatkan produk/jasa yang kita tawarkan. Informasi yang jelas adalah hal yang penting dalam pemasaran. Seperti lokasi dimana kita menyediakan tempat pelayanannya, denah nya bagaimana, nomer telponnya berapa, dapat di SMS atau tidak, dapat di hubungi secara online atau tidak. Sekarang mekanisme penyebaran informasi telah berubah, masyarakat mengiklankan teknologi untuk dapat

mencapai produk/jasa yang kita tawarkan sehingga mereka dapat memutuskan mau beli atau tidak. Sekali lagi jangan lupa cantumkan berbagai media /cara agar calon pembeli dapat menghubungi kita dengan mudah.

Dalam membuat sistem marketing ini, kita harus memahami garis besarnya kemana bisnis ini kita akan bawa. Ada beberapa saran dari Jay Abraham dalam bukunya The Sticking Point Solution mengenai marketing. Yakni :

- 1) Seperti kata bapak Peter Drucker diatas, marketing dan inovasi menghasilkan hasil yang nyata, selain kedua hal tersebut adalah pengeluaran. Bapak Jay Abraham menambahi satu hal yang dapat menghasilkan hasil yang nyata yakni melakukan strategi jangka panjang yang terukur bagi bisnis kita.
- 2) Melakukan kegiatan marketing harus selalu diukur keberhasilannya, cari kegiatan yang menghasilkan keberhasilan yang tinggi, ganti atau perbaiki kegiatan pemasaran yang tidak menghasilkan kontribusi yang tinggi.
- 3) Mencari ide dari bidang bisnis lain, terapkanlah dalam bidang bisnis yang sedang kita lakukan, lakukan perubahan secara radikal dalam kegiatan bisnis kita jika hal tersebut memang menghasilkan manfaat bagi bisnis kita.
- 4) Daripada berfokus kepada perubahan di luar sana, berfokuslah bagaimana merubah bisnis kita agar dapat menyesuaikan perubahan yang ada di luar.
- 5) Selalu bertanya kepada diri kita, apakah tujuan bisnis ini sudah bermanfaat bagi kita sekarang?
- 6) Selalu pahami bahwa orang membeli produk/jasa kita karena mereka mempercayai hubungan baik antara kita dengan mereka. Jadi selalu memberikan nasehat yang baik

dan bermanfaat kepada mereka, jangan bilang produk/jasa kita yang paling baik jika masih ada diluar sana yang bisa lebih baik daripada kita.

- 7) Selalu tempatkan kegiatan pemasaran kita untuk fokus kepada manfaat yang akan kita berikan kepada calon pembeli kita.
 - 8) Jika bisnis kita tidak bisa dengan mudah diakses oleh calon pembeli kita, segera lakukan perubahan, permudah calon pembeli untuk membuat keputusan untuk membeli dengan bertanya kepada kita melalui telpon,sms, email,website, facebook,twitter atau yang lainnya.
 - 9) Gunakan jaringan relasi dan persahabatan kita dengan industri/bisnis lain untuk membesarkan bisnis kita, jika kita kekurangan sumber daya, lakukan aliansi dengan bisnis lain untuk menambah pendapatan/mengurangi pengeluaran.
- 10) Selalu monitor pendekatan cara pemasaran yang kita gunakan, ubah cara pemasaran tersebut jika tidak menghasilkan hasil yang optimal.

A.2. SISTEM KONTROL.

Dalam menjalankan sebuah usaha, sistem ini sangat penting. Sistem kontrol menurut kami ada 4 yakni :

- a) Kontrol Transaksi
- b) Kontrol Keuangan
- c) Kontrol Operasional
- d) Kontrol Kedisiplinan

Mari kita ulas satu persatu:

Kontrol Transaksi

Dalam bisnis apapun, sebuah kontrol dalam menawasi transaksi yang sedang dilakukan dalam suatu bisnis adalah sangat penting. Jangan sampai bisnis kita tidak terkontrol mengenai transaksi yang sedang dilakukannya. Jangan lupa kita membuat bisnis bukan untuk kegiatan sosial semata, dimana kita tidak mengontrol dari pengeluaran dan pendapatannya. Transaksi disini tidak selalu berhubungan dengan uang, namun berhubungan dengan semua komponen yang melekat dalam kegiatan transaksi usaha tersebut, seperti serah terima logistik/barang dagangan, serah terima hutang-piutang baik internal ataupun eksternal.

Dalam suatu usaha cara mengontrol transaksi dapat melalui berbagai cara yakni :

- 1) Menggunakan komputer.

Banyak program komputer yang didesain untuk memasukkan transaksi secara detail dan mencetaknya agar dapat di serahkan ke pembeli. Dengan menggunakan program ini, pemilik usaha akan dapat dengan mudah mengontrol jasa/produk yang mengalami perubahan transaksi, baik mengalami penjualan, pembelian, pemindahan ataupun kejadian-kejadian lainnya yang berhubungan dengan transaksi. Ada program komputer yang dapat mencetak transaksi dan langsung memberikan laporan transaksinya sekaligus pada saat itu juga. Kami

- 1 merekomendasikan program-program anak bangsa seperti Zahir Akunting versi POS nya (point of sales).
- 2) Menggunakan tulisan manual.

Jika komputer tidak berfungsi dan listrik tidak tersedia, cara yang paling mudah adalah menggunakan pencatatan manual, seperti menggunakan nota rangkap. Menggunakan nota ini jangan pernah ditinggalkan dalam suatu bisnis, karena suatu saat jika terjadi gangguan dalam sistem komputerisasi, maka nota manual ini sangat dapat diandalkan. Nota manual ini berupa nota transaksi penjualan, nota transaksi serah terima barang, nota transaksi serah terima hutang piutang dan berbagai macam nota transaksi yang dapat kita buat. Selain menggunakan nota, kita juga dapat menuliskannya di dalam buku tulis. Hal yang penting dalam pembuatan nota transaksi dan penulisan nota transaksi yakni adanya :

- a) Nama /jenis transaksi
- b) Tanggal transaksi
- c) Jam transaksi
- d) Hal/item yang ditransaksikan, jumlah nominal & terbilang
- e) Nama terang & tkitatangan orang yang menyerahkan
- f) Nama terang & tkitatangan orang yang menerima

g) Nama terang & tkitatangan orang yang melakukan kontrol Perlu kita pahami, segala catatan dan hasil cetakan tidak akan bermanfaat jika kita tidak melakukan penulisan secara detail dan jelas apa yang dicetak/tulis. Jika ada perubahan / coretan dalam tulisan di atas nota transaksi lebih baik jangan menghapus menggunakan penghapus tinds seperti tip-ex, namun cukup dicoret satu garis dan diberi tkitatangan dibawah coretan yang dirubah nilainya. Kedisiplinan dalam membuat dan menulis nota transaksi ini adalah merupakan keberhasilan dari sebuah sistem, biasanya dalam suatu usaha/bisnis franchise akan di beritahukan kepada pembeli bahwa jika pembeli tidak mendapatkan nota transaksi berarti pembeli gratis tidak perlu membayar apa yang telah dibelinya. Kontrol transaksi dapat meliputi : penulisan, pengecekan atas tulisan dan keadaan sebenarnya atas hasil tulisan yang berupa nota, bukti kas masuk/keluar, bukti pembelian, bukti pendapatan, laporan harian, dan bukti-bukti transaksi lainnya yang dianggap perlu

1 Kontrol Keuangan

Keuangan dalam bisnis merupakan darah bagi suatu usaha untuk dapat berjalan dengan baik atau tidak. Keuangan disini sangat memengaruhi dari kinerja suatu usaha. Dalam pembahasan diawal, kehabisan uang adalah kejadian yang sangat berbaya dalam suatu usaha. Untuk memahami kontrol keuangan sebaiknya kita juga mempelajari ilmu keuangan / ilmu akuntansi yang dapat dengan jelas memgberikan informasi yang kita butuhkan atas keuangan kita.

Kadang kadang kita hanya mengamati laporan keuangan kita dan mengharapkan suatu profit/laba didalamnya, namun yang paling baik dan benar dalam mengamati suatu laporan keuangan adalah dengan melihat posisi laporan rugi laba secara aktual, dimana posisi uang cash sebenarnya itu ada atau tidak. Laba jika hanya ada di dalam tulisan laporan keuangan

akan menimbulkan suatu permasalahan, yakni kesulitan cash flow/ arus kas untuk mengoperasikan suatu usaha. Karena suplayer, pegawai, beban listrik, air dan telepon tidak akan dapat dibayar menggunakan profit diatas laporan laba rugi kita.

Untuk melihat contoh laporan keuangan laba/rugi bisa di akses di <http://materi.klinikmandiri.com>

Dalam mengelola arus kas kita harus mengetahui ilmunya agar arus kas kita lancar dan dapat membayar semua tagihan dan kebutuhan operasional kita. Dalam mengelola arus kas kami melakukan berbagai cara, diantaranya :

- a) Mempunyai rekening tersendiri untuk menampung kegiatan usaha, jika diperlukan membuat 3 jenis rekening yang berbeda,
 - Satu rekening untuk operasional / operasional cash flow dimana untuk membayar suplayer, beban operasional, beban tenaga kerja dll,
 - Satu untuk rekening investasi/ investing cash flow untuk membayar aset yang kita susutkan, yakni pembelian alkes baru, untuk memperpanjang sewa tempat, untuk membeli tempat/ lokasi baru, untuk membuka cabang baru dll
 - Satu untuk rekening laba/free cash flow. Dalam rekening ini bisa diambil untuk ditabung dan dimasukkan ke laba usaha
- b) Menimalkan stok persediaan dalam usaha, karena untuk memenuhi kebutuhan stok kita harus membelinya dari suplayer. Ada banyak stok berarti ada banyak uang yang berhenti. Stok sebaiknya kita penuh seminggu sekali, jika sistem kita memungkinkan kita dapat penuh sehari sekali, namun akan ada kegiatan yang menyita waktu.
- c) Mengutamakan menerima pembayaran didepan, jadi buat paket agar pembeli mau mengeluarkan uang untuk melakukan kontrak pelayanan prosuk/jasa yang kita jual selama beberapa bulan didepan.
- d) Mengutamakan melakukan transaksi keuangan (penerimaan keuangan atau pembayaran) melalui rekening bank atau alat EDC, karena akan mengurangi kesalahan dalam perhitungan keuangan dan adanya uang palsu.
- e) Melakukan mekanisme kontrol rutin seperti cash opname setiap minimal sebulan sekali, namun akan lebih baik jika kita melakukan cash opname (memeriksa kebenaran akan uang tunai) secara tiba-tiba /mendadak.
- f) Mengalokasikan pendapatan kita menjadi 3 bagian, 70 % untuk operasional, 20 % untuk cadangan operasional dan 10 % untuk investasi.
- g) Selalu memperhatikan penjualan/pendapatan dan pengeluaran, sebaiknya pengeluaran harus lebih kecil dari pendapatan.

Dalam melakukan kontrol keuangan ini yang perlu diperhatikan adalah adalah keberadaan hutang dan piutang usaha kita. Hutang adalah kewajiban kita untuk membayar kepada pihak yang memberi pinjaman dan piutang adalah kewajiban bayar oleh para pembeli kita kepada kita yang disepakati dalam periode tertentu.

Untuk usaha yang baru berjalan tidak disarankan untuk mengambil hutang secara berlebihan, seperti hutang investasi, hutang konsumtif yang tidak bisa bayar dan menghasilkan laba

untuk membayar hutang tersebut, sebaiknya kita melakukan hutang jika cashflow usaha kita bisa membayarnya.

Hal lain yang perlu diperhatikan lagi adalah piutang usaha kita. Piutang ini harus kita monitor dan perhatikan. Semakin banyak piutang, semakin banyak kita harus mempersiapkan uang cadangan untuk operasional.

Dalam usaha klinik piutang usaha sering kita dapatkan jika kita melayani penjualan dalam skema B to B atau menjual ke perusahaan/instansi yang kemudian layanan tersebut digunakan oleh karyawannya atau dijual lagi kepada pihak lain seperti asuransi. Lebih baik kita hanya memberikan piutang kepada pembeli yang dapat dipercaya dan secara kredibilitasnya dapat dipertanggungjawabkan akan kemampuan dalam membayar piutang tersebut.

Ada beberapa cara untuk menurunkan piutang usaha kita, yakni :

- 1) Memberikan tempo piutang secara bertahap, pembelian pertama harus tunai, kemudian pembelian sampai 3 bulan kemudian dapat bayar tempo 2 minggu, dan seterusnya
- 2) Memberikan plafon piutang secara bertahap, pembelian pertama dapat diberi piutang 1 juta, piutang selanjutnya naik jadi 3 juta dan seterusnya
- 3) Memberikan insentif, jika membayar cash dapat diskon 1 persen, jika bayar didepan/ misal 1 tahun dimuka dapat diskon 20 persen
- 4) Jangankan memberikan piutang karena takut kehilangan pelanggan, lebih baik kehilangan pelanggan yang jelek daripada mendapatkan piutang yang tidak terbayar
- 5) Meminta jaminan/deposit sejumlah uang atau dalam bentuk surat berharga lainnya, namun jangan dalam bentuk aset properti, karena akan dapat diadukan sebagai bank gelap.

Kontrol Kedisiplinan

Suatu usaha akan berjalan sesuai dengan jalurnya jika kita sudah menerapkan sistem-sistem yang kita buat secara benar dan berkesinambungan/terus menerus. Namun jika sistem yang telah kita buat tidak dilaksanakan oleh semua SDM yang ada, maka apapun strategi yang dilakukan oleh pimpinan/ pemilik usaha akan sia-sia. Karena dari itulah kita harus melakukan sistem kontrol kedisiplinan. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan :

- Bukan hanya masalah disiplin waktu yang hanya diperhatikan saja, namun juga kedisiplinan dalam melakukan / mengeksekusi rencana kerja yang telah dibuat atau prosedur kerja yang telah ditetapkan.
- Apakah tenaga kerja kita melakukan hal-hal yang memang seharusnya dilakukan sesuai diskripsi kerjanya atau SDM kita ini selalu melakukan apa yang tidak perlu dilakukan
- Disiplin bukan berarti orang harus rajin tanpa berpikir namun harus selalu rajin untuk berpikir kreatif, bekerja dengan cerdas, baru bekerja dengan konsisten..
- Lakukan audit atas kedisiplinan mitra kerja, petugas klinik, apakah mereka kesulitan dalam mencerna tugas yang diberikan atau kesepakatan kerja yang telah disepakati didepan.
- Kedisiplinan adalah mutlak untuk dipahami dan dilaksanakan oleh semua SDM yang berperan dalam bisnis ini, termasuk kedisiplinan dari pimpinan/pemilik usaha dalam mengajarkan kedisiplinan bagi SDM nya.

A.3. SISTEM SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

Sistem yang juga harus dimengerti dan dilaksanakan adalah sistem SDM, sistem ini meliputi

- Bagaimana merecrut SDM yang dibutuhkan

- Bagaimana mengelola SDM yang telah direkrut

- Bagaimana memecat/ memPHK para SDM yang sudah tidak berguna bagi perusahaan.

Merecrut SDM

Menurut beberapa pengalaman kami dan dari buku yang kami baca, untuk mencari SDM membutuhkan energi dan waktu yang tidak sedikit, dan sebaiknya kita memang harus benar-benar meluangkan waktu untuk mencari SDM yang benar-benar kita butuhkan dan benar-benar sesuai kriteria kita. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam merecrut SDM ini :

- 1) Tentukan posisis jenis pekerjaan apa yang kita butuhkan, apakah benar-benar kita membutuhkan karyawan untuk posisi tersebut?, misal untuk posisi pembantu, perawat, dokter, penerima tamu dll
- 2) Tentukan kriteria keahlian dan karakter apa yang harus dimiliki oleh karyawan untuk mengisi posisi tersebut, misal harus cantik, ramah, berbicara sopan dan sebagainya
- 3) Buat tes /pertanyaan/ ujian stkitar untuk mengetahui kesesuaian kriteria keahlian dan karakter yang kita inginkan
- 4) Jika kita mampu dan mempunyai waktu yang cukup, jika kita membutuhkan karyawan posisi perawat sejumlah satu orang, namun kita rekrut dua orang, buat kompetisi antar keduanya agar memunculkan kemampuannya sesuai kriteria, kemudian disampaikan kepada keduanya setelah 6 bulan berjalan yang kalah berkompetisi akan di PHK, sehingga kita mendapatkan SDM yang sesuai kriteria dan tidak akan meremehkan posisinya karena didapatkan melalui kompetensinya
- 5) Jika kita tidak mendapatkan karyawan yang sesuai dengan kriteria kita, jangan dipaksakan untuk diterima, lebih baik melakukan seleksi lagi daripada menerima orang yang salah.
- 6) Buat tes recruitmen ini berlapis-lapis sampai lebih dari 5 tahap/5 kali pertemuan, buat kompetisi yang nyata, perhatikan bahwa yang kita terima nantinya adalah memang orang-orang yang benar terpilih dan teruji karena melalui berbagai macam ujian, upayakan untuk menimbulkan kebanggaan kepada calon karyawan tersebut telah diterima di posisinya sekarang.
- 7) Usahakan kita selalu mencatat proses recruitmen ini, sehingga kita mempunyai data tertulis dan data ini jika sewaktu-waktu diperlukan akan dapat dengan mudah digunakan, misal kita ingin melakukan recruitmen lagi kita tidak usah melakukan proses dari awal, karena kita punya cadangan data pelamar yang karena posisinya sudah tidak ada, namun kita membutuhkannya lagi saat ini.

- 8) Kami menggunakan sistem 30:10:5:3:1, yakni 30 pelamar yang masuk kita seleksi administrasi menjadi 10 yang masuk, dan dari 10 tersebut kita wawancara menghasilkan 5 pelamar yang menuju tes selanjutnya, dari 5 kita pilih 3 untuk diajukan ke tes psikotes, dan kita lakukan tes kesehatan, dari 3 kita pilih 1 pelamar yang berhak untuk menduduki posisi lowongan kerja ini.
- 9) Proses recruitment di tempat kami ini melalui beberapa tahap yakni uji administrasi, uji wawancara, uji kekuatan keinginan dengan meminta datang di tempat wawancara dengan waktu yang kita tentukan misal jam 4.30 pagi, uji kompetensi kecerdasan keterampilan, uji psikologi, uji kesehatan dan yang terakhir uji menghargai persahabatan.

1 Mengelola SDM

Seperti halnya dalam permainan sepak bola/olah raga lainnya, setelah kita mempunyai pemain yang tepat dan sesuai posisinya, kita tidak bisa mengharapkan mereka dapat bermain secara individu, dan berprestasi secara individu, jadikan mereka sebuah tim, yang bermain secara kolektif bersama-sama.

3 Ada beberapa cara untuk mengelola SDM dengan baik.

- 1) Carilah seseorang atau divisi khusus untuk menangani SDM.

Jack Welch CEO yang disegani Abad ini bilang bahwa urusan SDM sama pentingnya dengan urusan keuangan di suatu perusahaan. Jika kita tidak mengelola SDM dengan semestinya maka usaha kita seperti halnya kehabisan uang cash dalam melakukan usaha. Menurut pendapat beliau, walaupun organisasi kita sekecil apapun, seramping apapun kita harus mempunyai seorang yang mengurus kepentingan SDM kita, pemain-pemain kita yang kita tempatkan di lini depan untuk melayani pelanggan kita. Untuk mencari orang yang mengurus bagian SDM ini, Jack Welch bilang bahwa dia harus orang yang dapat mendengarkan dosa dan keluhan tanpa menuduh, serta dapat mencintai dan memelihara orang lain, jika seseorang melakukan kesalahan keluar dari jalurnya, dia akan membantunya kembali ke dalam jalurnya secara cepat. Satu lagi orang itu harus juga dapat menyimpan rahasia dan mengetahui cara menyelesaikan kesalahpahaman.

- 2) Menggunakan sistem evaluasi SDM yang teliti, non birokratis untuk memonitor pengetahuan, sikap, keterampilan dan integritasnya.

Yang paling penting dalam bekerja adalah integritas. Semua akan tampak jauh lebih baik jika seseorang melakukan pekerjaannya dalam rangka memenuhi integritasnya. Jika kita tidak bisa mengevaluasi SDM, kita tidak dapat mengetahui sampai sejauh mana SDM yang kita recruit ini tepat atau tidak. Dalam usaha yang kami dirikan, kami mempunyai indikator-indikator untuk menilai kinerja dari para karyawan kami, kami sebut sebagai buku profil penilaian kerja.

Apapun judul buku itu, ada karakteristik yang harus ada dalam sistem evaluasi ini, yakni :

- Sistem ini harus jelas dan sederhana, menghilangkan kata yang tidak berarti, birokratis dan menghabiskan waktu
- Sistem ini harus mengukur manusia dengan kriteria yang relevan sudah disetujui, yang secara langsung berkaitan dengan prestasi kerja individual

- Sistem ini harus memastikan bahwa manajer atau pimpinan dapat mengevaluasi anak buahnya minimal sekali dalam setahun, namun lebih baik melakukan dua kali, yakni sesi formal dan sesi tatap muka
 - Sistem evaluasi yang baik seharusnya ada komponen untuk mengetahui bagian mana yang kurang dan mengembangkan kekurangan orang yang dinilainya.
- 3) Menciptakan mekanisme yang efektif dalam membuat SDM lebih bersemangat dalam bekerja.

Bila kita menerima orang yang tepat, mereka pasti ingin tumbuh. Mereka akan penuh dengan keinginan untuk belajar dan melakukan lebih banyak. Seperti misalnya, seorang dokter ingin belajar keterampilan dalam berkomunikasi dengan pasiennya, dalam melakukan tindakan medis seperti pasang susuk kb, khitanan, atau tindakan bedah lainnya, atau seorang perawat yang ingin belajar lebih baik dalam hal menangani pasien gawat darurat, menangani tindakan operasi seperti menjahit, dan ingin belajar untuk meningkatkan kemampuannya dalam melayani dan menjual sesuatu kepada pasiennya, dan masih banyak lagi.

Perusahaan yang baik akan membantu untuk mewujudkan keinginan itu. Bila sanggup perusahaan dapat menyelenggarakan pelatihan yang dipimpin oleh pimpinannya sendiri atau orang-orang yang ahli dibidangnya, yang tidak hanya bertindak sebagai guru namun juga bertindak sebagai model peran. Jika memungkinkan juga kita bisa mengirim karyawan kita ke pelatihan-pelatihan sesuai dengan keinginan mereka dan sesuai dengan pekerjaan mereka di perusahaan, namun jangan lupa untuk memastikan bahwa pelatihan yang kita berikan

kepada mereka adalah sebagai imbalan dari kita untuk prestasi kerja, bukan hadiah karena masa bakti mereka bekerja di perusahaan kita. Perusahaan tidak dapat memberikan janji pekerjaan kepada mereka seumur hidup, namun perusahaan dapat berjanji untuk memberikan setiap kesempatan kepada karyawannya untuk meningkatkan kemampuannya, keterampilannya yang lebih menarik untuk mereka jika suatu saat mereka harus keluar dari perusahaan kita ini.

Jangan lupa selain pelatihan, karyawan yang berprestasi harus selalu ditunjukkan uang sebagai imbalan atas prestasinya, memang katanya bukan uang untuk segala-galanya, tapi kita perlu perhatikan bahwa pengakuan, pujian dan perayaan keberhasilan tidak cukup membuat orang lebih berharga, mereka juga manusia yang membutuhkan uang untuk mengaktualisasikan diri mereka.

- 4) Menghadapi secara langsung karyawan yang bermasalah atau yang berprestasi istimewa. Dalam sebuah keluarga, perjalanan kehidupan akan selalau diselingi dengan masa pasang surut, masa-masa bersemangat dan masa tidak bergairah. Dalam suatu perusahaan juga memiliki masa-masa itu. Karyawan yang telah kita recruit baik tidak akan selamanya menjadi baik dalam kesehariannya, namun suatu saat akan mengalami masa-masa sulit dan butuh dukungan kita.

Kadang karyawan yang telah kita recruit dengan hari-hati dikemudian hari timbul permasalahan, permasalahan dengan keluarganya, atau permasalahan dengan teman sekerjanya. Karyawan ini akan tampak dalam evaluasi atas prestasi kerjanya jika kita teliti dalam mengevaluasinya, namun jika kita tidak teliti maka kita akan terkena dampak dari penurunan prestasi kerjanya. Maka untuk menghindari kita tidak mengetahui sejauh mana karyawan ini melakukan tugasnya dengan baik adalah dengan cara meluangkan waktu untuk mengajak bicara secara pribadi setiap karyawan kita di berbagai macam kesempatan, jangan buat jarak terlalu jauh sehingga karyawan ini sangat sungkan untuk

berbicara dengan kita. Luangkan waktu untuk membangun kekompakan kerja tim dengan cara membuat acara non formal di luar pekerjaannya.

Ada tipe karyawan yang ada dalam kondisi ini, adalah tipe peluncur, mereka yang diawal-awal pekerjaannya melakukan prestasi yang luar biasa menjadi turun dengan drastis. Kemerosotan dalam pekerjaannya jangan di abaikan begitu saja, karena jika kita abaikan mereka akan menjadi fosil, membeku dalam tindakan kerjanya, mereka sebaiknya di dekati dan dibangkitkan kembali, baik dengan pekerjaan baru atau dengan pelatihan-pelatihan yang dapat memenuhi harapan dan keinginannya. Jika kita tidak melakukan hal tersebut, mereka akan

merasa tidak bahagia dalam pekerjaannya dan perlahan-lahan tapi pasti akan menularkan kelompoknya dengan rasa tidak puas akan pekerjaan. Ada lagi tipe karyawan yang sangat berprestasi dan cemerlang, biasanya ada 20 persen diantara para karyawan kita adalah orang yang sangat cemerlang, kita perlu mengetahuinya hal itu, dan kita perlu mempersiapkan orang lain untuk memenuhi keterampilan karyawan itu. Jika kita bisa mempersiapkan orang lain dalam posisi tersebut, maka jika suatu saat karyawan hebat tersebut mengundurkan diri, maka kita sudah siap untuk menggantikannya dengan orang lain dan roda perusahaan kita tetap berjalan tanpa gangguan.

Da terakhir tipe karyawan yang sering mengacau, orang ini yang menyebabkan masalah untuk main-main, menghasut untuk menentang kebijakan pimpinan atau perusahaan untuk berbagai alasan, pada umumnya adalah picik. Biasanya orang ini mempunyai prestasi kerja yang baik, itulah yang dijadikannya sebagai penutupnya, dan dengan demikian mereka dapat bertahan lama dan atau merasa tenang. Cara kita menghadapi orang seperti itu adalah dengan memeberikan evaluasi mereka secara keras dan menyebutkan perilaku mereka secara buruk dengan disertakan bukti yang ada, kita tuntutan mereka untuk berubah. Biasanya permintaan ini tidak dipenuhinya, karena tipe pengacau adalah tipe kepribadian, Bila ada karyawan kita seperti ini, kita tegur keras dan tidak mengalami perubahan maka segera singkirkan orang ini seberapa baik kerja mereka dan jauhkan karyawan lain yang akan melakukan pekerjaan mereka.

- 5) Amati prestasi mereka, pelakukan orang 70 % di tengah ini sebagai hati dan jiwa organisasi.

Menurut bapak Jack Welch, suatu perusahaan akan membentuk komposisi sebagai berikut, 20 % sebagai karyawan yang berprestasi, 70 % sebagai karyawan biasa-biasa saja – terdapat ditengah bagian, dan 10% sebagai karyawan yang jelek prestasinya- disarankan untuk tidak meneruskan kontrak kerjanya/dipecat.

Orang-orang dalam 70% ini biasanya adalah orang lini depan kita, mereka mempunyai prestasi tetapi tidak terlalu bersinar, dan bekerja dengan baik dan keras. Kita tidak boleh melupakan orang-orang ini, jangan jadikan orang yang 70% ini menjadi buruk dalam ke tidakjelasan atas prestasi mereka. Seperti anak kita yang berusia remaja, semulanya mereka baik-baik saja dan menjadi tidak baik dan mengacau untuk menarik perhatian agar diperhatikan. Jika kita tidak memperhatikan mereka, mereka akan keluar dari perusahaan kita ke perusahaan lain agar lebih dihargai. Jika itu terjadi maka kita akan memperoleh kehilangan besar.

Maka dari itu, kita harus mengenali kelompok mayoritas ini, karena 70% ini yang dahulu kita recruit secara hati-hati sering merasakan mengalami masa sulit untuk beradaptasi di lingkungan kerja mereka yang baru. Kita harus memberitahu mereka bahwa keadaan ini

hanya sementara, dan prestasi kerja mereka hanya potret sesaat. Kita harus membesarkan hati mereka, menggunakan berbagai cara dan sarana untuk membuat mereka berarti dan berharga. Maka perlakukan mereka sebagai hati dan jiwa dari perusahaan kita.

1 Memecat / mengeluarkan SDM yang sudah tidak relevan.

Hal ini adalah bagian yang paling sulit. Kadang kita hanya bisa mencari dan menerima karyawan, namun kalau kita salah dalam menerima karyawan tersebut kita sulit untuk melakukan tindakan dalam memecatnya.

Ada 3 kriteria kita harus mengeluarkan karyawan kita, yakni :

1. Pelanggaran integritas
2. Kelesuan ekonomi dan usaha kita
3. Prestasi kerja yang tidak memenuhi harapan.

Ketiga kriteria tersebut kita lakukan jika tiba saatnya untuk memberhentikan karyawan kita. Untuk pelanggaran integritas dalam bekerja karyawan harus menerima konsekuensinya di keluarkan dari pekerjaannya, karena kita tidak dapat mengambil risiko untuk menyimpan bangkai didalam rumah, bangkai tersebut akan mengeluarkan aroma tidak enak dan mencemari seluruh isi rumah. Kita juga tidak dapat menjamin integritas karyawan yang telah melanggar tidak akan melanggar lagi. Lebih baik lakukan pemecatan sekarang juga, jangan pernah diberi kesempatan untuk menaham mereka terlalu lama. Jangan lupa untuk mengumumkan kepada seluruh karyawan alasan mengapa kita mengeluarkan mereka. Seperti Donald Trump bilang, saya hanya bekerja kepada orang – orang yang tebaik dan loyal kepada saya.

Kesulitan ekonomi dan penurunan dari penjualan kita merupakan kriteria yang rumit kita komunikasikan kepada karyawan kita. Karena mereka hanya tahu bahwa kita tetap melayani pelanggan seperti biasa, dan mereka tidak bisa melihat laporan keuangan atas usaha kita. Hal ini amat rumit, kita harus menjelaskan apa yang terjadi atas usaha kita, dan hal-hal lain yang mempengaruhi kondisi keuangan usaha kita. Jika saatnya datang, lakukan pemecatan ini dengan jelas, agar tidak ada orang yang merasa tersinggung, karena suatu saat jika usaha kita mulai membaik, ekonomi mulai membaik, mereka dapat kita butuhkan untuk memperkuat usaha kita lagi.

1 Yang terakhir adalah karena prestasi kerja yang buruk, ini sangat sulit bagi kita untuk melakukannya, karena kinerja yang buruk ini sangat subyektif dan kadang jarang bagi yang akan dipecat sulit memahami atas penilaian ini. Biasaya kondisi kinerja ini tidak seperti hitam dan putih yang tampak jelas bedanya, namun akan terlihat abu-abu, kita susah memisahkannya antara yang baik dan jelek. Namun apapun itu, jika saatnya datang, kita harus dengan tegas melakukan pemecatan tersebut.

Ada beberapa prinsip yang harus kita pahami dalam melakukan pemecatan:

- 1) Keras kepala dengan hati yang lembut, kita memegang prinsip bahwa orang tersebut harus kita pecat, apapun alasan dia, sampaikan dengan baik
- 2) Kit berperan sebagai orang yang baik yang menolong mereka, jika kita tidak pecat sekarang, mereka akan menderita di perusahaan ini dan mereka tidak dapat

mengaktualisaiakannya, namun jika saat ini kita pecat mereka akan mendapatkan pelajaran baru untuk menjadi lebih baik dimasa yang akan datang

- 3) Beri pesangon lebih, bila perlu dari kantong pribadi kita
- 4) Sampaikan hal-hal yang positif mengenai mereka, jangan menghakimi karena mereka telah melakukan hal-hal yang negatif
- 5) Meminta kepada mereka yang kita pecat untuk berterimakasih kepada kita, entah itu satu bulan, satu tahun atau sepuluh tahun lagi, jika ternyata mereka lebih baik kehidupannya diluar perusahaan kita
- 6) Kita harus memahami bahwa daripada mereka bekerja disini dengan terpaksa, dan disiksa, kita kucilkan dan kita tidak berikan hak-haknya semestinya, lebih baik kita doakan agar mereka lebih sukses diluar perusahaan kita kelak.

1 **TEKNOLOGI**

Komponen yang kedua yang dapat menjadikan usaha kita tumbuh dan berkembang adalah menggunakan teknologi yang tepat.

Teknologi yang kita gunakan sebaiknya adalah yang mudah, cepat dan akurat. Teknologi tidak berarti hanya dalam peralatan yang kita gunakan dalam melayani, namun juga cara-cara atau model-model pemikiran yang dapat memberikan kontribusi kepada usaha kita.

Gunakan pemikiran-pemikiran manajemen terbaru dan terbaik saat ini untuk menjadikan usaha kita tumbuh dan berkembang.

Kita perlu memikirkan bagaimana teknologi dapat membantu kita membuat diferensiasi terhadap pelayanan kita agar kita lebih cepat, tepat dan murah. Gunakan teknologi ini sebagai kitalan usaha kita, seperti misalnya kita dapat melayani pemeriksaan tanpa menggunakan kartu periksa, tanpa mereka harus memberikan informasi identitasnya saat berkunjung ulang, kita dapat melayani pengobatan jarak jauh melalui internet dan sebagainya. Mari kita cari bersama apakah ada teknologi baru yang dapat kita adaptasi guna meningkatkan pelayanan kita sebagai penyedia layanan yang terbaik?

MANUSIA

Ini adalah komponen terakhir untuk memberikan kesuksesan akan 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 bisnes penting dalam bisnis 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 :

- Orang-orang tersebut tidak perlu di motivasi, mereka hanya perlu di rem untuk berhenti mengerjakan pekerjaan mereka. Biasanya mereka orang-orang yang senang bekerja dan selalu mendapatkan apa yang di inginkan

- 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.
- 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.

Menurut bapak Tung Desem, ada 3 kriteria manusia yang tepat ini, yakni :

1. Mempunyai Passion= semangat, gairah kerja yang tinggi
2. Mempunyai integritas atau kepatuhan akan nilai-nilai moral yang tinggi, sehingga akan menjunjung kejujuran, kesopanan dan kedisiplinan dalam bekerja
3. Mempunyai Skill atau keterampilan dalam bekerja.

Dari ketiga hal tersebut diatas yang paling penting adalah integritas, karena integritas akan mempengaruhi segalanya dalam pekerjaannya. Tanpa integritas seorang karyawan yang mempunyai passion dan skill yang tinggi akan mempercepat hancurnya usaha kita, karena mereka akan dengan mudah memanfaatkan keterampilannya untuk mencuri sesuatu dari usaha kita.

Hal kedua adalah yang paling penting adalah passion dan skill, kombinasi dari keduanya, jika mereka tidak mempunyai skill dan gairah, walaupun mereka mempunyai integritas, mereka tidak akan kemana-mana, mereka hanya akan membebani kita dalam berusaha. Namun jika kita mempunyai karyawan seperti ini maka kita harus melatih secara terus menerus atau menempatkan posisi kerja yang sesuai agar mereka mempunyai gairah akan pekerjaan mereka.

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

- a) 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 mematuhi, 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 disekitarnya.

- b) Uji kecerdasannya. Memang kecerdasan ini masih kita perlukan dalam pekerjaan yang kita akan serahkan kepada mereka. Kecerdasan tidak hanya terlihat dari selebar ijazah yang dibawanya, namun juga

- 1 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.
- c) 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 diatas, bapak Jack Welch mempunyai kriteria lagi bagi karyawannya yakni :

- a) Energi positif. (Energic)

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

- b) 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

- c) 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.

- 1 d) 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 meluakan 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 dan dilatih. Mereka harus tahu sampai sejauh mana kegiatannya dilakukan, mereka tahu akan batas-batasnya keberhasilan.

1 e) Mempunyai Passion (antusias)

1 Sekali lagi passion menjadi kriteria mutlak dalam suatu pekerjaan. Pasion 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 disekitarnya 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.

BAGIAN KESEPULUH

MENGANTISIPASAI KEJADIAN YANG TIMBUL MENGENAI HUKUM KESEHATAN.

1 Dalam melakukan usaha apapun kita akan mendapatkan suatu risiko dalam melakukan hal tersebut. Termasuk dalam hal ini risiko yang mungkin timbul akibat kita melakukan usaha klinik ini. Ada beberapa risiko yang mungkin timbul yakni :

- 1 Pasien atau keluarga pasien yang marah akibat dirinya atau keluarganya dilayani dengan tidak baik.
- 1 Pasien mengalami kejadian lanjutan yang tidak mengenakan akibat tindakan yang dilakukan oleh dokter atau perawat yang bekerja di klinik
- 1 Pasien mengalami kejadian meninggal dunia
- 1 Keluarga pasien menuntut akan tindakan medis yang kita lakukan sehingga menimbulkan pasien itu mengalami kejadian lanjutan, seperti infeksi, abses, lumpuh bahkan masuk rumah sakit dan akhirnya meninggal.
- 1 Masyarakat sekitar lokasi klinik menganggap klinik yang kita buka sebagai klinik komersial yang hanya mengeruk keuntungan dari pasien-pasien yang datang.
- 1 Dan kejadian-kejadian lainnya yang mengakibatkan kita kehilangan sumber daya kita, yakni keuangan, ketenagaan dan reputasi atas pelayanan kita, sehingga usaha klinik ini akan dikenal usaha yang tidak baik/merugikan orang lain. Jika kejadian ini menimpa kita maka kita harus melakukan upaya yang tidak murah agar kita dapat berjalan diatas jalur yang baik.

Dalam mengantisipasi kejadian-kejadian tersebut diatas, maka kita harus selalu melakukan kegiatan-kegiatan untuk mengantisipasi hal tersebut timbul dengan cara :

- 1 Mencantumkan sarana komunikasi antara pihak kita dan pihak pasien, bisa dengan cara mencantumkan nomer aduan pelanggan, nomer SMS center, nomer HP pemilik/penanggungjawab dan sarana-sarana komunikasi lainnya di kemasan/plastik obat/nota pembelian yang kita serahkan ke pasien kita.

- Menjalani komunikasi dengan pasien dengan cara menindaklanjuti pasien-pasien yang kiranya berpotensi mengakibatkan keluhan atau semua pasien yang diperiksa di tempat kita, minimal 3 hari setelah dia diperiksa.
- Selalu menempatkan diri kita di dalam posisi pasien kita yang mengalami kejadian tersebut. Bayangkan jika kita yang mengalami kejadian tersebut, apa yang kita lakukan. Maka kita tidak bisa cari benar atau salahnya siapa. Misal memang benar infeksi timbul tidak 100 persen kesalahan dokter yang melakukan tindakan, namun pasien tidak akan memahami hal-hal tersebut karena

mereka bukan dari kalangan medis. Maka jika terpaksa kita harus mengeluarkan uang, maka keluarkan uang tersebut, semaksimal mungkin yang dapat kita keluarkan. Dalam hal ini kita tidak bicara antara benar dan salah siapa, namun berbicara kelanjutan/masa depan usaha kita. Karena satu orang yang tidak puas akan menceritakan ketidak puasannya kepada minimal 20 orang kerabat/teman terdekatnya.

- Jika kita atau petugas/mitra kerja memang melakukan tindakan malpraktek, maka lakukan mediasi dengan keluarga atau pasien tersebut sehingga kasus tersebut tidak semakin keruh dan banyak orang yang tidak berkepentingan ikut didalamnya. Banyak dokter yang sudah mendapatkan lisensi sebagai mediator sengketa medis, tanyakan kepada organisasi profesi di kota kita, seperti Ikatan Dokter Indonesia.
- Jangan mencoba untuk melawan kekerasan dengan kekerasan, pelajari Undang-undang yang ada di negara kita, ada KUHP yang melindungi kejadian hukum di negara kita, libatkan penasehat hukum yang lebih memahami aturan hukum di negara kita.
- Jika pihak lain melakukan kekerasan kepada kita, jangan ikuti permainan tersebut, serahkan kepada hukum formal yang ada di negara kita.
- Jika kita tetap terkena tindakan kekerasan tersebut bahkan hukum formal juga tidak bisa membantu kita, maka tinggalkan arena kekerasan tersebut. Melakukan lindung aset kita dan menghilang dari keadaan yang tidak mendukung.
- Jika kita terpaksa main keras, minta orang lain melakukan untuk kita, dan jangan sampai melakukan hal yang bertentangan dengan hukum ciptaan Tuhan, dan serahkan semuanya hanya kepada Tuhan dan percaya tuhan akan memberi jalan keluarnya.
- Yang terakhir pelajari hukum kesehatan yang ada di negara kita, silahkan beli DVD Klinikita, berani dituntut pasien hubungi 081904343000 untuk membelinya atau kunjungi di <http://www.kiosehat.com>

Lampiran- Lampiran ada di attachement dokumen PDF dibawah ini

Undang Undang Kesehatan no 36 tahun 2009

Undang Undang Praktik Kedokteran no 29 tahun 2004

Permenkes tentang ijin praktik kedokteran no 512 tahun 2007

Peraturan Menteri Kesehatan tentang Klinik no 28 tahun 2011

Undang Undang tentang Pajak Penghasilan no 86 tahun 2008

Undang Undang tentang PPN no 42 tahun 2009

Peraturan Dirjen Pajak tentang PPH

Undang Undang tentang Perseroan Terbatas no 40 tahun 2007



RIWAYAT PENULIS

Lahir di Jember Jawa Timur. Menyelesaikan kuliah di Pendidikan Ahli Madya Keperawatan, Depkes-RI. Malang, 1991, Program Studi Ilmu Keperawatan Fakultas Kedokteran Universitas Padjadjaran (Unpad) Bandung, 1999. Program Pascasarjana S2 Ilmu Kedokteran Dasar Patobiologi Fakultas Kedokteran Unair, Surabaya, 2010. Saat ini menyelesaikan tahap akhir Program Doktorat di Fakultas Kedokteran Unair Surabaya.

Pengalaman bekerja di Akademi Keperawatan Soetopo (Progran Keguruan) Surabaya 1991-1992, Program Magang di RSUD dr. Soetomo Surabaya 1991-1992. Fakultas Ilmu Keperawatan Pesantren Tinggi Darul Ulum Jombang, 1992-2006. Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Muhammadiyah Jember, 2006 sampai sekarang.

Banyak melakukan penelitian dan pengabdian masyarakat yang terkait dengan pengobatan Islam utamanya terapi bekam dan ruqyah. Lebih dari duapuluh (20) judul penelitian tentang terapi bekam yang telah dilakukan. Memberikan seminar, workshop dan pelatihan tentang terapi bekam di beberapa kota besar. Memberikan kuliah tentang terapi komplementer bekam di STIKES Ngudia Husada Madura, FKIK Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, FKIK Universitas Muhammadiyah Semarang, FKIK Universitas Islam Negeri Jakarta.

Kegiatan sosial aktif sebagai pendiri dan pembina International Islamic Medicine Foundation (IIMF), Majelis Pertolongan Kesehatan Umat (MPKU) Pimpinan Daerah Muhammadiyah Jember. Pembina Perkumpulan Bekam Indonesia (PBI) Pusat, Pembina Asosiasi Ruqyah Syar'iyah (ARSYI) Jawa Timur. Sehari-hari aktif mengelola Rumah Bekam AlKaahil di Kaliwates Jember.

Beberapa karya tulisnya (tujuh judul) sudah tercatat sebagai Karya Cipta Hak Kekayaan Intelektual (HKI) diantaranya Terapi Bekam Meningkatkan Regenerasi Eritrosit, Terapi Bekam Mata Minus, Terapi Bekam Meningkatkan Deformabilitas Eritosit, Terapi Bekam Menurunkan Apo-B dan Profil Lipid, dan lain-lain.

Buku yang sudah ditulis :

1. Terapi Bekam Solusi Cerdas menangani Radikal Bebas Akibat Rokok, Lubuk Agung, Bandung 2011.
2. Buku Ajar Landasan Teori Pengobatan Islam, LPPM UM Jember, 2018.
3. Buku Ajar Terapi Komplementer Bekam Basah, LPPM UM Jember, 2018.
4. Buku Ajar Enterpenersip, Mengelola Klinik Herbal, LPPM UM Jember, 2018.
5. Terapi Bekam Basah Menurunkan Apo-B dan Kolesterol Total, LPPM UM Jember, 2018.

ISBN 978-602-6988-52-2



● **64% Overall Similarity**

Top sources found in the following databases:

- 64% Internet database
- 1% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 2% Submitted Works database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	scribd.com Internet	37%
2	mitramedika.com Internet	17%
3	doktermandiri.com Internet	6%
4	mitraklinik.com Internet	2%
5	multimedia.getresponse.com Internet	2%
6	repository.ub.ac.id Internet	<1%
7	kitabbelokkiri.wordpress.com Internet	<1%
8	repository.stiedewantara.ac.id Internet	<1%

9	text-id.123dok.com Internet	<1%
10	muhammadassad.wordpress.com Internet	<1%
11	core.ac.uk Internet	<1%
12	repository.unmuhjember.ac.id Internet	<1%