

★★★★★  
**RESEP SUKSES**

**BAGAIMANA MENDIRIKAN USAHA  
KLINIK KESEHATAN DI INDONESIA  
PASKA PANDEMI COVID 19?**

Masa Pandemi Covid 19 telah berakhir, telah banyak undang-undang dan peraturan di terbitkan guna mengelola dampak pandemi ini. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia kembali terkoreksi karena adanya resesi di tahun ini.

Laju pertumbuhan sektor jasa kesehatan terkoreksi di angka 2 persen setelah 2 tahun berturut-turut tumbuh diatas 10%.

Bagaimana prospek usaha klinik kesehatan saat ini?

Silakan simak buku ini tentang bagaimana mendirikan klinik kesehatan di Indonesia paska pandemi covid 19

**TENTANG PENGARANG**



**Maulana Adrian Sukanto**

Pendiri komunitas mitraklinik.com, komunitas yang berdiri sejak tahun 2011 dan telah memberikan pelatihan dan konsultasi bisnis tentang klinik kesehatan di Indonesia.

Pendiri Klinikita Indonesia, klinik kesehatan peraih penghargaan Waralaba Indonesia dari Kementerian Perdagangan RI yang di serahkan oleh Bapak Presiden Joko Widodo dan beberapa penghargaan lainnya.

**nasmedia**

**Penerbit Anggota IKAPI**

Batua Raya No.3 Makassar 90233  
Kenari Indah No.2 Yogyakarta 55584  
+62812 1313 3800  
redaksi@nasmedia.id  
www.nasmedia.id



RESEP SUKSES MENDIRIKAN USAHA KLINIK KESEHATAN DI INDONESIA

 **DOKTER MOEZ  
INDONESIA**

#1 SERI BERANI BISNIS KLINIK



**RESEP  
SUKSES**  
★★★★★

**MENDIRIKAN USAHA KLINIK  
KESEHATAN DI INDONESIA  
PASKA PANDEMI**

Edisi Revisi telah disesuaikan  
dengan aturan terbaru

**MAULANA ADRIAN SUKAMTO**

MAULANA ADRIAN SUKAMTO

MITRAKLINIK INDONESIA

# RESEP SUKSES

**MENDIRIKAN USAHA  
KLINIK KESEHATAN DI  
INDONESIA PASKA  
PANDEMI**

#1 SERI EDUKASI BISNIS KLINIK KESEHATAN

Diterbitkan Oleh  
**Nas Media Pustaka**  
Bekerjasama PT Dokter Moez Indonesia  
Tahun 2023

*Sanksi Pelanggaran Hak Cipta*  
**UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA  
NOMOR 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA**

Ketentuan Pidana  
Pasal 113

- 1) Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
- 2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- 3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- 4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

# RESEP SUKSES MENDIRIKAN USAHA KLINIK KESEHATAN DI INDONESIA PASKA PANDEMI

**Maulana Adrian Sukamto**

*Copyright M. A. Sukamto 2023  
All rights reserved*

**Layout** : Maulana Adrian  
**Desain Cover** : Maulana Adrian

**Cetakan Pertama, Maret 2023**  
278 hlm; 14.8 x 21 cm

**ISBN 978-623-351-922-9**

Diterbitkan oleh Penerbit Nas Media Pustaka  
**PT. Nas Media Indonesia**  
**Anggota IKAPI**  
No. 018/SSL/2018  
Jl. Batua Raya No. 3, Makassar 90233  
Jl. Kenari Indah No. 2, Yogyakarta 55584  
Telp. 0812-1313-3800  
redaksi@nasmedia.id  
www.nasmedia.id  
Instagram : @nasmedia.id  
Fanspage : nasmedia.id  
Youtube: nasmedia entertainment

*Dicetak oleh Percetakan CV. Nas Media Pustaka  
Isi di luar tanggung jawab percetakan*

**PENDAHULUAN** **8**

---

**BAGIAN SATU : WHY & WOW** **13**

---

Langkah memulai menemukan WHY/Mengapa	18
Pendekatan menemukan tujuan hidup	26

**BAGIAN KEDUA: BERANI BISNIS ( KLINIK ) ?** **31**

---

Pendapatan VS Kebutuhan	35
AWAL MEMULAI USAHA	39

**BAGIAN KE TIGA: MELIHAT POTENSI INDONESIA** **57**

---

Daratan Indonesia	59
Indonesia di masa ini	61
Peluang usaha klinik kesehatan paska pandemi	66

**BAGIAN KE EMPAT : PAHAM ATURAN USAHA KLINIK KESEHATAN** **80**

---

Hak dan Kewajiban Klinik dalam Permenkes	92
Klinik perusahaan	95
Aturan tentang kesehatan lainnya	97
Tantangan AKREDITASI Klinik Kesehatan	98

**BAGIAN KE LIMA : KURVA USAHA KLINIK** **102**

---

Fase membuat	103
Fase Meluncurkan.	106

---

Fase Menyesuaikan	108
Fase Memodel	110
Fase Membesarkan.	111
Fase Memanen	113
Sebab Kegagalan dari Usaha	116

---

**BAGIAN KE ENAM : PERSIAPAN DIRI PEMILIK USAHA** **132**

---

Cetak biru diri	133
Asal Cetak biru dalam diri kita :	139
Langkah mengubah program cetak biru	150
Be do have	153

---

**BAGIAN KE TUJUH : PERSIAPAN ORGANISASI** **158**

---

Membangun budaya organisasi	162
Menciptakan tradisi dalam organisasi	164
Membuat organisasi sesuai harapan.	164
Cara membuat organisasi	167
Macam Badan Hukum	170
Badan usaha perorangan	170
Badan usaha perseroan	173
Pendirian Badan Usaha Perseroan	176
Merekrut tim menjadi anggota dari organisasi.	180
Merekrut mitra kerja dan pegawai	185

---

**BAGIAN KE DELAPAN : PERSIAPAN MENDIRIKAN KLINIK** **194**

---

Data-data yang diperlukan	194
Menjadi Klinik mitra BPJS Kesehatan	197
Menentukan kebutuhan permodalan.	207
Memilih lokasi yang tepat	209
Memilih area panas.	210

---

Mendekatkan dengan kepentingan	216
Peninjauan Lapangan	218
Memutuskan Lokasi	224

## **BAGIAN KE SEMBILAN : PERIJINAN PENDIRIAN KLINIK**

### **KESEHATAN** **228**

---

7 Langkah memperoleh ijin operationAL klinik :	229
Langkah KE 1 Kumpulkan informasi, formulir & buat tujuan tertulis	230
Langkah KE 2 Periksa Dokumen tanah & bangunan.	236
Langkah ke 3 Penuhi syarat ijin mutlak usaha, syarat dokumen dan dokumen pendukung usaha.	238
Langkah ke 4 Renovasi tempat dan memenuhi fasilitas usaha sesuai ketentuan.	241
Langkah ke 5 Pengajuan dokumen ijin mendirikan /ijin operasional klinik	243
Langkah ke 6 Pemantauan dokumen dan pendampingan tim survei lapangan	246
Langkah ke 7 Melengkapi dokumen / syarat yang kurang menurut tim perijinan.	249

### **BAGIAN SEPULUH : GRAND OPENING** **258**

---

Sebelum pelaksanaan Grand Opening	258
Gerai Harus 100% Siap.	259
Prinsip untuk melakukan Grand Opening	263

### **PENUTUP** **274**

---

### **TENTANG PENULIS** **276**

---

Klinikita Indonesia adalah salah satu merk dari PT. Dokter Moez Indonesia.

Merk Klinikita Indonesia Mendapatkan Penghargaan Waralaba Indonesia oleh Kementerian Perdagangan Indonesia



Penghargaan Waralaba Klinikita

Dr. Maulana Pendiri Klinikita di Acara Penyerahan Penghargaan Waralaba Indonesia oleh Bapak Joko Widodo Presiden Republik Indonesia di JCC Jakarta



## PENDAHULUAN

---

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Salam berbagi pasar Kesehatan

Pandemi telah berlalu, Pemerintah Indonesia mulai memberikan kelonggaran kepada masyarakat untuk beraktivitas kembali normal. Dan...

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

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

Kondisi Pandemi Covid 19 di Indonesia telah berlalu, karena banyak pembaca blog di Mitraklinik yang menghendaki untuk di terbitkan ulang buku Mendirikan Klinik Kesehatan di Indonesia, maka saya coba untuk memperbaiki beberapa tulisan yang ada dalam buku cetakan pertama yang saya terbitkan di tahun 2020. Ada beberapa tulisan yang sudah tidak relevan untuk di sampaikan di masa paska pandemi ini karena ada beberapa perubahan peraturan dan situasi kondisi paska pandemi.

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

Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil di angka 5-6% setahunnya, dimana keadaan negara & pemerintahan hampir tanpa adanya gangguan stabilitas; baik sosial, ekonomi dan suhu politik. Hal tersebut memberikan angin segar untuk memacu pertumbuhan usaha di bidang kesehatan.

Pandemi Covid 2019 telah banyak mengoreksi pertumbuhan perekonomian di banyak negara dan negara Indonesia salah atau negara yang mempunyai daya tahan yang baik terhadap pandemi ini. Dan sektor kesehatan mengalami pertumbuhan perekonomian sangat baik dari 8,69% di tahun 2019 menjadi 11,56% di tahun 2020 dan terkoreksi di tahun 2021 di angka 10,46%. Jadi Pertumbuhan bisnis kesehatan di Indonesia masih diatas 10% pertahunnya.

Lebih dari 10 tahun saya mengelola usaha klinik kesehatan dan telah mendirikan lebih dari 10 klinik kesehatan di Indonesia. Telah banyak kota saya singgah untuk mendirikan klinik kesehatan, ada kota yang mengurus perijinan dalam waktu kurang dari empat bulan, ada juga kota yang

memberikan perijinan klinik kesehatan ini setelah lebih dari satu tahun.

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

Saya mempunyai rumus yang didapatkan dari berbagai buku dan telah saya praktikkan , untuk memiliki ( have ) sesuatu, kita harus memiliki pola pikir, keinginan ( be ) tertentu dan selalu melakukan ( do ) secara tertentu juga untuk memperjuangkan apa yang kita ingin miliki dan di perkuat dengan Doa – doa yang kita panjatkan kepada pencipta kita ( Doa kuadrat )

$$\text{Have} = (\text{Be} \times \text{Do})^{\text{doa} \times \text{doa}}$$

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

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

Silakan menginformasikan perbedaan pendapat tersebut ke email saya di [maulana@klinikita.co.id](mailto:maulana@klinikita.co.id) dan Saya dengan senang hati menerima dengan lapang dada.

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

Kebun Duren Gunungpati 8 Februari 2023

Penulis

Maulana Adrian Sukamto, dr. SPT

**Terima kasihku untuk :**

*Orang tua & Keluargaku yang tercinta*

*Para Guru yang terhormat*

*Pemerintah Indonesia*

*Pasien Klinikita*

*Mitra Pewartalaba Klinikita*

*Rekan sekerja PT Dokter Moez Indonesia*

*Masyarakat Indonesia*



---

## BAGIAN SATU : WHY & WOW

---

Pernahkah Anda mendengar cerita penemu pesawat terbang pertama kali di dunia?

Benar mereka adalah Orville dan Wilbur Wright. Mereka adalah kakak adik yang berasal dari Dayton Ohio Amerika. Mereka adalah pengelola dan pemilik bengkel dan penjualan sepeda. Usaha sepeda inilah yang kelak membiayai percobaannya untuk menciptakan pesawat terbang.

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

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

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

Ternyata dia tidak tercatat sebagai penemu pesawat terbang pertama kali di dunia, namun yang tercatat adalah Wright bersaudara. Wright bersaudara berhasil mengumpulkan tim yang menggunakan bahan biasa-biasa saja dan dengan fasilitas seadanya. Mereka menemukan alasan yang kuat guna memotivasi diri dan timnya untuk bekerja siang dan malam. Mereka mencoba berkali-kali mesin yang diciptakannya agar bisa terbang. Tanpa modal dan fasilitasi mereka terus berusaha.

Mereka berhasil karena mereka mempunyai WHY dan WOW.



Pesawat Pertama Wright

---

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

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

### **Bagaimana dengan Anda?**

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

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

Menurut pendapat Saya, menemukan suatu alasan yang kuat dan keinginan untuk dipuji yang dapat memberikan rasa WOW kepada kita dari orang lain akan mendorong kita mencapai tujuan lebih cepat daripada tanpa kejelasan arah untuk dituju.

Dalam hidup ini kejelasan / WHY / Mengapa akan menyumbang 80 % kebahagiaan dan kesuksesan dalam hidup ini, kurangnya motivasi karena tidak mempunyai alasan yang kuat akan bertanggung jawab untuk kejadian-kejadian dalam hidup ini seperti frustrasi dan kurangnya berprestasi.



Orang dengan alasan yang kuat, tujuan yang jelas, tujuan yang tertulis, mencapai jauh lebih banyak dalam waktu yang lebih singkat dibandingkan orang tanpa mereka pernah bisa bayangkan.

Hal ini berlaku dimana-mana dan dalam semua keadaan.

Pernahkah Anda terjebak kemacetan di tengah perjalanan Anda pulang ke rumah?

Namun sebelum sampai rumah, Anda di telepon oleh pasangan Anda atau orang yang di rumah, memberi kabar bahwa anak Anda sedang jatuh dari pohon dan berdarah atau orang tua Anda yang sudah lanjut usia jatuh terpeleset di kamar mandi.

Apa yang Anda lakukan?

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

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

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

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

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

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

## LANGKAH MEMULAI MENEMUKAN WHY/MENGAPA

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

1. Mengumpulkan cerita dari masa lalu dan ceritakan kembali.

Masih ingatkan dulu pada saat kita ditanya; kalau besar nanti mau jadi apa? Cita-citamu apa kalau nanti besar?, Apa yang ingin kamu kerjakan saat besar nanti? Dan mungkin banyak pertanyaan sejenis yang membuat otak untuk mencari tahu kegiatan yang akan dikerjakan.

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

Saya pernah mengalami sensasi ini, kenapa saya memutuskan untuk menjadi dokter dan ingin mendirikan banyak klinik di Indonesia. Saat itu waktu saya kelas 2 SD saya menderita penyakit Demam Berdarah, dan saat itu kondisi saya sudah payah sehingga harus di masukkan ke RS. Semenjak itu saya mempunyai pengalaman dengan dunia kesehatan. Terlebih lagi di kelas 6 SD saya pernah mengalami kecelakaan naik

sepeda dan tertabrak dari belakang oleh mobil taksi, dan saya tidak sadar sehingga masuk ke ruang intensif di salah satu rumah sakit. Dari pengalaman ini saya mempunyai keinginan yang kuat untuk menjadi seorang dokter yang harapannya dapat membantu banyak orang untuk sehat.

Berlanjut ceritanya setelah lulus dari SD saya berusaha melihat profesi dokter ini sehingga saya di terima di FK Undip, Fakultas kedokteran yang favorit saat itu yang membutuhkan ujian dengan skor tinggi untuk memasukinya.

Saat itu di SMA saya adalah murid yang tidak bagus akademisnya karena saya menduduki peringkat 2 dari bawah dari 38 murid di kelas IPA saat itu. Karena saya sudah menemukan WHY saya harus menjadi seorang dokter maka saya banyak mencari tahu dan banyak belajar dengan teman yang pandai. Saya ingat sekali, saya harus tidur di karpet agar tidak banyak tidur untuk belajar hingga larut malam.

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

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

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

DRAFT

---

## 2. Menyusun Tema yang tepat

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

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

Mencari butiran emas di cerita masa lalu kita akan sangat menyenangkan. Pilih cerita-cerita yang menyentuh emosi dan memberikan penguatan motivasi yang tinggi sehingga dapat mendorong diri kita menemukan alasan yang kuat.

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

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

### 3. Menulis dan merapikan pernyataan WHY

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

Untuk menulis pernyataan WHY kita menggunakan format

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

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

Misal WHY Saya

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

Demikian WHY yang saya temukan di dalam diri sehingga saya melewati lebih dari 10 tahun untuk menjalankan usaha klinik kesehatan ini.

Setiap usaha akan diuji, dan suatu saat kita akan bertanya kepada diri sendiri apa yang kita cari sehingga berani

---

menekuni suatu usaha yang selalu memberikan masalah dalam kehidupan kita.

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

Saya telah melewati fase membuat, meluncurkan dan memodel usaha klinik, dan saya tidak akan bilang bahwa usaha ini selalu mudah dan menghasilkan banyak. Seperti halnya di tahun 2020-2021 dimasa pandemi, dimana banyak teman, kerabat dan orang yang kita kenal berjatuh dan meninggal dunia, dimana kondisi perekonomian tidak baik, namun dalam kondisi tersebut bisnis yang saya kelola malah memberikan kenaikan pendapatan hingga 10 kali lipat.

Disini kita pahami bersama dalam suatu krisis akan timbul keseimbangan baru yang menjadikan itu sebuah peluang baru yang harus dipenuhi.

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

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

Melalui buku ini saya tidak ingin menjadi faktor penghambat dalam tujuan yang akan ingin Anda capai, tujuan yang Anda



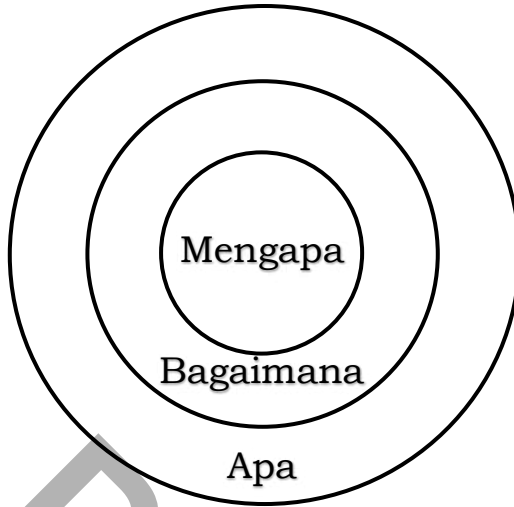
cita-citakan sejak dulu, namun saya ingin memberikan wawasan yang lebih untuk mengembangkan cita-cita Anda terdahulu agar dapat memberikan manfaat sebanyak-banyaknya bagi orang di sekitar Anda.

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

Kembali lagi ...

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

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



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

***Dan sekali lagi orang tidak membeli apa yang kita lakukan, orang tidak bergabung dengan apa yang kita lakukan, tapi mereka membeli / datang kepada kita mengapa kita melakukannya. Kegagalan untuk menemukan Why/ Mengapa, akan menciptakan stressor / keraguan terhadap diri kita untuk memulai menciptakan sesuatu.***

## PENDEKATAN MENEMUKAN TUJUAN HIDUP

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

#1. Bergembiralah dan buat masa depan sesuai dengan keinginan kita sendiri.

Masalah selalu ada dalam hidup yang kita jalani, apa yang terjadi masa lalu tidak akan terjadi di masa depan jika kita tidak mengizinkan untuk terulang kembali. Cari kesenangan yang dapat memberikan rasa puas dalam diri, mulai dari rasa senang dan gembira maka ini akan memberikan alasan yang kuat untuk melanjutkan hal / pekerjaan apa yang akan kita jalani dikemudian hari. Jadikan rasa tersebut sebagai WHY nya, sehingga kita akan selalu menemukan caranya untuk mencapai rasa tersebut lebih besar lagi.

#2. Buat tujuan hidup kita lebih inklusif.

Menjadikan semua tindakan yang kita sukai dalam memberikan kontribusi positif bagi setiap orang yang kita temui. Jangan batasi tujuan hidup kita. Buat hidup lebih bermakna dengan memberikan kontribusi buat sesama. Berbagilah apa saja, sehingga kita akan menemukan gairah tersebut. Dengan gairah yang kita rasakan maka akan memunculkan WHY yang kuat agar kegiatan itu dapat diulangi dan menjadi lebih besar dikemudian hari.

Setelah kita menemukan WHY dan WOW kita, jangan lupa untuk menulisnya di buku atau selembar kertas dengan tangan kita. Dengan menggunakan tangan untuk menulis maka kita menggerakkan sensasi dan perasaan kita untuk memahami WHY yang kita tuliskan, terlebih lagi jika tulisan

tersebut kita dokumentasikan dengan kamera dan setiap saat kita baca, sehingga akan menjadikan afirmasi yang kuat untuk menemukan caranya agar WHY tersebut dapat kita wujudkan dalam bentuk GOAL yang kasat mata dikemudian hari.

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

### **Gunung tinggi kan ku daki..**

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

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

Mari kita ibaratkan langkah itu seperti lajunya kereta api. Kereta api pada jaman sekarang atau kereta api pada jaman dahulu. saya yakin berat dari kereta api itu lebih dari 1 ton. Bagaimana kereta api mulai berjalan? Pernahkah Anda

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

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

cara memeriksa pembukuannya atau hanya sekedar melihat pengunjung yang datang.

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

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

Ketahanan / enduransi dan kompetensi dalam berusaha harus kita perkuat, maka para pengusaha yang sukses akan selalu memiliki :

1. Alasan yang kuat untuk berhasil, sengsara dan nikmatnya apa jika tidak berhasil & berhasil
2. Menatap masa depan dengan penuh keyakinan, tidak ragu dalam menatap masa depan karena usaha bersama Tuhan

3. Mempunyai mentor terbaik dibidangnya, dan kawan baik untuk melakukan mastermind / curhat masalah usaha
4. Mempunyai kebiasaan orang sukses, yakni mempunyai teman orang sukses, mengagumi orang sukses, belajar dari orang sukses, bertindak selayaknya orang yang telah sukses
5. Selalu tumbuh dan berkembang untuk mengisi kompetensi diri dengan mengikuti seminar, membeli buku/ebook orang sukses dan mengajarkannya kepada orang lain

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

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

---

## BAGIAN KEDUA: BERANI BISNIS ( KLINIK ) ?

---

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

Pernahkah melihat batu di sekitar Anda?

Batu yang berserakan dipinggir jalan, atau batu yang ada di sungai?

Apakah ada yang mendapat uang dari batu tersebut?

Batu yang berserakan di tepi jalan atau di sungai?

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

Coba sekali lagi, kita lihat benda di sekitar kita, kita lihat komputer, Handphone,?

Adakah orang yang mendapat uang dari komputer / hand phonenya ?

Jelas ada, mungkin salah satunya juga Anda sendiri.

Pernahkah Anda melihat Televisi ?

Banyak orang kaya karena kotak ajaib tersebut, dan tidak dipungkiri lagi, dari pegawai televisi, pemilik televisi sampai pemain di televisi kaya karenanya.



Coba kita melihat yang lebih besar lagi, pernahkah Anda ke kota besar di dunia seperti New York, Tokyo, Sang hai, Dubai?

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

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

Dari gambaran tersebut saya pribadi kagum kepada yang mempunyai ide besar tersebut sehingga hari ini bangunan-bangunan itu terwujud seperti ini.

Kita ingin tahu siapakah yang membangunnya?

Berapa banyak uang yang dihabiskan untuk mewujudkan bangunan tersebut?

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

Apakah pemerintahan yang membuatnya?

---

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

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

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

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

***Jadi mengapa kita takut berbisnis / buka usaha, jika untuk berpikir dan mencari ide usaha itu gratis dan tidak membutuhkan modal uang?***

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

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

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

---

## PENDAPATAN VS KEBUTUHAN

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

Pendapatan cara menghitungnya menurut rumus yang saya dapatkan:

***Pendapatan = nilai tambah x waktu x faktor kali /skalabilitas***

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

1. Nilai tambah, yaitu sesuatu hal/ kegiatan yang kita tambahkan ke dalam 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 ungit 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 kependaiannya, keterampilannya dari sekolah dokter spesialis daripada dokter umum, namun

Apakah semua dokter umum pendapatannya lebih kecil daripada dokter spesialis?

Jawabannya jelas tidak semua. Bagaimana jika dokter umum juga menambahkan nilai tambahnya sebagai dokter umum, seperti dokter umum yang cantik/tampan, dokter umum yang ahli ilmu pengobatan tradisional, dokter umum yang paham akan ilmu pemasaran, atau dokter umum yang mempunyai keahlian membangun perumahan?

Jelas disini dokter umum dan dokter spesialis mempunyai peluang yang sama mendapatkan pendapatan lebih jika sama-sama memberikan nilai tambah ke pasiennya / orang lain yang membutuhkannya.

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

Akan tampak lebih besar pendapatannya seorang dokter praktik sendiri dibandingkan seorang dokter yang praktik bersama dengan membuka klinik, dimana mereka harus berbagi pasien dan berbagi pendapatan sesuai dengan jumlah dokter yang praktik di kliniknya.....

namun ada hal yang dapat membuat hasil pendapatannya ini berbeda yakni jika praktik klinik dokter itu memberikan nilai tambah sehingga akan banyak pasien yang datang, kemudian karena berbentuk klinik maka akan dapat melayani selama 24 jam sehingga skala waktunya lebih dari dokter yang praktik sendiri ( dari segi waktu menurut rumus pendapatan )

## Dokter Praktik



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

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

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

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

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

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

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

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

---

## AWAL MEMULAI USAHA

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

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

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

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



Jika mendapatkan dosen penguji yang tidak menguntungkan maka saya berkomunikasi dengan teman yang cerdas untuk mengambil alih posisi saya, tentunya dengan negosiasi dan membujuknya agar dia mau untuk menggantikan posisi saya.

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



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

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

Namun ada satu dosen yang mempunyai jiwa entrepreneur ; sekarang sudah tiada, namun jaringan klinik spesialisnya masih berkembang hingga saat ini di seluruh wilayah

---

Indonesia; beliau memberikan saya wejangan /petuah dimana seorang dokter harus selalu dapat melihat perubahan di luar dan mencari peluang di setiap langkah dalam mengisi kegiatannya sebagai dokter.

Beliau mengingatkan bahwa untuk menjadi dokter yang berkualitas itu harus selalu bermodal, biaya untuk menjadi seorang dokter berkualitas itu mahal karena harus sering mengikuti pelatihan dan seminar-seminar untuk memperbaharui ilmunya dan buku literatur juga harus dibeli dengan biaya mahal. Disisi lain seorang dokter dalam memberikan pertolongan/pelayanan kepada pasien harus tepat, seefisien mungkin agar tidak memberatkan kondisi penyakitnya dan keuangan pasien tersebut.

Untuk menyikapi kondisi tersebut seorang dokter harus mempunyai pemikiran yang maju dan dapat mencari tambahan penghasilan selain dari praktiknya. Seorang dokter harus mempunyai nilai tambah yang dapat dimanfaatkan oleh banyak orang melalui pikiran dan tenaganya.

Beliau mempraktikkan kata-katanya, sehingga beliau memiliki banyak properti intelektual ; seperti buku yang dikarangnya, resep / ramuan yang di patenkan dan dibuat obat untuk dijual masal dan properti material seperti rumah yang disewa-sewakan, usaha-usaha non kesehatan yang dikembangkan secara berserikat bersama berbagai pihak yang berkompeten dibidangnya. Dalam akhir hayatnya beliau meninggalkan banyak properti intelektual dan properti material untuk keluarganya dan masyarakat yang membutuhkan ilmunya.

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

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

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

Setelah wisuda dokter banyak ide yang terpikirkan. Mulai menjadi seorang dokter spesialis, menjadi dokter PTT di daerah terpencil, menjadi dokter perusahaan di pertambangan dan menjadi dokter di BUMN. Namun seiring dengan banyak pilihannya waktu itu, dimana banyak hal yang harus dipertimbangkan akhirnya saya tidak menginginkan

---

keluar dari kota Semarang. Saya memilih menjadi pegawai PTT di kota Semarang dengan cara lain. Dimana saat itu gaji menjadi dokter PTT cara lain belum ada standarnya, sehingga disamakan dengan pegawai honorer. Pegawai honorer saat itu bergaji 385.000/bulan. Dan di 3 bulan pertama saya menjadi dokter PTT di kota Semarang mempunyai penghasilan Rp.385.000/bulan. Saya menerima gaji tersebut dan bersyukur masih bisa mendapatkan penghasilan dari menjadi dokter jaga di klinik 24 jam. Setelah 3 bulan di sana akhirnya saya mendapatkan kenaikan / penyesuaian gaji menjadi Rp. 1.150.000/bulan.

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

Menjadi dokter honorer di sebuah puskesmas di tengah kota Semarang saat memberikan manfaat bagi saya. Puskesmas tersebut menjadi satu gedung dengan Dinas Kesehatan Kota. Dalam kesehariannya saya memeriksa pasien yang berkunjung di puskesmas hingga 200 orang per harinya. Entah bagaimana dulu saya memeriksa pasien sebanyak itu dalam waktu 6 jam. Saya mulai hafal dengan keluhan pasien, dan kondisi pasien. Bahkan nama-nama pasien yang datang saya cukup hafal. Karena pasien -pasien tersebut adalah pasien yang sering berkunjung untuk mengontrol kan penyakitnya. Saat itu karcis untuk biaya berobat di puskesmas

Rp.1500. Pasien sudah mendapatkan pemeriksaan dan obat, sehingga banyak masyarakat memilih puskesmas ini untuk mencari pengobatan.

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

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

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

Dengan tidak diterimanya dalam pendidikan dokter spesialis, saya memikirkan bagaimana caranya agar saya tetap menjadi orang yang berguna bagi diri saya, keluarga saya dan

---

masyarakat di sekitar saya berada. Orang tua saya yang saat itu sudah pensiun dari PNS, memberikan pandangan untuk menggunakan salah satu dari propertinya untuk dijadikan tempat saya praktik. Pada awalnya saya ragu, karena posisi dari properti tersebut masih sepi dan jauh dari rumah yang pada saat itu saya tempati bersama orang tua saya. Namun karena saya pernah mempunyai pengalaman menjadi dokter praktik di puskesmas dan klinik 24 jam, maka saya mencoba mencari tahu agar tempat praktik itu dapat dijalankan.

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

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

Akhirnya di hari Rabu, tanggal 11 Juni 2003 saya memulai membuka praktik perdana saya dengan nama saya sendiri.

Saya dibantu dengan seorang tenaga pegawai honorer dari kantor kelurahan Kalipancur. Di hari pertama praktik pribadi saya sungguh senang, karena di hari pertama tersebut saya berhasil mendapatkan pasien sebanyak 7 orang. Saya buka praktik dari jam 16.00 – 21.00.

Setelah di rekap jumlah pasien yang berobat, saya mendapatkan data pasien bulan pertama 92 Orang, bulan kedua 153 Orang, bulan ketiga 174 Orang dan pada bulan keenam 450 Orang. Ternyata jumlah pasien pribadi saya semakin bertambah dari bulan ke bulan. Dan akhirnya di puncaknya tempat praktik saya di tahun 2005 pernah mencapai 1800 an orang per bulannya. Hampir rata-rata-rata 60 orang pasien perhariannya. Kenaikan pasien sebanyak 10 kali lipat dalam 2 tahun membuka praktik pribadi.

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

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

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

Saya mulai mengandalkan mereka untuk menjalankan usaha ini. Saya mulai mencari peluang usaha selain sektor klinik ini. Saya mengikuti banyak seminar dan membeli banyak pelatihan, sehingga saya sangat bersemangat mengembangkan usaha ini menjadi Multi usaha. Saat itu saya masih bekerja sebagai PNS di puskesmas dan mulai menjadi kepala puskesmas di tahun 2008. Saya mulai membeli beberapa rumah dan ruko dengan menggunakan uang bank. Mulai mendirikan rumah kos, membuka kios-kios di mal, mendirikan usaha pusat jajan serba ada ( Pujasera ) , menjadi pemain valas dan mulai menjadi pengembang perumahan skala hektar.



Namun apa yang terjadi saat itu?

Ternyata prediksi saya salah, dimana harapan saya dengan adanya para profesional akan membuat Klinikita melaju lebih kencang ternyata tidak sesuai harapan.

Dengan Multi usaha harapannya saya akan mendapatkan income lebih banyak tanpa banyak turut campur dalam usaha tersebut sehingga saya masih tetap bisa bekerja mengabdikan diri sebagai kepala puskesmas di pagi hari tidak berjalan sesuai harapan.

..... Saya mulai mendapatkan banyak masalah.

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

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

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



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

Banyak guru saya temui, dan banyak buku saya baca saat itu guna mencari jawabannya bagaimana melakukan usaha dengan benar.

Banyak desain tentang kehidupan mulai membingungkan bagi saya saat itu, dan selalu tambah bingung dalam bagaimana menjalankan usaha yang baik, benar dan barokkah.

Saya ingin berdiri kembali, untuk menyongsong masa depan lebih baik dan menjadi orang yang selalu berbagi manfaat

seperti halnya wejangan yang disampaikan mendiang dosen saya di kedokteran.

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

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

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

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

Seiring dengan perkembangan usaha klinik ini, akhirnya nama Klinikita mulai dikenal di Indonesia. Usaha ini meraih penghargaan dari AJII di tahun 2014 sebagai provider dokter keluarga terbaik, dan di tahun 2016 merek Klinikita hadir dalam acara Internasional untuk menerima penghargaan dari Kementerian Perdagangan Indonesia yang diserahkan oleh Bapak Presiden Joko Widodo sebagai salah satu dari 11 merek Waralaba Indonesia Terbaik untuk menerima Penghargaan Waralaba Indonesia tahun 2016. Merek Klinikita satu-satunya merek Klinik kesehatan yang menerima penghargaan

tersebut. Untuk kategori Apotek merek Apotek K-24 mendapatkan penghargaan, di samping merek-merek terkenal lainnya seperti Indomaret, Alfamart, Jco Donat, Kebab Baba Rafi dan sebagainya.



Saya bersama CEO Indomaret & CEO Apotek K24

Anak Gajah bersama Mbah Gajah & Gajah -- :D

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

DRAFT

**Apakah ini pilihanku?**

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

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

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

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

Dalam halaman ini saya mungkin akan lebih banyak memberikan tulisan yang akan dibutuhkan memilih pekerjaan sebagai seorang pengusaha, karena di tahun 2016, menurut data BPS Indonesia, jumlah pengusaha Indonesia telah mencapai 3.1% dari 225 juta penduduk Indonesia. Saya yakin jumlah pengusaha ke depannya akan bertambah seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi dan internet yang membuat orang Indonesia semakin mudah untuk mengakses informasi menjalankan pekerjaannya sebagai pengusaha.

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

Terus bagaimana memulainya?

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

banyak orang untuk mengikuti jejak-jejak sukses yang telah dibuatnya.

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

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

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

Seperti cerita Howard Schultz dalam bukunya *Pour your heart*, pemilik dan CEO Starbuck coffe mencari cara agar dapat belajar dari pendiri starbuck. Pada awalnya dia datang ke tempatnya untuk mengamati, namun dengan



mengamati dia rasa kurang maka dia memberanikan diri keluar dari pekerjaannya yang bergaji tinggi dan pindah pekerjaan ke dalam Starbuck untuk belajar dari dalam. Setelah usahanya yang keras dan didorong kemauan untuk berhasil maka dia menyelami dan melarutkan diri dalam belajar apa yang dilakukan Starbuck sehingga dapat memiliki coffe yang enak dan laku dijual.

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

**Informasi Pelayanan Mitraklinik**

- A. Pendampingan pendirian klinik**
- B. Pendampingan pengelolaan klinik**
- C. Kontraktor pembuatan IPAL ( Instalasi Pembuangan Air Limbah )**
- D. Kontraktor pembangunan klinik**
- E. Penyediaan alat kesehatan & laboratorium sesuai kebutuhan klinik**

**Silakan Hubungi kami 081229213000 atau kunjungi website [www.mitraklinik.com](http://www.mitraklinik.com)**