

# **7 LANGKAH SEDERHANA**

**Bikin Klinik Kesehatan**

**OMSET  
MILYARAN  
PER BULAN**



eBook Episode : 1.0

## **7 Langkah Sederhana Bikin Klinik Kesehatan Omset Milyaran per-Bulan**

**Penulis :** doc. O

**Editor & Penerbit :** DOPA Indonesia

Bila menurut Anda ini bermanfaat & ingin berbagi dengan yang lain, Mohon

arahkan ke : <https://dopa.co.id/>

*Hak cipta dilindungi undang-undang !*

*Dilarang meng-copy dan memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun tanpa seizin tertulis dari penulis dan penerbit. All right*

*reserved*

**Terimakasih**

# Daftar Isi

Daftar Isi .....	3
Kata Pengantar .....	4
Langkah 1 : Perbaiki Mindset Anda .....	7
Langkah 2 : Hindari Jebakan Ide Brilian .....	9
Langkah 3 : Start Low, Go Fast .....	11
Langkah 4 : Manajemen Waktu .....	13
Langkah 5 : Tunda <i>Self-Reward</i> .....	14
Langkah 6 : Give More To Get More, Then Get More To Give More .....	15
Langkah 7 : Belajar Dari Sejarah Pendahulu .....	16
Penutup .....	18

# Kata Pengantar

Halo sejawat DOPA...

pada ebook kali ini saya akan kasih tips & trik sederhana bagaimana memulai usaha klinik kesehatan atau praktik pribadi beromset milyaran perbulan buat sejawat sekalian, bahkan mungkin bisa sejawat praktik-kan meskipun modalnya terbatas.

Saya memahami bahwa sebagai seorang klinisi kita memang dituntut untuk memberikan pelayanan terbaik dengan sepenuh jiwa. Pasien kita pasti ingin dirawat oleh tenaga kesehatan dan tempat layanan yang berkualitas. Seringkali di instansi tempat kita bekerja, pelayanan maksimal terkendala dengan berbagai regulasi, mulai dari regulasi penjaminan hingga regulasi *corporate*.

Hal ini tentu sangat mengganggu bagi pasien maupun keluarga pasien kita yang ingin dilayani segera, tanpa harus membedakan status mereka. Bahkan banyak sekali kasus sederhana yang sebenarnya bisa dilayani dengan cepat, namun terpaksa harus mengikuti alur yang cukup panjang sebelum bisa bertemu dokter, mendapat obat, hingga menyelesaikan administrasi. Terlebih bagi beberapa orang, waktu ini sangat berharga sekali. Di sinilah Anda sebagai seorang tenaga kesehatan harus memiliki rasa empati yang cukup tinggi.

Kita tahu kita tidak bisa begitu saja mengubah sistem yang sudah berjalan. Sehingga Anda bisa membuat sistem sendiri yang lebih sederhana di klinik atau tempat praktik Anda sendiri nantinya yang akan memudahkan pasien untuk berobat tanpa membedakan status mereka. Namun, sebelum Anda bisa memulai atau mengembangkan tempat layanan kesehatan Anda sendiri, saya akan bagikan 7 Langkah sederhana untuk sejawat DOPA semua.



# Langkah 1

## Perbaiki Mindset Anda

Sebagai seorang entrepreneur di bidang kesehatan Anda harus memiliki visi misi yang besar. Selain memberikan pelayanan berkualitas sepenuh jiwa, mengayomi dan mensejahterakan seluruh anggota tim dan orang-orang di sekitar. Anda juga harus bisa menciptakan generasi penerus yang nantinya jauh lebih hebat daripada Anda.



Visi misi besar ini yang nantinya membuat Anda merasa lebih mudah dalam mencapai target-target di bawahnya. Sehingga Anda harus memiliki mimpi dan rencana terstruktur yang jauh lebih besar dibandingkan hanya membuat sebuah tempat praktik atau klinik sendiri. Jika perlu, rencana tersebut harus tersusun secara sistematis, misal 3 tahun lagi klinik saya sudah harus punya sistem dan autopilot, tahun kelima sudah harus buka cabang minimal 10, tahun kesepuluh harus sudah IPO dan listing di BEI.

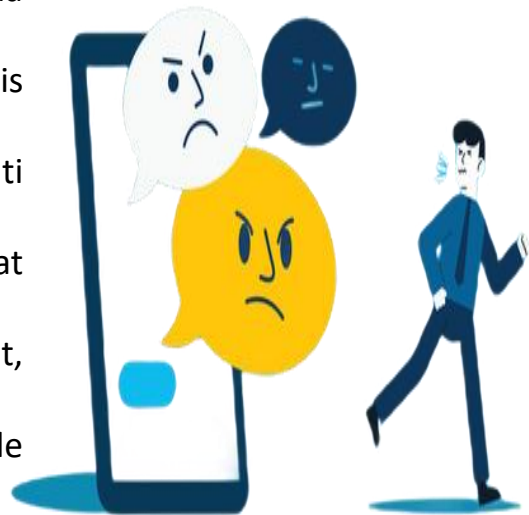
Bisa jadi pencapaian akhirnya tidak sesuai rencana, namun bisa saya pastikan hasilnya jauh lebih baik dibandingkan jika Anda hanya berpikir "yang penting jalan dulu saja". Penyempurnaan memang bisa dilakukan sambil berjalan, namun Anda harus punya tujuan spesifik yang terarah, entah nantinya Anda akan mencapai titik tersebut atau tidak, paling tidak ke depan Anda akan tahu apakah Anda masih berada di jalur yang tepat atau tidak.



## Langkah 2

### Hindari Jebakan Ide Brilian

Masih banyak yang kagum ketika ada yang melakukan presentasi rencana bisnis rintisan saat *pitch deck* untuk menarik hati investor. Padahal yang terutama dilihat investor sebenarnya bukanlah ide tersebut, namun siapa saja yang ada di balik ide tersebut, dan bagaimana pengalaman mereka di bidang tersebut.



Lebih dari 90% blueprint bisnis usaha rintisan tidak berjalan di hari pertama memulai usaha. Jangan habiskan waktu Anda untuk membangun ide usaha rintisan hingga sangat detail. Anda cukup membuat titik-titik tujuan seperti yang sudah disebutkan pada langkah pertama. Kemudian segera mulai langkah Anda sembari memperbaikinya.

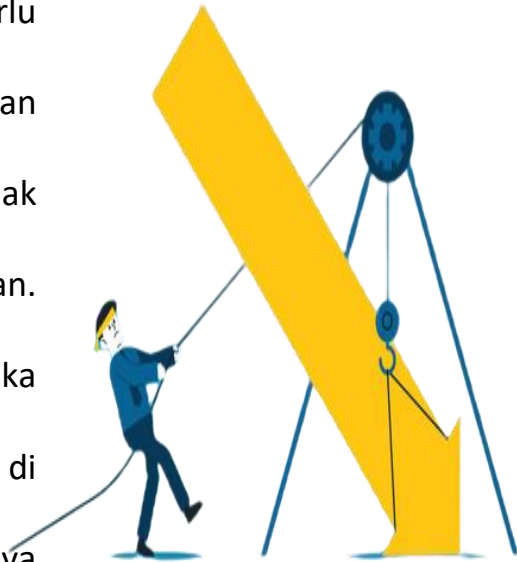
Calon pasien Anda sudah menunggu, jangan buat mereka semakin lama menunggu ide hebat Anda. Semakin cepat Anda memulai, maka semakin cepat Anda bisa melayani pasien yang saat ini benar-benar membutuhkan layanan kesehatan.

Pengalaman saya dulu bikin hitung-hitungan proyeksi tahun pertama sampai dengan tahun kelima sebuah klinik, lalu target market, dan juga analisis *SWOT* dan *canvas model* tidak ada yang terpakai. Sehingga, sejawat sekalian yang mau memulai klinik rintisan tidak perlu terlalu heboh dengan angka-angka detail di awal.

## Langkah 3

### Start Low, Go Fast

Sejawat DOPA sekalian tidak perlu khawatir dengan minimnya modal. Gunakan dulu yang dimiliki saat ini, selama tidak terbentur dengan regulasi, maka lanjutkan. Bahkan ada mitra usaha kami yang membuka tempat praktik di rumah sendiri dan lokasi di gang sempit dan jalan buntu, tetapi pasiennya banyak yang ngantri.



Saya pun memulai klinik hanya dengan modal 25 juta rupiah ditambah beberapa kali menjual saham dan emas hingga total hanya butuh 75 juta rupiah dalam 1 tahun pertama. Saya menggunakan bekas gudang kecil di rumah mertua saya, tidak masalah. Namun jika Anda lebih beruntung daripada saya, maka manfaatkan semaksimal mungkin, demi bisa memberikan pelayanan terbaik ke pasien.

Pada akhirnya pasien yang akan menentukan apakah tempat layanan Anda layak atau tidak bagi mereka. Jika layak, pasti mereka dengan senang hati akan berkunjung lagi. Maka Anda tidak perlu repot-repot menghakimi tempat layanan Anda sendiri dengan kata-kata “kayaknya belum layak jadi klinik nih tempatku”.

## Langkah 4

### Manajemen Waktu

Ini nih yang jadi masalah ribuan sejawat dengan dalih yang cukup beragam, mulai dari ingin fokus untuk lanjut sekolah, sudah capek jaga di rumah sakit, sedang sibuk mengajar, dll. Sejak awal mereka sudah melakukan “mental block”. Padahal menurut saya, lanjut sekolah ya tinggal lanjut sekolah aja, kerja di rumah sakit ya tetap jalan juga bisa.



Begitu juga mengajar, kuncinya ada di manajemen waktu Anda. Bikinlah skala prioritas dan jika perlu siapkan ekstra time. Pengalaman penulis pribadi bahwa tempat praktik ini justru ke depan menunjang hal-hal lainnya tadi, terutama jika yang ingin lanjut sekolah. Hah? Bagaimana bisa? Sekolah spesialis kan tidak boleh disambi praktik? Silahkan sejawat sekalian nanti baca di langkah 7 yaa...

## Langkah 5

### Tunda *Self-Reward*

Istilah *self-reward* ini kian marak digunakan, seolah orang zaman dahulu itu beban stresnya tidak sebesar saat ini. Padahal, masalahnya bukan terkait besarnya stresor, namun bagaimana mengelola stres. Jika kita perhatikan banyak sejawat kita yang masih dikit-dikit *self-reward*, tiap akhir minggu *self-reward*.



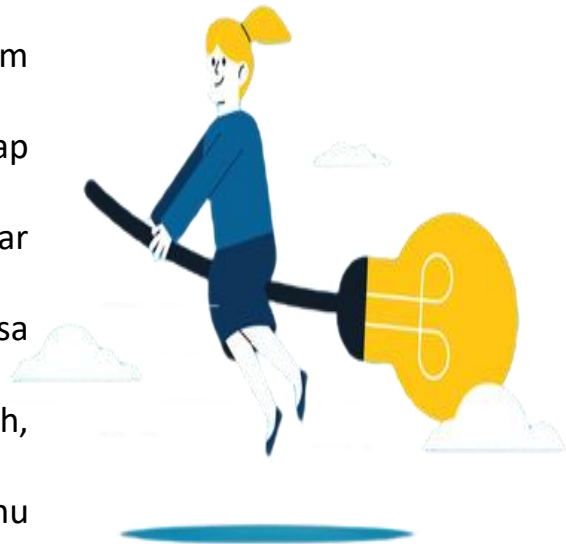
Akhirnya, akhir bulan sudah tidak bisa menyisihkan uang untuk bikin usaha karena habis untuk *self-reward*. Penulis berharap, terutama sejawat yang masih banyak memiliki waktu luang dan energi bisa menunda *self-reward*. Anda akan mendapat *reward* jauh lebih banyak jika mau menunda beberapa saat saja.

Mulai dari ganti jenis bacaan Anda, ganti kelompok berkumpul Anda, ganti tontonan Anda dan masih banyak lagi, saya juga membiasakan diri untuk mengurangi porsi ini. Buku saya kebanyakan berkaitan tentang bisnis dan teknologi, tontonan youtube lebih banyak diarahkan ke teknis-teknis bisnis dan teknologi, dan mulai sering berkumpul untuk membicarakan ide usaha bersama.

## Langkah 6

### Give More To Get More, Then Get More To Give More

Nah ini poin yang paling penting menurut saya, selama Anda belum memberikan sesuatu, maka jangan berharap mendapatkan sesuatu. Jangan sekedar berharap pada keberuntungan. Memberi bisa dalam banyak hal, memberikan sedekah, waktu untuk berbagi atau menolong, ilmu untuk membangun, dll.



Setelah Anda cukup banyak mendapatkan sesuatu, maka jika ingin usaha Anda semakin berkembang, berikanlah sesuatu yang lebih lagi. Siklus ini harus berjalan terus menerus. Memberi sesuatu jangan menunggu ketika kita sedang berlimpah, karena waktu terbaik untuk memberi adalah ketika kita sendiri sebenarnya sedang membutuhkan pemberian.

Bacalah biografi-biografi orang terkaya di dunia, poin ini selalu tidak pernah luput dari kehidupan mereka. Jangan sekedar ikuti bisnisnya, namun wajib juga bagi Anda mengikuti strategi memberinya. Karena tanpa memberi, bisnis hebat pun mungkin tidak akan berguna.

## Langkah 7

### Belajar Dari Sejarah Pendahulu

Langkah terakhir adalah belajar langsung dari pelaku usaha. Langkah ini nantinya membuat strategi Anda lebih efisien dan mengurangi kesalahan yang tidak perlu, sehingga pencapaian Anda bisa lebih cepat daripada mereka. Hal ini bisa Anda lakukan dengan membaca otobiografi mereka, berdiskusi langsung hingga proses *mentoring*.



Nah, pada buku saya yang berjudul "Saatnya Dokter Berbisnis", saya tidak hanya memaparkan prinsip-prinsip penting dalam bisnis, tetapi memberikan contoh asli perjalanan bisnis saya, mulai dari bisnis kecil-kecilan hingga klinik dan mempersiapkan sebuah rumah sakit. Saya tulis cukup detail berdasarkan *timeline* perjalanan bisnis saya.

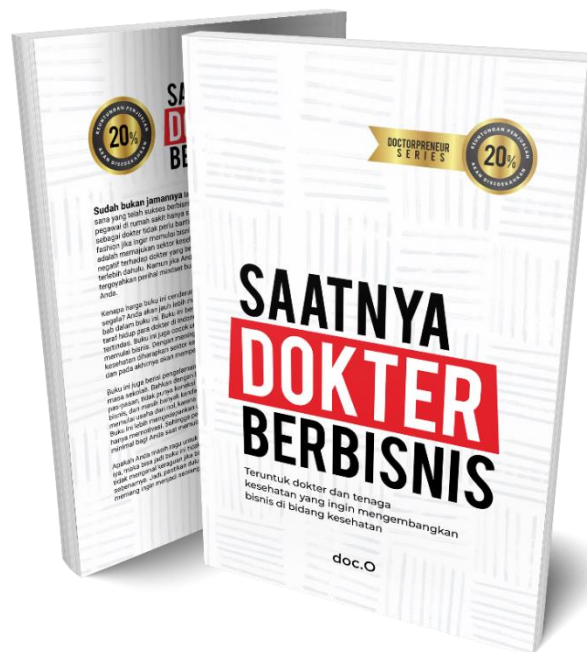


Bahkan ketika Anda mulai membeli buku tersebut, Anda sudah langsung memulai langkah terpenting dalam bisnis, yaitu memberi. Karena 20% keuntungan hasil penjualan buku tersebut akan disedekahkan ke yayasan anak yatim. Itu semua hanya jika Anda membelinya, bukan sekedar meminjam, membeli bajakan, atau bahkan membajaknya sendiri.

## Penutup

Sementara sampai disini dulu eBook 7 Langkah Sederhana Bikin Klinik Kesehatan Omset Milyaran per-Bulan. Saya sangat berharap ini dapat menjadi salah satu motivasi Anda untuk terus mengembangkan usaha anda

Semoga bermanfaat dan salam sukses 😊



Untuk pemesanan buku fisik silahkan kunjungi :  
<https://bit.ly/bukudopa>