**JUDUL PROPOSAL**

**KLINIK UMUM ASA MEDIKA**



**Di Susun oleh :**

**Nama : Faridzatun Nafizah**

**Nim :230113261002**

**PROGRAM STUDI S1 ADMINISTRASI RUMAH SAKIT**

**FAKULTAS ILMU KESEHATAN**

**STIKES WIDIYAGAMA HUSADA**

**MALANG**

**2025**

# **Kata pengantar**

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penyusunan proposal bisnis Klinik Asa Medika ini dapat diselesaikan dengan baik. Proposal ini disusun sebagai bagian dari upaya pengembangan layanan kesehatan dasar yang berkualitas, terjangkau, dan mudah diakses oleh masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan yang masih minim fasilitas medis tetap.

Klinik Asa Medika dirancang sebagai klinik praktik dokter umum yang tidak hanya menyediakan layanan pengobatan, tetapi juga mengedepankan pendekatan edukatif dan preventif dalam meningkatkan kesadaran kesehatan masyarakat. Dengan lokasi yang strategis, sistem manajemen yang efisien, dan rencana pengembangan yang terarah, kami berharap klinik ini dapat menjadi solusi yang tepat dalam menjawab kebutuhan pelayanan medis harian di kawasan Sumbermanjing Kulon dan sekitarnya.

Kami menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung penyusunan proposal ini, baik dalam bentuk data, masukan, maupun semangat yang diberikan. Semoga proposal ini dapat memberikan gambaran yang jelas dan meyakinkan bagi para pihak yang tertarik untuk mendukung dan bekerja sama dalam mewujudkan Klinik Asa Medika sebagai layanan kesehatan yang berdaya guna dan berkelanjutan.

**Malang, Juni 2025**

Contents

[**Kata pengantar** ii](#_Toc199795517)

[**BAB I** 1](#_Toc199795518)

[**PENDAHULUAN** 1](#_Toc199795519)

[**1.1 Dasar dan Gagasan** 1](#_Toc199795520)

[**1.2 Nama dan Alamat Perusahaan** 2](#_Toc199795521)

[**1.3 Bidang Usaha** 3](#_Toc199795522)

[**1.4 Bentuk Perusahaan** 4](#_Toc199795523)

[**1.5 Gambaran Perkembangan Perusahaan** 4](#_Toc199795524)

[**1.6 Perencanaa SDM** 5](#_Toc199795525)

[**A. STRUKTUR ORGANISASI SDM KLINIK ASA MEDIKA** 5](#_Toc199795526)

[**B. RINCIAN POSISI DAN URAIAN TUGAS** 6](#_Toc199795527)

[**BAB II** 9](#_Toc199795528)

[**PROFIL PERUSAHAAN** 9](#_Toc199795529)

[**2.1 Gambaran Umum Perusahaan** 9](#_Toc199795530)

[**2.2 Perizinan** 9](#_Toc199795531)

[**2.3 Aspek Teknis Produksi / Operasi** 9](#_Toc199795532)

[**2.4 Aspek Pemasaran** 10](#_Toc199795533)

[**2.5 Aspek Manajemen** 10](#_Toc199795534)

[**2.6 Aspek Keuangan** 11](#_Toc199795535)

[**BAB III** 17](#_Toc199795536)

[**PROYEK YANG DIUSULKAN** 17](#_Toc199795537)

[**3.1 Proyek yang Diusulkan** 17](#_Toc199795538)

[**3.2 Aspek Teknis** 18](#_Toc199795539)

[**BAB IV** 21](#_Toc199795540)

[**ASPEK PASAR DAN PEMASARAN** 21](#_Toc199795541)

[**4.1 Target Pasar** 21](#_Toc199795542)

[**4.2 Segmentasi Pasar** 21](#_Toc199795543)

[**4.3 Analisis Permintaan** 21](#_Toc199795544)

[**4.4 Strategi Pemasaran** 22](#_Toc199795545)

[**4.5 Analisis Kompetitor** 22](#_Toc199795546)

[**4.5 Analisis SWOT dan Strategi** 22](#_Toc199795547)

[**4.6 ASPEK MANAJEMEN KLINIK ASA MEDIKA** 25](#_Toc199795548)

[**BAB V** 28](#_Toc199795549)

[**KESIMPULAN** 28](#_Toc199795550)

# **BAB I**

# **PENDAHULUAN**

## **1.1 Dasar dan Gagasan**

Wilayah Malang Selatan merupakan daerah dengan dinamika sosial yang cukup tinggi, di mana mobilitas masyarakat terus meningkat seiring dengan perkembangan infrastruktur dan sektor ekonomi, khususnya pertanian, perdagangan kecil, dan jasa. Masyarakat di wilayah ini mayoritas bekerja sebagai petani, namun dengan mulai terbukanya akses pendidikan dan teknologi, kesadaran akan pentingnya kesehatan pun ikut meningkat. Hal ini menjadikan pelayanan kesehatan sebagai kebutuhan dasar yang semakin diperhatikan oleh masyarakat setempat.

Secara umum, tingkat kesehatan masyarakat di wilayah ini sudah tergolong cukup baik. Namun, masih terdapat tantangan dalam hal **pemerataan akses terhadap layanan medis** , terutama di beberapa desa atau kecamatan yang belum memiliki praktik dokter umum secara mandiri. Banyak warga yang harus menempuh jarak cukup jauh untuk mendapatkan layanan kesehatan, baik ke puskesmas maupun rumah sakit terdekat. Akibatnya, beberapa keluhan kesehatan ringan cenderung diabaikan atau ditangani sendiri tanpa pemeriksaan medis yang tepat.

Untuk menjawab kebutuhan tersebut, didirikanlah **Klinik Asa Medika, sebuah klinik praktik dokter umum yang bertujuan memberikan pelayanan kesehatan dasar yang lebih** **dekat, cepat, dan terjangkau bagi masyarakat**. Klinik ini akan menyediakan layanan konsultasi medis, pengobatan ringan, tindakan dasar, serta edukasi kesehatan, dengan sistem pelayanan yang efisien dan pendekatan yang ramah.

Klinik ini juga dirancang untuk **mendukung gaya hidup masyarakat yang mulai aktif secara sosial dan ekonomi** , dengan jam operasional yang fleksibel serta fasilitas yang memadai. Selain itu, Klinik Asa Medika diharapkan dapat mengisi kekosongan layanan medis di wilayah-wilayah yang selama ini belum memiliki praktik dokter secara tetap, serta berperan dalam upaya pencegahan penyakit melalui edukasi dan skrining berkala.

Dengan lokasi strategis di tengah permukiman warga, pelayanan yang profesional, serta sistem pengelolaan yang modern, Klinik Asa Medika diharapkan dapat menjadi solusi nyata dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat Malang Selatan secara berkelanjutan.

* **Visi & misi**
* **Visi Klinik Asa Medika**

“Menjadi klinik layanan kesehatan dasar terpercaya di Malang Selatan yang humanis, profesional, dan mudah diakses oleh seluruh lapisan masyarakat.”

* **Misi Klinik Asa Medika**

1. **Memberikan pelayanan kesehatan umum yang cepat, ramah, dan** berkualitas kepada masyarakat desa dan sekitarnya.
2. **Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya kesehatan melalui edukasi dan penyuluhan rutin.**
3. **Menghadirkan layanan medis dasar yang terjangkau dan mudah diakses,** tanpa mengurangi mutu pelayanan.
4. **Mengembangkan sistem pelayanan berbasis teknologi digital** untuk meningkatkan efisiensi dan kenyamanan pasien.
5. **Berkolaborasi dengan pihak-pihak terkait** seperti pemerintah desa, sekolah, dan komunitas lokal dalam membangun budaya hidup sehat.

## **1.2 Nama dan Alamat Perusahaan**

**Nama Klinik**: Klinik Asa Medika

**Alamat Lengkap**: Jl. Raya Ahmad Yani No. 47, Desa Sumbermanjing Kulon, Kecamatan Pagak, Kabupaten Malang, Jawa Timur

Klinik Asa Medika berlokasi di Desa Sumbermanjing Kulon, tepatnya di Jl. Raya Ahmad Yani No. 47, yang merupakan jalur utama desa dan ramai dilalui masyarakat sekitar. Lokasi ini sangat strategis karena berada di antara area permukiman, fasilitas pendidikan, pasar tradisional, dan jalur transportasi lokal. Dengan akses yang mudah dijangkau oleh kendaraan roda dua maupun roda empat, klinik ini diharapkan menjadi pilihan utama masyarakat dalam mendapatkan pelayanan kesehatan dasar tanpa harus menempuh jarak jauh ke rumah sakit atau puskesmas.

Bangunan klinik berdiri di atas lahan pribadi yang telah disesuaikan dengan standar sarana pelayanan kesehatan tingkat pertama, dengan ruang tunggu yang nyaman, ruang praktik dokter, ruang tindakan ringan, serta area farmasi kecil yang mendukung pelayanan medis secara menyeluruh.

## **1.3 Bidang Usaha**

Klinik Asa Medika bergerak di bidang **jasa pelayanan kesehatan dasar**, dengan fokus pada praktik dokter umum. Klinik ini memberikan layanan medis primer yang ditujukan untuk masyarakat umum, terutama untuk penanganan keluhan ringan, tindakan pencegahan penyakit, serta pelayanan kesehatan yang cepat dan efisien.

**Layanan utama yang disediakan meliputi:**

1. **Konsultasi dan Pemeriksaan Umum**

* Pemeriksaan keluhan ringan seperti demam, batuk, flu, nyeri otot, gangguan pencernaan, tekanan darah, dan sebagainya.
* Anamnesis, pemeriksaan fisik dasar, dan diagnosis awal.

1. **Pemberian Resep dan Obat Ringan**

* Penulisan resep dokter sesuai diagnosa.
* Penyediaan obat-obatan generik dan paten dalam jumlah terbatas di mini-apotek klinik.

1. **Vaksinasi dan Imunisasi**

* Pelayanan vaksinasi anak dan dewasa (sesuai ketersediaan dan izin).
* Pelayanan imunisasi mandiri (vaksin influenza, hepatitis, dll.).

1. **Tindakan Medis Ringan**

* Injeksi intramuskular atau subkutan
* Penanganan luka ringan dan perban
* Pemasangan infus sederhana (jika diperlukan)
* Nebulisasi untuk pasien dengan gangguan pernapasan ringan

1. **Layanan Promotif dan Preventif**

* Pemeriksaan tekanan darah dan gula darah rutin
* Penyuluhan kesehatan masyarakat
* Edukasi tentang pola hidup sehat dan pencegahan penyakit menular.

1. **Layanan Rujukan**

* Pemberian surat rujukan ke fasilitas kesehatan tingkat lanjut (rumah sakit) bila diperlukan.

Klinik ini melayani pasien umum, baik secara langsung maupun melalui sistem reservasi. Dalam pengembangannya, Klinik Asa Medika juga dirancang agar dapat bekerja sama dengan program pemerintah seperti BPJS Kesehatan jika syarat dan izin terpenuhi.

## **1.4 Bentuk Perusahaan**

Klinik Asa Medika didirikan sebagai **usaha perorangan** yang dimiliki dan dikelola langsung oleh seorang dokter umum. Pada tahap awal ini, klinik belum berbadan hukum dan masih berfokus pada proses perizinan operasional dari Dinas Kesehatan setempat.

Struktur usaha yang sederhana dipilih agar operasional dapat berjalan dengan efisien dan fleksibel, sambil membangun kepercayaan masyarakat dan memastikan keberlanjutan layanan. Seiring perkembangan usaha dan meningkatnya kebutuhan, tidak menutup kemungkinan bentuk usaha akan ditingkatkan menjadi badan usaha berbadan hukum seperti **CV atau PT** untuk mendukung ekspansi dan kerja sama dengan pihak ketiga di masa mendatang.

## **1.5 Gambaran Perkembangan Perusahaan**

* **Tahun Pertama: Membangun Fondasi dan Kepercayaan Masyarakat**
* Fokus utama adalah memperkenalkan Klinik Asa Medika sebagai penyedia layanan kesehatan yang profesional, ramah, dan terpercaya di Desa Sumbermanjing Kulon dan sekitarnya.
* Membangun kedekatan dengan masyarakat melalui pelayanan yang konsisten dan terjangkau, serta edukasi kesehatan melalui penyuluhan atau media sosial lokal.
* Menyasar pasien umum, petani, lansia, dan anak-anak dengan layanan yang sesuai kebutuhan sehari-hari.
* Menjalin komunikasi dengan tokoh masyarakat dan pemerintah desa untuk memperkuat posisi klinik sebagai mitra kesehatan masyarakat.
* **Tahun Kedua: Pengembangan Layanan Penunjang**

Menambah alat dan fasilitas medis seperti:

* **Laboratorium sederhana** (cek darah, urine, gula darah, kolesterol, dan malaria)
* **Ultrasonografi (USG)** untuk keperluan ibu hamil atau skrining abdomen
* **Layanan rapid test atau antigen** untuk COVID-19, flu, atau penyakit menular lainnya
* Mulai merekrut tenaga medis tambahan (perawat atau analis kesehatan) untuk mendukung peningkatan volume pasien.
* Menyesuaikan jam operasional untuk menampung kebutuhan pasien yang bekerja di pagi atau sore hari.
* **Tahun Ketiga: Perluasan dan Kolaborasi**
* Mengurus kerja sama resmi sebagai fasilitas kesehatan mitra **BPJS Kesehatan**, sehingga dapat melayani pasien peserta JKN-KIS.
* Menambah jam praktik dan shift pelayanan (pagi dan sore), terutama untuk menjangkau pasien pekerja dan pelajar.
* Membuka **cabang kedua** di lokasi strategis lain di wilayah Malang Selatan dengan pola pelayanan yang sama.
* Menyiapkan sistem digitalisasi sederhana untuk rekam medis pasien dan pendaftaran online.
* **Isu Kesehatan dan Penyakit Saat Ini (2025)**

Klinik juga merespons beberapa isu kesehatan terkini yang relevan dengan masyarakat pedesaan dan umum, di antaranya:

* + - **Penyakit tidak menular** (hipertensi, diabetes melitus, kolesterol tinggi) yang meningkat karena pola makan tidak seimbang dan kurangnya aktivitas fisik.
    - **Penyakit musiman** seperti **ISPA, demam berdarah, dan diare** yang meningkat saat musim hujan.
    - **COVID-19** yang meskipun kasus menurun, tetap perlu diwaspadai melalui imunisasi, edukasi protokol kesehatan, dan pemeriksaan dini.
    - **Kesehatan ibu dan anak (KIA)** serta **gizi buruk dan stunting**, yang masih menjadi isu penting di beberapa wilayah pedesaan di Malang Selatan.

Melalui strategi bertahap ini, Klinik Asa Medika tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga memiliki misi sosial untuk meningkatkan derajat kesehatan masyarakat secara menyeluruh.

## **1.6 Perencanaa SDM**

### **A. STRUKTUR ORGANISASI SDM KLINIK ASA MEDIKA**

Pemilik

Dokter Umum

Tenaga Medis

(Perawat/Bidan)

Petugas kebersihan

(Freelance)

(Opsional)

Analisis kesehatan

Tenaga

Administrasi & Keuangan

### **B. RINCIAN POSISI DAN URAIAN TUGAS**

1. **Dokter Umum (Pemilik Klinik)**

* Jumlah: 1 orang
* Status: Pemilik sekaligus penanggung jawab utama
  + **Tugas Pokok:**
* Pemeriksaan, diagnosis, dan terapi pasien
* Tindakan medis ringan (injeksi, infus, luka ringan)
* Edukasi kesehatan langsung pada pasien
* Pengambilan keputusan klinis dan operasional
* Penanggung jawab legal dan etika medis klinik
  + **Kualifikasi:**
  + Pendidikan S1 Profesi Kedokteran
  + STR dan SIP aktif
* Pengalaman praktik min. 1 tahun (diutamakan)

1. **Perawat/Bidan**

* Jumlah: 1 orang (tahun pertama), ditambah 1 lagi di tahun ke-2
* Status: Full-time
  + - * + **Tugas Pokok:**
* Pemeriksaan vital sign dan triase awal pasien
* Membantu tindakan medis ringan
* Melayani vaksinasi dan edukasi dasar
* Penyiapan alat & kebersihan area tindakan
* Pendampingan pasien saat menunggu/observasi
  + - * + **Kualifikasi:**
* D3 Keperawatan atau D3 Kebidanan
* STR aktif
* Komunikatif dan ramah

1. **Administrasi & Kasir**

* Jumlah: 1 orang
* Status: Full-time
  + - * + **Tugas Pokok:**
* Pendaftaran & input data pasien
* Pencatatan transaksi pembayaran
* Mengelola booking via WhatsApp
* Membantu entri rekam medis digital/manual
* Inventarisasi ringan obat & alat habis pakai
  + - * + **Kualifikasi:**
* S1 Administrasi min SMK Administrasi/Kesehatan (diutamakan)
* Familiar dengan Google Sheets / komputer
* Jujur dan teliti

1. **Petugas Kebersihan**

* Jumlah: 1 orang
* Status: Part Time
* **Tugas Pokok:**
* Membersihkan ruang tunggu, toilet, ruang periksa
* Menjaga kebersihan dan sterilisasi dasar alat
* Mendukung pengelolaan limbah non-B3
* **Kualifikasi:**
* Pengalaman bersih-bersih lingkungan layanan publik
* Disiplin dan cekatan

1. **Analis Kesehatan (Opsional – Tahun 2)**

* Jumlah: 1 orang (part-time)
* **Tugas Pokok:**
* Pemeriksaan laboratorium sederhana (gula darah, kolesterol, urin)
* Menjaga dan mengelola alat lab & dokumentasi hasil pemeriksaan
* Membantu penyuluhan gizi & penyakit tidak menular
* **Kualifikasi:**
* D3 Analis Kesehatan
* STR aktif
* Teliti dan paham prosedur pemeriksaan sederhana

# **BAB II**

# **PROFIL PERUSAHAAN**

## **2.1 Gambaran Umum Perusahaan**

Klinik Asa Medika adalah fasilitas pelayanan kesehatan tingkat pertama yang memberikan layanan medis umum kepada masyarakat, khususnya warga Desa Sumbermanjing Kulon dan wilayah sekitarnya di Kecamatan Pagak, Kabupaten Malang. Klinik ini mengusung pendekatan pelayanan yang **humanis, cepat, dan edukatif**, dengan suasana yang nyaman dan akses yang mudah dijangkau.

Fokus utama layanan adalah pemeriksaan dan pengobatan keluhan ringan, tindakan medis dasar, edukasi kesehatan, serta rujukan apabila diperlukan. Klinik Asa Medika menargetkan masyarakat usia produktif, lansia, dan keluarga petani setempat yang membutuhkan pelayanan kesehatan berkualitas tanpa harus ke pusat kota atau rumah sakit besar.

## **2.2 Perizinan**

Untuk mendukung kelancaran dan legalitas operasional, Klinik Asa Medika akan mengurus dan melengkapi berbagai dokumen perizinan sebagai berikut:

* **Surat Izin Praktik Dokter (SIP)** dari Dinas Kesehatan
* **Izin Operasional Klinik Pratama**
* **Nomor Induk Berusaha (NIB)** melalui sistem OSS
* **Surat Tanda Registrasi (STR) Dokter**
* **Sertifikat Laik Hygiene dan Sanitasi**
* **Sertifikat Izin Mendirikan Bangunan (IMB)** jika bangunan diubah fungsi dari rumah tinggal
* **Sertifikat Halal (opsional)** jika menyertakan layanan atau produk obat herbal

## **2.3 Aspek Teknis Produksi / Operasi**

* **Fasilitas Klinik:**
  + - 1 Ruang pemeriksaan (praktik dokter)
    - 1 Ruang tindakan medis ringan
    - 1 Ruang tunggu pasien
    - 1 Toilet pasien
    - Area mini-apotek
* **Peralatan Utama:**
* Meja dan ranjang periksa
* Stetoskop, tensimeter digital/manual, termometer digital
* Alat cek gula darah, kolesterol, dan asam urat
* Nebulizer (alat uap untuk gangguan pernapasan)
* Lampu periksa fleksibel
* Kotak P3K dan perlengkapan tindakan minor (injeksi, perban, gunting, dll.)
* **Jam Operasional:**
* **Senin – Sabtu** : pukul 08.00 – 20.00 WIB
* **Hari libur nasional tutup**, namun konsultasi darurat bisa dilayani melalui WhatsApp
* **Kapasitas Pelayanan:**
* Perkiraan 25–30 pasien per hari
* Estimasi total 750–900 pasien per bulan (tergantung musim dan promosi)

## **2.4 Aspek Pemasaran**

* **Strategi Promosi:**
* Sosialisasi dan branding melalui media sosial lokal (Instagram, Facebook, TikTok)
* Kerja sama dengan perangkat desa/RT-RW untuk penyuluhan dan home visit ringan
* Pembagian **voucher diskon** konsultasi saat pembukaan klinik
* Program **loyalty card** : diskon atau gratis cek tekanan darah/gula setelah kunjungan ke-3
* Spanduk dan banner di titik strategis desa
* **Target Pasar:**
* Warga Desa Sumbermanjing Kulon dan desa sekitarnya dalam radius 5–7 km
* Petani, pekerja informal, lansia, ibu rumah tangga, dan anak-anak
* Keluarga yang membutuhkan layanan cepat tanpa antre panjang di rumah sakit

## **2.5 Aspek Manajemen**

* **Struktur Organisasi:**
* **Pemilik & Penanggung Jawab** : dr Umum
* **Tenaga Medis Tambahan:** 1 orang perawat atau bidan
* **Tenaga Administrasi** : 1 orang admin/kasir
* **Tenaga Kebersihan:** 1 orang freelance (harian)
* **Sistem Pengelolaan:**
* Pencatatan keuangan dan rekam medis **manual & digital** menggunakan Google Sheets
* Sistem antrean sederhana melalui **booking WhatsApp**
* Perencanaan ke depan: penggunaan **aplikasi Klinik Online berbasis cloud**

## **2.6 Aspek Keuangan**

**1. Modal Awal**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Kebutuhan** | **Biaya (Rp)** |
| 1 | Renovasi & desain ruang klinik | 75.000.000 |
| 2 | Pembelian alat kesehatan | 51.900.000 |
| 3 | Pengurusan izin & legalitas | 15.000.000 |
| 4 | Interior, meja, kursi, AC, dll | 25.000.000 |
| 5 | Stok awal obat & alat habis pakai | 20.000.000 |
| 6 | Operasional 3 bulan awal | 55.000.000 |
| 7 | Biaya Promosi Awal 3bln | 15.000.000 |
| Total | | **Rp256.900.000** |

**2. Rincian Biaya Peralatan dan Inventaris Klinik Asa Medika**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Item Peralatan / Inventaris** | **Estimasi Harga Satuan (Rp)** | **Jumlah** | **Total Harga (Rp)** | **Keterangan** |
| 1 | Meja kerja dokter | 2.000.000 | 1 | 2.000.000 | Meja untuk ruang praktek |
| 2 | Kursi dokter | 1.000.000 | 1 | 1.000.000 | Kursi ergonomis |
| 3 | Meja perawat | 1.500.000 | 1 | 1.500.000 | Meja kerja perawat |
| 4 | Kursi pasien | 250.000 | 4 | 1.000.000 | Kursi tunggu pasien |
| 5 | Tempat tidur pasien (treatment bed) | 3.000.000 | 2 | 6.000.000 | Tempat tidur untuk pemeriksaan |
| 6 | Alat nebulizer | 2.500.000 | 1 | 2.500.000 | Untuk terapi penguapan |
| 7 | Alat tekanan darah (sphygmomanometer) | 750.000 | 2 | 1.500.000 | Manual dan digital |
| 8 | Termometer digital | 300.000 | 2 | 600.000 | Pengukur suhu badan |
| 9 | Timbangan badan & tinggi badan | 1.200.000 | 1 | 1.200.000 | Untuk cek berat dan tinggi pasien |
| 10 | Stetoskop | 800.000 | 2 | 1.600.000 | Alat auskultasi suara jantung/paru |
| 11 | Alat suntik & infus set lengkap | 5.000.000 | 1 set | 5.000.000 | Set lengkap injeksi & infus |
| 12 | Kulkas obat kecil | 3.500.000 | 1 | 3.500.000 | Penyimpanan vaksin dan obat |
| **No** | **Item Peralatan / Inventaris** | **Estimasi Harga Satuan (Rp)** | **Jumlah** | **Total Harga (Rp)** | **Keterangan** |
| 13 | Lemari obat & alat steril | 4.000.000 | 1 | 4.000.000 | Penyimpanan obat dan alat |
| 14 | AC (pendingin ruangan) | 5.000.000 | 2 | 10.000.000 | Pendingin ruang praktek dan tunggu |
| 15 | Komputer & printer | 6.000.000 | 1 set | 6.000.000 | Untuk administrasi dan laporan |
| 16 | Peralatan kebersihan & sanitasi | 1.000.000 | - | 1.000.000 | Alat pembersih dan disinfektan |
| 17 | Papan nama klinik & branding | 1.500.000 | 1 | 1.500.000 | Papan nama luar gedung klinik |
|  | **Total Estimasi Biaya Peralatan** |  |  | **51.900.000** |  |

**3. Tarif Layanan Klinik Asa Medika (Rata-Rata Tarif per Layanan)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Jenis Layanan** | **Tarif Rata-rata (Rp)** |
| Pemeriksaan/Konsultasi dokter umum | 40.000 |
| Pemeriksaan gula darah | 15.000 |
| Pemeriksaan kolesterol/asam urat | 22.500 |
| Injeksi intramuskular/subkutan | 20.000 |
| Pemasangan infus ringan | 42.500 |
| Nebulisasi | 30.000 |
| Penanganan luka ringan & perban | 30.000 |
| Vaksinasi anak | 175.000 |
| Vaksinasi dewasa | 225.000 |
| Surat keterangan sehat | 27.500 |
| Home visit | 112.500 |

**4. Distribusi Pasien per Layanan (dari 843 pasien/bulan)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Jenis Layanan** | **Jumlah Pasien/Bulan** | **Tarif Rata-Rata (Rp)** | **Estimasi Pendapatan (Rp)** | | **Konsultasi dokter umum** | 843 | 40.000 | 33.720.000 | | Pemeriksaan gula darah | 211 | 15.000 | 3.165.000 | | Pemeriksaan kolesterol/asam urat | 84 | 22.500 | 1.890.000 | | Injeksi IM/SQ | 126 | 20.000 | 2.520.000 | | Pemasangan infus ringan | 42 | 45.000 | 1.890.000 | | Nebulisasi | 42 | 30.000 | 1.260.000 | | Luka ringan & perban | 84 | 30.000 | 2.520.000 | | Vaksinasi anak | 25 | 175.000 | 4.375.000 | | Vaksinasi dewasa | 25 | 250.000 | 6.250.000 | | Surat keterangan sehat | 84 | 27.500 | 2.310.000 | | Home visit | 17 | 100.000 | 1.700.000 | | **Total Estimasi Pendapatan Bulanan** |  |  | **60.600.000** | |

**5. Rincian biaya operasional bulanan klinik adalah sebagai berikut:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Jenis Biaya** | **Nominal (Rp)** |
| Gaji staf | 10.000.000 |
| Listrik, air, internet | 2.000.000 |
| Stok obat & bahan habis pakai | 5.000.000 |
| Pemeliharaan & biaya tak terduga | 1.500.000 |
| Biaya promosi bulanan | 5.500.000 |

**Total Biaya Operasional Bulanan: Rp24.000.000**

**6. Data Utama BEP Klinik Asa Medika**

|  |  |
| --- | --- |
| **Komponen** | **Nilai** |
| Total pendapatan per bulan | Rp60.600.000 |
| Total biaya operasional | Rp24.000.000 |
| Jumlah pasien per bulan | 843 pasien |
| Biaya variabel per pasien | Rp5.000 *(stok obat & BHP)* |
| Biaya tetap bulanan | Rp24.000.000 – (843 × 5.000) = **Rp19.785.000** |
| Harga jual rata-rata / pasien | Rp60.600.000 ÷ 843 = **Rp71.877** |
| Margin kontribusi / pasien | Rp71.877 – Rp5.000 = **Rp66.877** |

**7. Kesimpulan BEP Klinik Asa Medika**

|  |  |
| --- | --- |
| **Komponen** | **Nilai** |
| **BEP dalam pasien** | **296 pasien per bulan** |
| **BEP dalam pendapatan (Rp)** | **Rp21.260.000** |
| **Rata-rata pasien aktual** | 843 pasien per bulan |
| **Pendapatan aktual bulanan** | Rp60.600.000 |
| **Status Klinik** | Sudah **melebihi BEP** dengan margin besar |

**8. Laba Bersih Per Bulan (Net Profite)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Komponen** | **Nilai (Rp)** |
| Pendapatan bulanan | 60.600.000 |
| Biaya operasional bulanan | 24.000.000 |
| **Laba Bersih Bulanan** | **36.600.000** |

**9. Ringkasan Keuangan Klinik Asa Medika**

|  |  |
| --- | --- |
| **Aspek** | **Nilai** |
| Total investasi awal | Rp256.900.000 |
| Pendapatan bulanan | Rp60.600.000 |
| Biaya operasional bulanan | Rp24.000.000 |
| **Laba bersih bulanan** | **Rp36.600.000** |
| **Break Even Point (BEP)** | **296 pasien / Rp21.260.000** |
| **Payback Period (PP)** | **±7 bulan** |

**10. Asumsi Dasar Perhitungan dan Tabel Perhitungan NPV Klinik Asa Medika (Periode 5 Tahun)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Parameter** | **Nilai** |
| Investasi awal (tahun ke-0) | Rp256.900.000 |
| Laba bersih bulanan | Rp36.600.000 |
| Laba bersih tahunan | Rp439.200.000 (36,6 juta × 12) |
| Periode analisis | 5 tahun |
| Tingkat diskonto (discount rate) | 10% per tahun *(asumsi konservatif)* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tahun ke-** | **Arus Kas (CFt)** | **Faktor Diskonto (10%)** | **Nilai Sekarang (PV) = CFt / (1 + r)^t** |
| 1 | Rp439.200.000 | 0,9091 | Rp399.273.000 |
| 2 | Rp439.200.000 | 0,8264 | Rp362.975.455 |
| 3 | Rp439.200.000 | 0,7513 | Rp329.977.686 |
| 4 | Rp439.200.000 | 0,6830 | Rp299.979.715 |
| 5 | Rp439.200.000 | 0,6209 | Rp272.708.832 |
| **Total PV** | – | – | **Rp1.664.914.688** |
| **Investasi Awal** | – | – | **Rp256.900.000** |
| **NPV** | – | – | **Rp1.408.014.688** |

**11. Tabel Estimasi IRR Klinik Asa Medika**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tingkat Diskonto (r)** | **NPV (Rp)** | **Keterangan** |
| 50% | 505.782.000 | NPV Positif |
| 100% | 168.575.000 | NPV Positif |
| 200% | -38.204.000 | NPV Negatif |

* **Analisis IRR Klinik Asa Medika**

**1. Hasil IRR**

* Berdasarkan metode interpolasi linear antara dua titik diskonto (100% dan 200%), diperoleh:
* **IRR = 181,54%**

**2. Makna IRR**

* **IRR (Internal Rate of Return)** adalah tingkat pengembalian internal dari suatu proyek investasi. Artinya, IRR menunjukkan tingkat diskonto di mana **NPV (Net Present Value) menjadi nol**.
* Dengan IRR sebesar **181,54%**, berarti proyek ini akan tetap menguntungkan selama tingkat diskonto (tingkat pengembalian yang diharapkan) **di bawah 181,54%**.

**3. Perbandingan dengan Tingkat Diskonto**

* Tingkat diskonto yang digunakan dalam analisis NPV sebelumnya adalah **10%**.
* Karena IRR (181,54%) **jauh lebih tinggi** daripada tingkat diskonto (10%), maka:
* **Investasi pada Klinik Asa Medika sangat layak dan sangat menguntungkan secara finansial.**

**4. Implikasi untuk Investor**

* IRR jauh di atas suku bunga bank, tingkat inflasi, atau return rata-rata investasi lainnya.
* Memberikan margin keamanan yang sangat besar.
* Cocok untuk investor yang mencari **imbal hasil tinggi dan risiko terukur**.

**5. Kesimpulan**

* Dengan **NPV positif sebesar Rp1.408.014.688** dan **IRR mencapai 181,54%**, maka Klinik Asa Medika secara keuangan:
  + Sangat layak dijalankan.
  + Menjanjikan profitabilitas tinggi dalam jangka menengah dan panjang.
  + Mendukung keberlanjutan layanan kesehatan yang juga bernilai sosial.

# **BAB III**

# **PROYEK YANG DIUSULKAN**

## **3.1 Proyek yang Diusulkan**

**a. Sifat Investasi**

Investasi ini merupakan investasi **baru** dalam bentuk pendirian sebuah klinik pratama dengan nama **Klinik Asa Medika. Klinik ini dirancang sebagai unit pelayanan kesehatan dasar** oleh seorang dokter umum yang berbasis di wilayah **Desa Sumbermanjing Kulon, Kecamatan Pagak, Kabupaten Malang**.

* Pendirian klinik ini dilatarbelakangi oleh:
* **Minimnya fasilitas layanan medis** di sebagian wilayah Malang Selatan, khususnya di daerah pedesaan.
* **Permintaan layanan kesehatan yang terus meningkat**, seiring pertumbuhan penduduk dan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan.
* **Mobilitas sosial masyarakat yang tinggi**, namun belum diimbangi dengan akses medis yang memadai.
* **Potensi pasar lokal yang besar**, khususnya di kalangan petani, pekerja informal, lansia, dan keluarga muda.

Klinik ini diharapkan menjadi **sarana layanan kesehatan terdepan** di desa dan sekitarnya, serta membuka peluang untuk berkembang menjadi unit layanan terpadu atau cabang klinik lanjutan di masa depan.

**b. Jenis Produk (Layanan Utama dan Tambahan)**

1. **1. Layanan Utama (Produk Inti):**

Layanan utama Klinik Asa Medika dirancang untuk menjawab kebutuhan dasar kesehatan masyarakat, antara lain:

* **Pemeriksaan dan konsultasi umum** oleh dokter umum (batuk, flu, demam, nyeri otot, keluhan pencernaan, dll.)
* **Tindakan medis ringan**, seperti:
  + - Injeksi intramuskular/intravena
    - Pemasangan infus ringan
    - Pembersihan luka ringan dan perban
    - Nebulisasi untuk pasien sesak/asma ringan
    - **Pemberian resep dan penjualan obat non-resep** (melalui mini-apotek di dalam klinik)
    - **Layanan imunisasi/vaksinasi dasar**, seperti vaksin flu, hepatitis B, tetanus (untuk dewasa), atau imunisasi anak sesuai permintaan

1. **Layanan Tambahan (Pengembangan di Masa Depan):**
   * + **Cek laboratorium sederhana, seperti:**

* Gula darah sewaktu
* Kolesterol total
* Asam urat
* Tes kehamilan (test pack)
  + - **Home visit terbatas,** khususnya untuk:
* Lansia yang sulit mobilisasi
* Pasien yang membutuhkan perawatan luka ringan di rumah
* **Penyuluhan dan edukasi kesehatan masyarakat**, dilakukan bekerja sama dengan RT/RW atau puskesmas (topik: gizi, sanitasi, penyakit kronis, dll.)
* **Pendaftaran dan antrean via WhatsApp Booking**, untuk memudahkan pasien mendapatkan layanan tanpa harus menunggu terlalu lama di tempat
* **Layanan rujukan**, bagi pasien yang membutuhkan penanganan lebih lanjut ke rumah sakit mitra atau spesialis
* **Manfaat Layanan Klinik Asa Medika:**
* Memudahkan akses masyarakat desa terhadap layanan medis dasar
* Mengurangi beban kunjungan ke rumah sakit besar
* Memberikan edukasi berkelanjutan dan mendorong gaya hidup sehat
* Menjadi solusi bagi masyarakat yang memerlukan tindakan cepat tanpa harus antre lama

## **3.2 Aspek Teknis**

**a. Sifat Proyek**

Proyek ini merupakan pendirian **Klinik Pratama milik perorangan** yang berfokus pada pelayanan kesehatan dasar. Klinik ini akan beroperasi sebagai fasilitas pelayanan primer yang mudah diakses masyarakat pedesaan dan beroperasi di rumah milik pribadi yang dialihfungsikan sebagian untuk klinik.

**b. Jenis dan Jumlah Produksi**

* + - **Jenis Produksi (Layanan)**

Layanan medis dasar (konsultasi, tindakan ringan, pemberian obat)

* + - **Target Jumlah Pasien:**
* Harian: 25–30 pasien
* Bulanan: ±750–900 pasien
* Tahunan: ±9.000–11.000 pasien

**c. Lokasi**

* **Alamat:**

Jl. Raya Ahmad Yani No. 47, Desa Sumbermanjing Kulon, Kecamatan Pagak, Kabupaten Malang

* + - **Kelebihan Lokasi:**
      * Terletak di pinggir jalan utama desa
      * Akses mudah dilalui kendaraan roda dua/empat
      * Dekat dengan pemukiman warga dan pusat kegiatan masyarakat

**d. Bangunan**

* Total luas: ±80 m²
* Bangunan satu lantai dengan 5 ruangan utama
* Renovasi ringan untuk pemisahan fungsi pribadi dan layanan medis

**e. Mesin dan Peralatan**

* Meja & ranjang periksa
* Stetoskop, tensimeter, termometer digital
* Nebulizer, lampu periksa
* Alat cek gula darah, kolesterol, dan asam urat
* Kit tindakan luka ringan (gunting, kasa, plester, desinfektan)
* Kulkas obat & rak penyimpanan obat
* Komputer + printer untuk administrasi dan pencatatan

**f. Layout Proses (Visual Layout Klinik)**

Berikut visual kasar layout ruang layanan klinik (bisa disesuaikan dengan denah sebenarnya):



**h. Kapasitas Produksi**

* + - * **Maksimal per hari**: 35 pasien
      * **Ideal rata-rata**: 25 pasien
      * **Jumlah kunjungan dalam 1 bulan:** ±750 pasien
      * **Bisa ditingkatkan** dengan perpanjangan jam praktik atau penambahan SDM

**i. Bahan Baku dan Bahan Penolong**

* **Obat Generik & Paten** (demam, flu, antibiotik, salep, vitamin, dll.)
* **Alat medis habis pakai**: syringe, kapas, plester, kasa, jarum, alkohol swab
* **Peralatan pembersih & sanitasi**: desinfektan, hand sanitizer, masker, dll.

**j. Tenaga Kerja**

* 1 Dokter umum (pemilik sekaligus penanggung jawab)
* 1 Perawat/bidan
* 1 Admin/kasir
* 1 Petugas kebersihan (freelance)

# **BAB IV**

# **ASPEK PASAR DAN PEMASARAN**

## **4.1 Target Pasar**

Klinik Asa Medika menargetkan:

* **Warga Desa Sumbermanjing Kulon dan sekitarnya** (± 3.000–5.000 jiwa)
* **Petani, buruh, lansia, ibu rumah tangga, dan anak-anak**\*

**Masyarakat dengan mobilitas tinggi yang butuh layanan cepat dan efisien**

* Mereka yang belum terjangkau layanan dokter praktik pribadi

## **4.2 Segmentasi Pasar**

* + - * **Demografi**: usia 5–70 tahun, mayoritas ekonomi menengah ke bawah
      * **Geografi**: wilayah Kecamatan Pagak dan sekitarnya
      * **Psikografi**: mencari layanan kesehatan yang dekat, terjangkau, tidak ribet, dan ramah

## **4.3 Analisis Permintaan**

* Permintaan terhadap layanan kesehatan meningkat pasca pandemi dan naiknya kesadaran masyarakat terhadap pencegahan penyakit.
* Belum banyak praktik dokter pribadi di wilayah desa, klinik akan mengisi kekosongan layanan kesehatan harian.

## **4.4 Strategi Pemasaran**

* **Promosi Digital:**
* Buat akun Instagram & WhatsApp Bisnis
* Konten edukasi kesehatan, testimoni pasien, dan info layanan
* **Promosi Offline:**
* Banner di jalan strategis
* Brosur & leaflet via RT/RW
* Penyuluhan kesehatan gratis tiap 2 bulan
  + - * **Strategi Layanan:**
* Layanan cepat, ramah, dan edukatif
* Booking via WA, minim antre
* Harga bersaing dengan transparansi biaya
* **Program Loyalitas:**
* Diskon konsultasi ke-3
* Pemeriksaan gratis saat ulang tahun pasien

## **4.5 Analisis Kompetitor**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nama fasilitas** | **Lokasi** | **Jenis layanan** | **Kelehihan** | **Kekurangan** |
| Puskesmas Pagak | ±5 km | Rawat jalan & imunisasi | Gratis & lengkap | Jarak jauh dan antre lama |
| Praktik Bidan | ±2 km | Layanan ibu & anak | Terjangkau | Tidak bisa menangani umum |
| Toko Obat | ±1 km | Obat bebas & konsultasi ringan | Dekat | Tidak ada dokter |

## **4.5 Analisis SWOT dan Strategi**

**a. Analisis SWOT**

* **Strengths (Kekuatan)**
* Lokasi strategis
* Terletak di jalan utama desa yang ramai, dekat permukiman, pasar, dan fasilitas umum, memudahkan akses warga.
* Pelayanan humanis dan efisien
* Pendekatan yang ramah, minim birokrasi, dan cepat sangat sesuai dengan karakter masyarakat desa.
* Harga layanan terjangkau
* Tarif bersaing dengan puskesmas dan praktik swasta, cocok untuk masyarakat menengah ke bawah.
* Dikelola langsung oleh dokter
* Meningkatkan kepercayaan masyarakat karena pengelolaan langsung oleh tenaga medis profesional.
* Sistem pelayanan fleksibel
* Booking via WhatsApp dan opsi home visit untuk pasien yang sulit datang langsung.
* **Weaknesses (Kelemahan)**
* Operasional terbatas
* Belum buka 24 jam, kapasitas pelayanan masih 25–30 pasien/hari.
* Belum terintegrasi dengan BPJS
* Tidak semua lapisan masyarakat mampu membayar layanan secara langsung.
* SDM terbatas
* Hanya ada 1 dokter, 1 perawat, dan 1 admin. Rentan kelelahan dan gangguan pelayanan jika beban meningkat.
* Fasilitas penunjang belum lengkap
* Tidak ada laboratorium lengkap, USG, atau layanan radiologi.
* **Opportunities (Peluang)**
* Kesadaran kesehatan meningkat
* Masyarakat lebih peduli pada kesehatan pasca pandemi dan banyak mencari layanan yang mudah diakses.
* Minimnya praktik dokter di desa
* Klinik bisa menjadi pelopor layanan dokter umum tetap di wilayah ini.
* Peluang kerja sama
* Potensi menjalin kerja sama dengan BPJS, sekolah, posyandu, dan lembaga desa untuk program promotif.
* Digitalisasi layanan
* Akses layanan online (booking, rekam medis, informasi kesehatan) akan meningkatkan kenyamanan dan loyalitas pasien.
* Dukungan komunitas lokal
* Potensi keterlibatan RT/RW dan tokoh masyarakat dalam penyuluhan atau promosi klinik.
* **Threats (Ancaman)**
* Persaingan fasilitas kesehatan lain
* Seperti puskesmas, praktik bidan, dan toko obat yang mungkin lebih dulu dikenal.
* Perubahan regulasi
* Aturan dari Kemenkes atau Dinkes dapat membatasi ruang gerak praktik mandiri jika tidak cepat beradaptasi.
* Keterbatasan daya beli masyarakat
* Jika terjadi krisis ekonomi atau inflasi, pasien mungkin menunda atau menghindari biaya pengobatan.
* Tantangan membangun kepercayaan
* Sebagai fasilitas baru, butuh waktu dan strategi khusus untuk mendapatkan kepercayaan warga.

**b. Strategi SWOT (Matching Strategy)**

* Strategi **SO (Strengths–Opportunities)** – Menggunakan kekuatan untuk menangkap peluang
* Maksimalkan promosi digital melalui Instagram dan WhatsApp untuk menjangkau lebih banyak pasien dengan gaya komunikasi yang humanis dan personal.
* Perluas layanan promosi dan preventif seperti penyuluhan rutin untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat dan menjadi rujukan utama.
* Bangun kerja sama dengan sekolah atau komunitas lokal untuk program edukasi dan pemeriksaan kesehatan berkala.
* Strategi **WO (Weaknesses–Opportunities)** – Meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang
  + Ajukan kerja sama dengan BPJS agar bisa menjangkau seluruh lapisan ekonomi, sekaligus memperkuat legalitas dan jangkauan layanan.
* Tambah staf perawat dan admin seiring peningkatan kunjungan pasien agar pelayanan tetap efisien.
* Bertahap tambahkan alat penunjang medis seperti laboratorium dasar atau USG sesuai permintaan pasar.
* Strategi **ST (Strengths–Threats)** – Menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman
* Tonjolkan kecepatan, keramahan, dan keterjangkauan dalam branding sebagai keunggulan dibanding klinik/puskesmas yang cenderung lebih birokratis.
* Bangun relasi personal dan edukatif dengan pasien agar loyal dan tidak mudah berpindah ke fasilitas lain.
* Berikan program loyalitas agar pasien tetap kembali meski ada pilihan lain.
* Strategi **WT (Weaknesses–Threats)** – Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
* Siapkan SOP dan upgrade sistem pencatatan (misalnya digitalisasi rekam medis) untuk menghadapi tuntutan regulasi ke depan.
* Kelola keuangan dengan efisien dan siapkan buffer dana agar tetap bertahan jika jumlah pasien turun sementara.
* Lakukan survei kepuasan pasien secara berkala untuk segera mengatasi keluhan dan menjaga reputasi.

## **4.6 ASPEK MANAJEMEN KLINIK ASA MEDIKA**

**1. Struktur Organisasi**

Klinik Asa Medika memiliki struktur organisasi yang sederhana namun fungsional, sesuai dengan skala usaha klinik pratama. Struktur ini mencerminkan efisiensi dan kemudahan koordinasi dalam operasional harian.

* **Struktur organisasi:**
* **Pemilik / Penanggung Jawab:** Dokter Umum (merangkap tenaga medis utama dan pimpinan klinik)
* **Tenaga Medis Pendukung:** Perawat atau Bidan
* **Tenaga Administrasi & Kasir:** Bertugas dalam pencatatan keuangan dan data pasien
* **Petugas Kebersihan:** Freelance (part-time)
* **(Opsional) Analis Kesehatan:** Ditambahkan pada tahun kedua jika layanan laboratorium mulai berjalan

**2. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab**

|  |  |
| --- | --- |
| **Jabatan** | **Tugas Pokok** |
| **Dokter Umum** (Pemilik) | Pemeriksaan & tindakan medis, edukasi kesehatan, pengambilan keputusan klinis dan operasional |
| **Perawat/Bidan** | Pemeriksaan awal pasien (triase), bantu tindakan ringan, edukasi dasar, persiapan alat |
| **Administrasi & Kasir** | Input data pasien, transaksi, entri rekam medis, pengelolaan booking dan stok ringan |
| **Petugas Kebersihan** | Menjaga kebersihan ruang, toilet, dan alat medis dasar |
| **Analis Kesehatan** *(tahun 2)* | Pemeriksaan lab sederhana, pengelolaan hasil lab, dukungan edukasi penyakit tidak menular |

**3. Sistem Pengelolaan**

* **Administrasi dan Keuangan:** Dikelola menggunakan sistem manual dan digital (Google Sheets) untuk efisiensi dan kemudahan monitoring.
* **Rekam Medis Pasien:** Dicatat secara manual dengan rencana pengembangan ke sistem digital berbasis cloud.
* **Sistem Antrean dan Reservasi:** Menggunakan **WhatsApp Booking**, memberikan kemudahan bagi pasien agar tidak perlu menunggu lama di klinik.
* **Pelaporan dan Monitoring:** Disusun bulanan oleh tenaga administrasi, diverifikasi oleh pemilik klinik.

**4. Rencana Pengembangan Manajemen**

* **Tahun 1:** Fokus pada efisiensi operasional dasar, kepercayaan masyarakat, dan konsolidasi SDM inti.
* **Tahun 2:** Penambahan staf (perawat/analis kesehatan), pengembangan sistem pelayanan (jam operasional lebih fleksibel, layanan lab sederhana).
* **Tahun 3:** Pendaftaran BPJS, penambahan shift, digitalisasi penuh, serta ekspansi cabang kedua.

**5. Gaya Kepemimpinan**

Kepemimpinan bersifat **partisipatif dan pelayanan langsung**. Dokter pemilik tidak hanya bertindak sebagai pimpinan formal, tetapi juga pelaksana utama layanan medis, yang memungkinkan komunikasi langsung dan cepat antar lini kerja.

**6. Evaluasi Kinerja**

* **Rutin mingguan:** Rapat kecil untuk evaluasi layanan dan pembagian tugas.
* **Bulanan:** Laporan pasien, pendapatan, dan stok obat.
* **Triwulanan:** Evaluasi strategi pemasaran, pengembangan layanan, dan kepuasan pasien.

# **BAB V**

# **KESIMPULAN**

Klinik Asa Medika merupakan sebuah inisiatif usaha di bidang pelayanan kesehatan dasar yang dirancang untuk menjawab kebutuhan masyarakat pedesaan, khususnya di wilayah Sumbermanjing Kulon, Kecamatan Pagak, Kabupaten Malang. Klinik ini hadir dengan konsep pelayanan medis yang **dekat, cepat, terjangkau**, dan **humanis**, mengutamakan kenyamanan pasien serta pendekatan edukatif dalam meningkatkan kesadaran kesehatan masyarakat.

Dengan **lokasi strategis**, **struktur organisasi efisien**, serta **layanan medis dasar yang lengkap** seperti konsultasi dokter umum, tindakan ringan, imunisasi, hingga edukasi kesehatan, Klinik Asa Medika diproyeksikan mampu melayani 750–900 pasien per bulan. Keberadaan klinik ini juga menjadi solusi terhadap keterbatasan fasilitas praktik dokter pribadi di wilayah desa.

Dari aspek manajerial, Klinik Asa Medika dioperasikan secara profesional namun fleksibel, dengan sistem administrasi dan pelayanan yang terus berkembang, termasuk digitalisasi rekam medis dan sistem antrean online. Rencana pengembangan ke depan mencakup kerja sama dengan BPJS Kesehatan, penambahan SDM, hingga pembukaan cabang kedua.

Dari sisi keuangan, Klinik Asa Medika sangat layak untuk dijalankan. Dengan total investasi awal sebesar **Rp256.900.000**, klinik ini diproyeksikan memperoleh pendapatan bulanan sekitar **Rp60.600.000** dan laba bersih bulanan sebesar **Rp36.600.000**. Break Even Point (BEP) tercapai hanya dalam 7 bulan, dan analisis NPV serta IRR menunjukkan bahwa investasi ini **sangat menguntungkan** dan memiliki potensi pengembalian yang tinggi.

Secara keseluruhan, pendirian Klinik Asa Medika tidak hanya menjanjikan dari sisi **ekonomi**, tetapi juga memiliki nilai **sosial** yang kuat dalam memperluas akses layanan kesehatan bagi masyarakat desa secara berkelanjutan.