**PROPOSAL PENDIRIAN KLINIK SEHAT DESA WAIRASA**

****

**Nama: Fensi Daniel Sabarua**

**NIM: 230113261005**

**PROGRAM STUDI ADMNISTRASI RUMAH SAKIT**

**SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN WIDYAGAMA HUSADA MALANG**

**BAB I. PENDAHULUAN**

**1.0 Latar Belakang**  
  
Akses terhadap layanan kesehatan yang merata dan berkualitas masih menjadi tantangan besar di berbagai wilayah Indonesia, terutama di daerah terpencil seperti Kabupaten Sumba Tengah, Provinsi Nusa Tenggara Timur. Wilayah ini memiliki kondisi geografis yang cukup sulit dijangkau, serta keterbatasan sarana, prasarana, dan tenaga medis yang memadai.  
  
Kondisi tersebut berdampak pada rendahnya kualitas layanan kesehatan masyarakat, meningkatnya risiko komplikasi penyakit yang seharusnya dapat dicegah atau ditangani sejak dini, serta kesenjangan antara kebutuhan dan ketersediaan layanan kesehatan. Masyarakat sering kali harus menempuh jarak jauh atau mengeluarkan biaya tinggi untuk mendapatkan layanan medis yang layak.  
  
Melihat realitas ini, pendirian Klinik Sehat Desa Wairasa hadir sebagai solusi strategis untuk memberikan layanan kesehatan dasar hingga spesialis secara bertahap, dengan pendekatan terintegrasi, profesional, dan terjangkau. Klinik ini tidak hanya bertujuan sebagai penyedia layanan, tetapi juga sebagai motor penggerak peningkatan kualitas hidup masyarakat melalui edukasi dan promotif kesehatan.

**1.1. Dasar Gagasan Membuka Bisnis Baru**

Kesehatan adalah hak dasar manusia dan bagian penting dalam pembangunan manusia yang berkualitas. Di Kabupaten Sumba Tengah, tantangan dalam akses layanan kesehatan masih cukup besar. Berdasarkan observasi dan data lapangan, berikut ini beberapa alasan mendasar pendirian Klinik Sehat Bersama:  
  
- Jarak dan Topografi: Akses ke fasilitas kesehatan masih sulit dijangkau, terutama dari desa-desa terpencil.  
- Keterbatasan Tenaga Kesehatan: Rasio dokter dan tenaga medis terhadap jumlah penduduk masih rendah.  
- Keterbatasan Sarana dan Prasarana Medis: Banyak fasilitas belum dilengkapi dengan alat dan obat-obatan yang memadai.  
- Keterbatasan Ekonomi: Masyarakat kesulitan menjangkau layanan swasta berkualitas karena keterbatasan biaya.  
- Kebutuhan Layanan Terintegrasi: Layanan kesehatan terpusat yang menyediakan berbagai layanan secara terpadu masih belum tersedia.

**1.2. Nama dan Alamat Perusahaan**

Nama Perusahaan: Klinik Sehat Desa Wairasa

Alamat: Jl. Beringin no 15, Desa Wairasa, Kecamatan Umbu Ratu Nggay Barat, Kabupaten Sumba Tengah, Provinsi Nusa Tenggara Timur.

**1.3. Bidang Usaha**

Klinik Sehat Desa Wairasa akan menyediakan layanan sebagai berikut:  
- Pelayanan Medis Umum: Pemeriksaan, konsultasi, pengobatan, tindakan sederhana.  
- Pelayanan Medis Spesialis: Konsultasi berkala dengan dokter spesialis.  
- Pelayanan Keperawatan dan Kebidanan: Perawatan umum, pemeriksaan kehamilan, persalinan, KB.  
- Pelayanan Penunjang: Laboratorium dasar dan apotek.  
- Layanan Tambahan: Home care, konsultasi gizi, dan fisioterapi (bertahap).

**1.4. Bentuk Perusahaan**

Bentuk Hukum: Persekutuan Perdata

Alasan: Lebih fleksibel, cocok untuk kolaborasi beberapa tenaga medis, mudah pendiriannya.

**1.5. Gambaran Perkembangan Perusahaan**

Tahap 1 (Tahun 1–2): Fokus pada layanan dasar dan membangun kepercayaan masyarakat.  
Tahap 2 (Tahun 3–5): Penambahan layanan spesialis dan perluasan jangkauan (misal mobile clinic).  
Tahap 3 (Tahun 5+): Pembukaan cabang, kerja sama dengan asuransi, dan menjadi pusat kesehatan unggulan di Sumba Tengah.

**BAB III. STRUKTUR ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA**

**3.1. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi Klinik Sehat Desa Wairasa:  
- Direktur Klinik  
- Dokter Umum  
- Bidan dan Perawat  
- Tenaga Laboratorium  
- Apoteker / Tenaga Teknis Kefarmasian  
- Petugas Administrasi dan Keuangan  
- Petugas Kebersihan dan Keamanan

**BAB IV. RENCANA ANGGARAN DAN PEMBIAYAAN**

**4.1. Kebutuhan Modal Awal (Estimasi)**

Renovasi dan Fasilitas Bangunan: Rp150.000.000  
Pengadaan Peralatan Medis: Rp200.000.000  
Pengadaan Meubel dan Interior: Rp50.000.000  
Sistem Informasi dan IT: Rp25.000.000  
Obat dan Bahan Medis Awal: Rp50.000.000  
Promosi dan Branding Awal: Rp10.000.000  
Biaya Legalitas dan Perizinan: Rp15.000.000  
Gaji Karyawan Bulan Pertama: Rp60.000.000  
Total Estimasi Awal: Rp560.000.000

**4.2. Sumber Pembiayaan**

- Modal pribadi / patungan mitra  
- Pinjaman bank / koperasi  
- Hibah pemerintah (jika tersedia)  
- Kemitraan dengan NGO atau program CSR

**BAB V. STRATEGI PEMASARAN**

**5.1. Target Pasar**

- Masyarakat umum di Kecamatan Umbu Ratu Nggay dan sekitarnya  
- Ibu hamil dan anak-anak  
- Lansia dan penderita penyakit kronis  
- Karyawan swasta atau instansi lokal

**5.2. Strategi Promosi**

- Promosi melalui media sosial lokal (Facebook, WhatsApp grup desa)  
- Penyuluhan kesehatan gratis di desa-desa sekitar  
- Kerjasama dengan tokoh masyarakat dan gereja/masjid  
- Diskon layanan awal (soft opening)  
- Penyediaan layanan jemput bola (mobile clinic/home care)

**5.3. Positioning dan Diferensiasi**

- Klinik yang ramah, terjangkau, dan terpercaya  
- Pelayanan cepat tanpa antre lama  
- Konsultasi dengan tenaga medis propesional dan humanis

**5.4 Analisis SWOT**

**Strengths (Kekuatan)**

Lokasi strategis di wilayah yang sangat membutuhkan layanan kesehatan.

Tim pendiri terdiri dari tenaga medis profesional yang berpengalaman.

Pelayanan terpadu dari medis umum hingga home care dan fisioterapi.

**Weaknesses (Kelemahan)**

Keterbatasan modal awal dan ketergantungan pada sumber pembiayaan luar.

Keterbatasan tenaga medis spesialis di tahap awal.

Masih rendahnya literasi kesehatan masyarakat terhadap layanan klinik.

**Opportunities (Peluang)**

Dukungan dari pemerintah daerah dan program kesehatan nasional.

Potensi kerja sama dengan NGO dan CSR untuk pemberdayaan layanan.

Peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan preventif.

**Threats (Ancaman)**

Persaingan dari klinik atau fasilitas kesehatan yang sudah ada di sekitar.

Risiko operasional akibat keterlambatan pasokan atau tenaga kerja.

Perubahan kebijakan kesehatan yang dapat mempengaruhi izin dan operasional.

**5.5 Strategi-Strategi Berdasarkan Analisis SWOT**

**A**. Strategi Memanfaatkan Kekuatan untuk Meraih Peluang (S-O Strategy)

1. Mengembangkan Layanan Sesuai Kebutuhan Masyarakat: Dengan potensi pasar yang masih belum terlayani dan kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan yang mulai meningkat, Klinik wairasa dapat menawarkan layanan yang langsung menyentuh kebutuhan lokal seperti pelayanan ibu-anak, pengobatan umum, dan tindakan medis dasar.

2. Membangun Kolaborasi dengan Pemerintah dan Komunitas Lokal: Dukungan dari masyarakat dan tokoh lokal dapat dimanfaatkan untuk menjalin kemitraan dengan program kesehatan pemerintah atau organisasi non-profit demi memperluas jangkauan layanan.

3. Mengoptimalkan Fleksibilitas Operasional untuk Inovasi Layanan: Dengan status sebagai klinik baru, Klinik wairasa dapat lebih leluasa dalam mengadopsi teknologi sederhana dan pola kerja yang efisien, seperti penggunaan aplikasi untuk pendaftaran pasien atau layanan telekonsultasi jika memungkinkan.

**B**. Strategi Meminimalkan Kelemahan dengan Memanfaatkan Peluang (W-O Strategy)

1. Mengajukan Bantuan atau Hibah untuk Modal Awal: Untuk mengatasi keterbatasan modal dan SDM, Klinik wairasa dapat mengajukan kerja sama dengan pemerintah daerah, LSM kesehatan, atau program CSR dari perusahaan.

2. Rekrutmen Bertahap dan Pemanfaatan SDM Lokal: Klinik dapat memberdayakan tenaga kesehatan lokal atau lulusan baru dengan pelatihan singkat agar dapat menjalankan layanan dasar, sambil terus menjaring SDM profesional secara bertahap.

3. Promosi Agresif di Awal Berdasarkan Isu Kesehatan Masyarakat: Klinik bisa mengadakan pemeriksaan gratis atau penyuluhan rutin sebagai strategi promosi untuk menarik basis pasien baru.

**C**. Strategi Memanfaatkan Kekuatan untuk Mengatasi Ancaman (S-T Strategy)

1. Fokus pada Layanan yang Lebih Ramah dan Terjangkau: Dengan kekuatan fleksibilitas dan dukungan masyarakat, Klinik wairasa bisa mengatasi persaingan dengan memberikan layanan yang lebih personal, efisien, dan murah.

2. Antisipasi Kebijakan Pemerintah: Dengan manajemen yang aktif mengikuti kebijakan terbaru, klinik dapat dengan cepat menyesuaikan diri terhadap regulasi dan tetap memenuhi kebutuhan masyarakat.

3. Membangun Loyalitas Pasien Sejak Awal: Memberikan pelayanan dengan standar tinggi akan menciptakan kepercayaan masyarakat dan menumbuhkan loyalitas, sehingga ancaman kehilangan pasien dapat diminimalkan.

**D**. Strategi Meminimalkan Kelemahan dan Menghindari Ancaman (W-T Strategy)

1. Pengelolaan Keuangan yang Ketat dan Bertahap: Memulai operasional dengan layanan prioritas akan membantu mengontrol pengeluaran dan memperpanjang daya tahan finansial klinik hingga mencapai titik impas.

2. Penguatan SDM dengan Sistem Insentif dan Pelatihan: Memberikan insentif berbasis kinerja dan kesempatan belajar akan membantu mempertahankan tenaga medis di daerah terpencil.

3. Adaptasi Infrastruktur dan Mitigasi Risiko: Mempersiapkan solusi seperti genset, penampungan air, dan sistem pencatatan manual sebagai cadangan untuk mengatasi masalah listrik, air, atau jaringan.

4. Riset Pasar Berkelanjutan: Memahami perubahan kebutuhan masyarakat secara berkala akan memungkinkan klinik beradaptasi dengan cepat dalam menghadapi ancaman persaingan atau perubahan preferensi pasien.

**5.6 Sumber Daya Manusia**

Klinik Sehat Desa Wairasa akan merekrut dan mengelola SDM sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Posisi | Jumlah | Kualifikasi | Tugas Utama |
| Direktur Klinik | 1 | Dokter senior / manajemen klinik | Koordinasi operasional, strategi layanan |
| Dokter Umum | 1–2 | Profesi Dokter, STR aktif | Pemeriksaan, diagnosis, rujukan |
| Bidan | 1 | Pendidikan Bidan, STR | Pelayanan kehamilan, persalinan |
| Perawat | 2 | D3/S1 Keperawatan, STR | Perawatan dasar, tindakan keperawatan |
| Tenaga Laboratorium | 1 | Analis Kesehatan, STR | Pemeriksaan laboratorium dasar |
| Apoteker/TTK | 1 | Profesi Apoteker atau D3 Farmasi | Dispensing obat, pengelolaan farmasi |
| Admin & Keuangan | 1 | SMK/D3 Administrasi | Pendaftaran, pencatatan keuangan |
| Petugas Kebersihan & Keamanan | 1–2 | SMP/sederajat | Menjaga kebersihan dan keamanan lingkungan klinik |

**BAB VI. ASPEK KEUANGAN**

**6.1. Proyeksi Pendapatan per Bulan (Tahun Pertama)**

Layanan Jumlah Pasien/Bulan Tarif Rata-rata Total Pendapatan

Pemeriksaan Umum 150 pasien Rp30.000 Rp4.500.000

Pemeriksaan Ibu Hamil/KB 80 pasien Rp40.000 Rp3.200.000

Tindakan Medis Ringan 50 pasien Rp50.000 Rp2.500.000

Pelayanan Laboratorium Dasar 40 pasien Rp60.000 Rp2.400.000

Penjualan Obat - - Rp5.000.000

Total Estimasi Pendapatan Rp17.600.000

**6.2. Proyeksi Biaya Operasional per Bulan**

Komponen Biaya Estimasi Bulanan

Gaji Karyawan (7–8 orang) Rp60.000.000

Biaya Obat & Alkes Rp5.000.000

Biaya Utilitas (Listrik, Air) Rp2.000.000

Biaya Konsumsi & Operasional Rp1.500.000

Promosi & Komunikasi Rp1.000.000

Total Biaya Bulanan Rp69.500.000

**6.3. Analisis Break Even Point (BEP)**

Modal Awal: Rp560.000.000

Laba Rata-rata/Bulan (Tahun Pertama): Rp17.600.000 - Rp69.500.000 = (Rugi Rp51.900.000)

Maka, Break Even Point akan tercapai saat pendapatan dan volume pasien meningkat, terutama setelah tahun ke-2, misalnya dengan tambahan layanan spesialis dan kerja sama pihak ketiga (BPJS, CSR, dll.).

**6.4. Prediksi Rugi/Laba**

1. Prediksi Optimis

Berdasarkan estimasi pendapatan bulanan dari seluruh jenis layanan kesehatan yang disediakan, Klinik Denil diperkirakan memiliki pendapatan sebesar Rp 75.000.000 per bulan. Dengan biaya operasional bulanan sebesar Rp 38.000.000, maka laba bersih sebelum pajak adalah:

> Laba Bersih = Rp 75.000.000 - Rp 38.000.000 = Rp 37.000.000

2. Prediksi Konservatif (Penurunan Pasien 20%)

Jika terjadi penurunan jumlah pasien sebesar 20%, maka pendapatan diperkirakan menjadi Rp 60.000.000 per bulan, sedangkan biaya tetap sama. Maka:

> Laba Bersih = Rp 60.000.000 - Rp 38.000.000 = Rp 22.000.000

Kedua skenario menunjukkan bahwa klinik tetap mampu menghasilkan keuntungan, bahkan dalam kondisi konservatif.

**6.5. Aspek Pemasaran**

a. Peluang Pasar

Klinik wairasa memiliki peluang besar karena berlokasi di wilayah dengan akses layanan kesehatan yang terbatas. Kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan juga terus meningkat, menjadikan kebutuhan akan layanan primer yang mudah diakses dan terjangkau semakin tinggi.

b. Daerah Pemasaran

Target pasar mencakup seluruh masyarakat desa dan wilayah sekitar yang belum memiliki akses klinik secara langsung. Lokasi strategis akan mempermudah jangkauan pasien dari berbagai kalangan.

c. Pasar Sasaran

Masyarakat umum, khususnya:

Ibu hamil, balita, dan lansia

Pekerja informal

Pelajar dan anak-anak

Keluarga berpenghasilan rendah

d. Strategi Promosi

Promosi Langsung: Pembukaan klinik dengan layanan gratis (pemeriksaan kesehatan dasar)

Penyuluhan Kesehatan: Edukasi melalui posyandu, gereja/masjid, atau pertemuan RT/RW

Media Sosial & Brosur: Menggunakan WhatsApp group desa dan penyebaran leaflet

Program Loyalitas: Diskon kunjungan ke-2 dan paket pemeriksaan kesehatan keluarga

e. Strategi Harga

Menawarkan tarif lebih terjangkau dibanding klinik swasta lain, serta memberikan layanan prioritas bagi pemegang kartu jaminan kesehatan atau subsidi khusus warga tidak mampu.

**6.6. Aspek Manajemen**

a. Bentuk Kepemilikan

Klinik wairasa akan berbentuk usaha pribadi atau CV. Pemilik sekaligus pengelola adalah Denil, yang akan bertindak sebagai kepala klinik dan penanggung jawab operasional.

b. Struktur Organisasi

Kepala Klinik (fensi daniel)

1. Dokter Umum
2. Perawat
3. Bidan
4. Farmasi
5. Tenaga Administrasi
6. Petugas Kebersihan

c. Tugas dan Tanggung Jawab

Kepala Klinik: Manajemen operasional, keuangan, dan hubungan eksternal

Dokter: Pelayanan medis umum dan tindakan kecil

Perawat: Tindakan keperawatan dasar dan pendampingan medis

Bidan: Layanan KIA dan KB

**BAB VII. PENUTUP**

Klinik Sehat Wairasa hadir sebagai solusi atas permasalahan pelayanan kesehatan di Sumba Tengah. Dengan konsep pelayanan terpadu, tenaga profesional, dan pendekatan komunitas, klinik ini diharapkan dapat menjadi motor perubahan dalam peningkatan kualitas hidup masyarakat.

Dukungan dari berbagai pihak, mulai dari pemerintah, mitra usaha, hingga masyarakat, akan menjadi penentu keberhasilan proyek ini. Proposal ini disusun sebagai dasar perencanaan dan permohonan dukungan terhadap pendirian Klinik Sehat Wairasa.