**JUDUL PROPOSAL**

**KLINIK UMUM LETMAFO SEHAT**

****

**Di Susun**

**Oleh:**

**NAMA : JANUARIO GIOVANI NHEU**

**NIM : 230113261003**

**PROGRAM STUDI S1 ADMINISTRASI RUMAH SAKIT**

**FAKULTAS ILMU KESEHATAN**

**STIKES WIDYAGAMA HUSADA**

**MALANG**

**2025**

**KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal ini dengan lancar. Tak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis dalam penyusunan proposal ini.

Dalam penyusunan proposal ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam hal pengetahuan dan pemahaman penulis. Untuk itu, penulis berharap kritik dan saran yang membangun dari semua pihak agar kedepannya penulis dapat menjadi lebih baik lagi.

Akhir kata, penulis mohon maaf atas segala keterbatasan dan kekurangan dalam penyusunan proposal ini. Semoga proposal ini dapat memberikan manfaat dan inspirasi bagi pembaca. Terima kasih.

# **DAFTAR ISI**

[**DAFTAR ISI** 3](#_Toc199730226)

[**BAB I** 4](#_Toc199730227)

[**PENDAHULUAN** 4](#_Toc199730228)

[**1.1 Latar Belakang** 4](#_Toc199730229)

[**1.2. Kondisi Aksesibilitas Masyarakat Desa Letmafo** 5](#_Toc199730230)

[**1.3 Identifikasi Masalah Kesehatan Utama Desa Letmafo** 5](#_Toc199730231)

[**1.4 Visi dan Misi** 6](#_Toc199730232)

[**1.5 Nama dan Alamat Klinik** 6](#_Toc199730233)

[**1.6 Bidang Usaha** 6](#_Toc199730234)

[**BAB II** 8](#_Toc199730235)

[**PEMBAHASAN** 8](#_Toc199730236)

[**2.1 Analisis Swot** 8](#_Toc199730237)

[**2.2 Strategi-Strategi Berdasarkan Analisis SWOT** 9](#_Toc199730238)

[**2.3 Sumber Daya Manusia** 11](#_Toc199730239)

[**2.4 Aspek Keuangan** 12](#_Toc199730240)

[**2.5 Biaya Pengeluaran Bulanan** 13](#_Toc199730241)

[**2.6 Prediksi Pendapatan** 14](#_Toc199730242)

[**2.7 Perhitungan BEP** 14](#_Toc199730243)

[**2.8 Perhitungan BEP Jika Estimasi Penurunan Pasien Sebesar 20 %** 15](#_Toc199730244)

[**2.9 Prediksi Rugi/Laba** 16](#_Toc199730245)

[**2.10 Aspek Pemasaran** 16](#_Toc199730246)

[**2.11 Aspek Manajemen** 21](#_Toc199730247)

[**BAB III** 24](#_Toc199730248)

[**KESIMPULAN** 24](#_Toc199730249)

# **BAB I**

# **PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Klinik umum adalah fasilitas kesehatan yang memberikan pelayanan medis dasar dan umum kepada pasien. Klinik adalah fasilitas pelayanan kesehatan yang menyelenggarakan pelayanan kesehatan perorangan yang menyediakan pelayanan medis dasar dan atau spesialistik, diselenggarakan oleh lebih dari satu jenis dapat dikatakan baik jika memiliki mutu yang baik.

Klinik merupakan suatu fasilitas pelayanan kesehatan yang sangatlah dicari serta bermanfaat bagi masyarakat yang sedang membutuhkan perawatan, klinik juga merupakan tempat bagi pasien untuk mendapatkan obat-obatana yang sesuai dengan sakit apa yang dialami oleh pasien, dan dapat berkonsultasi serta memperoleh nasihat medis.

Klinik merupakan tempat awal masyarakat atau pasien yang ingin berobat, namun jika terdapat masalah yang lebih serius serta saran yang dibutuhkan tidak tersedia untuk penanganannya, maka akan dikeluarkan surat rujukanyang membantu pasien berobat ke rumah sakit yang lebih lengkap sarana dan prasarananya untuk mengatasi permasalahan yang ada pada pasien.

Dengan adanya rujukan, pasien dapat melakukan pendaftaran ke rumah sakit agar mendapatkan pelayanan yang sudah di cantumkan di surat rujukan tersebut sesuai dengan diagnosa yang dialami oleh pasien tersebut.

Menurut Peraturan Menteri Kesehatan (Permenkes) RI Nomor 9 Tahun 2014, klinik adalah fasilitas kesehatan yang menyelenggarakan pelayanan medis dasar dan/atau spesialistik. Klinik merupakan salah satu fasilitas pelayanan kesehatan selain rumah sakit dan puskesmas.

Kesehatan merupakan faktor yang paling dominan dalam kehidupan masyarakat untuk itu diperlukan suatu lembaga atau intansi yang menangani pelayanan di bidang kesehatan misalnya salah satunya dengan pembangunan klinik sehat. Dengan melihat potensi yang ada di wilayah Desa Letmafo Kecamatan Insana Tengah Kabupaten Timor Tengah Utara baik potensi Sumber Daya Manusia (SDM), potensi lingkungan maupun potensi penduduk yang kurang lebih mencapai 2136 jiwa.

Untuk memenuhi pelayanan kesehatan yang maksimal, sesuai dengan apa yang diharapkan masyarakat Desa Letmafo Kecamatan Insana Tengah Kabupaten Timor Tengah Utara, maka perlu untuk mendirikan sebuah klinik kesehatan untuk melayani pelayanan kesehatan masyarakat di wilayah Desa Letmafo dan sekitarnya. Sebagai warga desa yang sedang berkembang, sampai saat ini Desa Letmafo masih menghadapi banyak permasalahan kesehatan masyarakat. Dengan adanya pembangunan klinik sehat di Desa Letmafo maka masyarakat desa Lefmafo dan sekitarnya tidak kesusahan lagi dalam pelayanan kesehatan, seperti pelayanan dalam ingin berobat atau sekedar berkonsultasi kepada petugas kesehatan, masyarakat di Desa Letmafo dan sekitarnya tidak perlu menempuh jarak yang agak jauh dari tempat tinggal mereka.

## **1.2. Kondisi Aksesibilitas Masyarakat Desa Letmafo**

1. Aksesibilitas Fisik: Jarak antara desa dan fasilitas kesehatan yang cukup jauh.
2. Aksesibilitas Finansial: Biaya pelayanan kesehatan yang tinggi sehingga menjadi hambatan bagi masyarakat dengan pendapatan rendah. Meskipun ada program jaminan kesehatan, masih ada biaya yang harus dikeluarkan untuk beberapa jenis pelayanan.
3. Kualitas Pelayanan: Kualitas pelayanan kesehatan dapat bervariasi tergantung pada fasilitas kesehatan dan tenaga kesehatan yang tersedia. Masyarakat perlu melakukan rujukan ke fasilitas kesehatan yang lebih tinggi untuk mendapatkan pelayanan yang lebih baik.

## **1.3 Identifikasi Masalah Kesehatan Utama Desa Letmafo**

Masalah kesehatan utama yang dihadapi masyarakat desa antara lain:

Akses Terbatas ke Pelayanan Kesehatan: Jarak antara desa dan fasilitas kesehatan yang jauh, membuat akses masyarakat desa terhadap pelayanan kesehatan menjadi terbatas.

Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) Bidang Kesehatan: Kurangnya tenaga medis yang terlatih dan berpengalaman di daerah Desa Letmafo membuat kualitas pelayanan kesehatan menjadi kurang memadai.

Kurangnya Pengetahuan tentang Kesehatan: Masyarakat Desa Letafo kurang memahami tentang kesehatan dan pencegahan penyakit, sehingga membuat mereka lebih rentan terhadap berbagai masalah kesehatan dan Masyarakt Desa Letmafo juga masih rentan terhadapt pengobatan ke Dukun

Biaya Pelayanan Kesehatan: Biaya pelayanan kesehatan yang cukup mahal menjadi hambatan bagi masyarakat Desa Letmafo untuk mengakses pelayanan kesehatan yang mereka butuhkan.

## **1.4 Visi dan Misi**

1. **Visi**

Menjadi penyedia layanan kesehatan primer terpercaya dan berkualitas di Desa Letmafo dan sekitarnya, berkontribusi pada peningkatan derajat kesehatan masyarakat.

1. **Misi:**
2. Menyediakan layanan kesehatan yang berkualitas dan mudah diakses bagi seluruh masyarakat Desa Letmafo dan sekitarnya.
3. Meningkatkan aksesibilitas layanan kesehatan bagi masyarakat Desa Letmafo dan sekitarnya.
4. Meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui promosi kesehatan.

## **1.5 Nama dan Alamat Klinik**

Nama Klinik : KLINIK LETMAFO SEHAT

Alamat : Jl. Timor Raya Atambua – Kefa, Kiupasan, Desa Letmafo, Kec. Insana Tengah, Kab. Timor Tengah Utara, Prov. NTT

## **1.6 Bidang Usaha**

1. Konsultasi dokter umum
2. Pemeriksaan dan pengobatan penyakit umum
3. Pelayanan kesehatan ibu dan anak (antenatal care/ANC, postnatal care, imunisasi, KB)
4. Tindakan medis kecil
* Perawatan luka
* Pemasangan infus
* Jahit Luka
* Ganti Perban
* Pasang Infus
* Pasang Catheter
* Lepas Jahitan
1. Laboratorium (Gula Darah, Tes Urin)
2. Penyuluhan kesehatan dan promosi kesehatan
3. Khitan

# **BAB II**

# **PEMBAHASAN**

## **2.1 Analisis Swot**

**A. Kekuatan (Strengths )**

1. Potensi Pasar yang Belum Terlayani: Kebutuhan akan layanan kesehatan primer di Desa Letmafo kemungkinan besar belum terpenuhi secara optimal oleh fasilitas yang ada.
2. Dukungan Komunitas Lokal: Adanya potensi dukungan dari tokoh masyarakat dan perangkat desa untuk inisiatif peningkatan kesehatan.
3. Peluang Membangun Kepercayaan: Sebagai fasilitas kesehatan baru, ada peluang untuk membangun citra positif dan kepercayaan masyarakat melalui pelayanan yang baik.
4. Fleksibilitas Layanan Awal: Klinik baru memiliki fleksibilitas untuk menyesuaikan jenis layanan dengan kebutuhan spesifik masyarakat Letmafo di awal operasional.

**B. Kelemahan (Weaknesses )**

1. Keterbatasan Modal Awal: Pendanaan awal untuk pembangunan fisik, peralatan, dan operasional mungkin terbatas.
2. Keterbatasan Sumber Daya Manusia Awal: Sulit untuk menarik dan mempertahankan tenaga kesehatan profesional di daerah terpencil.
3. Belum Ada Basis Pasien: Klinik baru belum memiliki pelanggan tetap dan perlu upaya untuk menarik pasien.
4. Potensi Keterbatasan Infrastruktur: Ketersediaan listrik, air bersih, dan akses internet yang tidak stabil di desa dapat menjadi kendala operasional**.**

**C. Peluang (Opportunities)**

1. Meningkatnya Kesadaran Kesehatan: Kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan cenderung meningkat.
2. Potensi Kerjasama dengan Pemerintah/Organisasi: Peluang untuk mendapatkan dukungan atau kerjasama dengan program kesehatan pemerintah atau organisasi non-profit.
3. Perkembangan Teknologi Kesehatan Sederhana: Adanya teknologi kesehatan sederhana yang dapat diterapkan di tingkat primer.
4. Potensi Pengembangan Layanan: Peluang untuk mengembangkan layanan seiring dengan pertumbuhan klinik dan kebutuhan masyarakat (misalnya, layanan ibu dan anak, lansia).

**D. Ancaman (Threats)**

1. Persaingan dengan Fasilitas Kesehatan yang Sudah Ada: Puskesmas atau praktik mandiri yang sudah ada mungkin memiliki basis pasien yang kuat.
2. Kondisi Ekonomi Masyarakat: Tingkat ekonomi masyarakat yang rendah dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar layanan kesehatan.
3. Perubahan Kebijakan Kesehatan: Perubahan kebijakan pemerintah terkait layanan kesehatan dapat mempengaruhi operasional klinik.
4. Kesulitan Mempertahankan Staf: Tenaga kesehatan yang sudah ada mungkin memilih untuk bekerja di wilayah yang lebih maju.

## **2.2 Strategi-Strategi Berdasarkan Analisis SWOT**

**A.Strategi Memanfaatkan Kekuatan untuk Meraih Peluang**

1. Fokus pada Kebutuhan yang Belum Terlayani dan Meningkatnya Kesadaran Kesehatan: Menawarkan layanan kesehatan primer yang berkualitas dan berkualitas yang belum banyak tersedia, sambil aktif mengedukasi masyarakat tentang pentingnya pemeriksaan kesehatan rutin.
2. Dukungan Komunitas Lokal dan Potensi Kerjasama :Membangun hubungan baik dengan tokoh masyarakat dan perangkat desa untuk mendapatkan dukungan dan memfasilitasi kerjasama dengan program kesehatan pemerintah atau organisasi lain.
3. Peluang Membangun Kepercayaan danPerkembangan Teknologi Kesehatan Sederhana : Mengadopsi teknologi kesehatan sederhana untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan, sekaligus membangun citra klinik yang modern dan terpercaya.
4. Fleksibilitas Layanan Awal dan Potensi Pengembangan Layanan: Memulai dengan layanan dasar yang paling dibutuhkan dan secara bertahap mengembangkan layanan lain sesuai dengan permintaan dan pertumbuhan klinik.

**B. Strategi Meminimalkan Kelemahan dengan Memanfaatkan Peluang**

1. Keterbatasan Modal Awal dan Potensi Kerjasama: Mencari peluang pendanaan melalui kerjasama dengan pemerintah, organisasi non-profit, atau mengajukan pinjaman dengan proposal yang kuat.
2. Keterbatasan SDM Awal dan Potensi Kerjasama/Pengembangan Teknologi: Menjalin kerjasama dengan program penempatan tenaga kesehatan di daerah terpencil atau memanfaatkan telemedicine untuk konsultasi jarak jauh jika memungkinkan.
3. Belum Ada Basis Pasien dan Meningkatnya Kesadaran Kesehatan: Melakukan promosi aktif dan memberikan pelayanan yang memuaskan untuk membangun loyalitas pasien dari awal.
4. Potensi Keterbatasan Infrastruktur dan Perkembangan Teknologi Kesehatan Sederhana: Memilih peralatan medis yang hemat energi dan mencari solusi alternatif untuk keterbatasan air bersih (misalnya, penampungan air hujan).

**C. Strategi Memanfaatkan Kekuatan untuk Mengatasi Ancaman**

1. Potensi Pasar yang Belum Terlayani dan Persaingan: Fokus pada diferensiasi layanan dengan menawarkan layanan yang lebih personal, jam operasional yang lebih fleksibel, atau jenis layanan spesifik yang tidak ditawarkan oleh pesaing.
2. Dukungan Komunitas Lokal dan Kondisi Ekonomi Masyarakat: Menawarkan layanan dengan harga yang terjangkau dan mencari cara untuk memberikan subsidi atau program kesehatan gratis bagi masyarakat kurang mampu dengan dukungan komunitas atau donatur.
3. Peluang Membangun Kepercayaan dan Perubahan Kebijakan Kesehatan: Selalu memantau perubahan kebijakan kesehatan dan beradaptasi dengan cepat, sambil mempertahankan standar pelayanan yang tinggi untuk menjaga kepercayaan pasien.
4. Fleksibilitas Layanan Awal dan Kesulitan Mempertahankan Staf: Menciptakan lingkungan kerja yang positif dan memberikan insentif yang menarik untuk mempertahankan tenaga kesehatan.

**D. Strategi Meminimalkan Kelemahan dan Menghindari Ancaman**

1. Keterbatasan Modal Awal dan Kondisi Ekonomi Masyarakat): Memulai dengan skala kecil dan layanan yang paling esensial untuk menghemat biaya awal, sambil menawarkan harga yang terjangkau.
2. Keterbatasan SDM Awal dan Kesulitan Mempertahankan Staf: Melakukan pelatihan intensif untuk staf lokal dan menjalin kerjasama dengan institusi pendidikan kesehatan untuk mendapatkan calon tenaga kesehatan.
3. Belum Ada Basis Pasien dan Persaingan: Melakukan riset pasar yang cermat untuk memahami kebutuhan dan preferensi masyarakat serta menawarkan nilai tambah yang tidak dimiliki pesaing.
4. Potensi Keterbatasan Infrastruktur dan Perubahan Kebijakan Kesehatan: Membuat rencana kontingensi untuk mengatasi masalah infrastruktur (misalnya, menggunakan generator) dan selalu mengikuti perkembangan kebijakan kesehatan.

## **2.3 Sumber Daya Manusia**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **SDM** | **Tanggung Jawab** | **Kualifikasi** |
| 1. | Kepala Klinik | * Bertanggung jawab atas seluruh operasional dan manajemen klinik.
* Mengawasi kinerja seluruh staf.
* Menjalin hubungan baik dengan masyarakat dan pihak terkait.
* Memastikan kepatuhan terhadap peraturan dan standar pelayanan.
* Mengelola keuangan klinik (awal).
 | (Saya Sendiri) |
| 2. | Dokter Umum | * Pelayanan medis umum
* Hubungan eksternal
* Kepatuhan regulasi
* Melakukan pemeriksaan fisik pasien, anamnesis (wawancara riwayat penyakit), dan menentukan diagnosis awal.
 | * Dokter Umum + SIP
* Pengalaman kerja (diutamakan)
* Komunikasi & empati
* Bersedia di daerah terpencil
 |
| 3. | Perawat | * Membantu dokter
* Tindakan keperawatan dasar
* Memantau pasien
* Edukasi pasien
* Rekam medis
* Pengelolaan alat dan obat
 | * D3/S1 Keperawatan + STR
* Sertifikat (misal: PPGD)
* Mahir keperawatan dasar
* Teliti, komunikatif
* Teamwork
 |
| 4. | Bidan | * Pelayanan KIA dan KB
* Pemeriksaan kehamilan & persalinan
* Konseling kesehatan
* Pencatatan & rujukan
 | * D3/S1 Kebidanan + STR
* Sertifikat (misal: APN)
* Mahir KIA & KB Sabar, teliti, komunikatif
* Teamwork
 |
| 5. | Farmasi | * Pengelolaan kefarmasian
* Peracikan & penyediaan obat
* Edukasi obat ke pasien
* Stok & mutu obat
* Konsultasi tenaga medis
* Laporan obat
 | * D3/S1 Farmasi + STRA
* Pengetahuan farmakologi
* Teliti & komunikatif
* Paham regulasi
 |
| 6. | Tenaga Administrasi | * Pendaftaran pasien & jadwal
* Rekam medis & surat-menyurat
* Keuangan klinik
* Inventaris & informasi pasien
 | * D3/S1 Adm./Rekam Medis
* Microsoft Office
* Teliti, jujur, komunikatif
 |
| 7. | Petugas Kebersihan | * Kebersihan seluruh area
* Pembuangan sampah sesuai SOP
* Bantu persiapan ruang tindakan
 | * Minimal SD/SMP/SMA
* Rajin & bertanggung jawab
* Paham kebersihan dasar
 |

## **2.4 Aspek Keuangan**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Kategori** | **Rincian** | **Biaya** |
| **A** | **Pembangunan dan Peralatan** |  |  |
| 1. | Beli tanah dan Buat Gedung | Konstruksi,Desain Hingga Finishing | 230.000.000 |
| 2. | Peralatan Medis | Bed Pasien,Lampu Periksa,Stetoskop, oksigen, Alat bedah minor, Alat Suntik, Standar Infuset, Termometer, Timbangan Badan dan Pengukur tinggi badan,Otoskop,Tes isihara, obat – obatan, Alat sterilisasi, Kasa, Perban, cairan anti septik dan sarung tangan, Tempat simpan Alat Medis,Kotak Sampah Benda tajam,Bidan kit ,Lemari Obat | 100.000.000 |
| 3. | Peralatan Umum Klinik | Komputer,Printer,Internet,Telepon,Meja Resepsionis, Meja dan Kursi Staf, Kusi tunggu, Kipas Angin, Lemari Arsip, Tempat Sampah, Alat Tulis Kantor, Jam Dinding, Biaya Promosi dan Perlengkapan Petugas Kebersihan dan Pengelola Limbah. | 50.000.000 |
| **B** | **Perizinan dan Legal** |  |  |
| 1. | Biaya Perizinan Usaha | Pengurusan izin klinik, izin praktik dokter, dll. | 20.000.000 |
| **C** | **Modal Kerja Awal** |  |  |
|  | **TOTAL BIAYA AWAL** | **A+B Sejumlah Dana Awal** | **400.000.000** |

## **2.5 Biaya Pengeluaran Bulanan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Kategori** | **Biaya** |
| **A.** | **Gaji Staf** |  |
| 1. | Dokter Umum | 10.000.000 |
| 2. | Perawat | 4.000.000 |
| 3. | Bidan | 4.000.000 |
| 4 | Farmasi | 3.500.000 |
| 5 | Administrasi | 3.000.000 |
| 6. | Petugas Kebersihan | 800.000 |
| **B.** | **Alat dan Bahan**  |  |
| 1. | Listrik,Air,telepon dan internet | 5.000.000 |
| 2. | Stock Obat | 3.000.000 |
| 3. | Bahan Habis Pakai | 2.000.000 |
| 4. | Perawatan Alat | 2.000.000 |
| 5. | Pengelola Limbah | 500.000 |
| 6. | Promosi | 1.000.000 |
| **C** | **Total Biaya Pengeluaran Bulanan** | **38.800.000** |

## **2.6 Prediksi Pendapatan**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **KategoriPelayanan** | **Tarif** | **Estimasi Pasien/Bulan** | **Perikiraan Pendapatan** |
| Konsultasi  | Rp 75.000 | 400 | Rp 30.000.00 |
| Pengobatan Umum | Rp 80.000 | 350 | Rp 28.000.000 |
| Tindakan Medis Kecil:* Jahit Luka
* Ganti Perban
* Pasang Infus
* Pasang Katheter
* Lepas Jahitan
 | Rp 70.000Rp 40.000Rp 75.000Rp 250.00040.000 | 1540201025 | Rp 1.050.000Rp 1.600.000Rp 1.500.000Rp 2.500.000Rp 1.000.000 |
| Laboratorium:* Gula Darah
* Tes Urin
 | Rp 35.000Rp 30.000 | 5050 | 1.750.0001.500.000 |
| KB:* 1 Bulan
* 3 Bulan
* Pil
 | Rp 35.000Rp 55.000Rp 25.000 | 251530 | Rp 875.000Rp 825.000Rp 750.000 |
| Kithan | Rp 350.000 | 2 | Rp 700.000 |
| Pelayanan ANC | Rp 65.000 | 30 | Rp 1.950.000 |
| Bayi dan Balita | Rp 45.000 | 50 | Rp 2.250.000 |
| **TOTAL PENDAPATAN** |  |  | **Rp. 76.250.000** |

## **2.7 Perhitungan BEP**

Data Keuangan yang Digunakan:

Total Biaya Awal (Initial Investment / Fixed Costs): Rp 400,000,000

Total Biaya Pengeluaran Bulanan (Monthly Expenditure): Rp 38,800,000

Total Pendapatan Per Bulan (Monthly Revenue): Rp 76,250,000

1. Perhitungan Keuntungan Bersih Per Bulan:

Keuntungan Bersih Per Bulan = Total Pendapatan Per Bulan - Total Biaya Pengeluaran Bulanan

Keuntungan Bersih Per Bulan = Rp 76,250,000 - Rp 38,800,000

Keuntungan Bersih Per Bulan = Rp 37,450,000

2. Perhitungan Titik Impas (BEP) dalam Jangka Waktu Pengembalian Modal (Payback Period):

Payback Period = Total Biaya Awal / Keuntungan Bersih Per Bulan

Payback Period = Rp 400,000,000 / Rp 37,450,000

Payback Period ≈ 10.68 bulan

Ini berarti KLINIK UMUM LETMAFO SEHAT diperkirakan akan mencapai titik impas dan mengembalikan modal awal dalam waktu sekitar 10.68 bulan.

## **2.8 Perhitungan BEP Jika Estimasi Penurunan Pasien Sebesar 20 %**

1. Perhitungan Keuntungan Bersih Per Bulan (Skenario Baru):

Keuntungan Bersih Per Bulan = Total Pendapatan Skenario Baru - Total Biaya Pengeluaran Bulanan

Keuntungan Bersih Per Bulan = Rp 61,340,000 - Rp 38,800,000

Keuntungan Bersih Per Bulan = Rp 22,540,000

2. Perhitungan Titik Impas (BEP) dalam Jangka Waktu Pengembalian Modal (Payback Period - Skenario Baru):

Payback Period = Total Biaya Awal / Keuntungan Bersih Per Bulan

Payback Period = Rp 400,000,000 / Rp 22,540,000

Payback Period ≈ 17.74 bulan

Kesimpulan Kelayakan:

Meskipun terjadi penurunan estimasi pasien sebesar 20%, klinik ini masih dapat dikatakan layak

## **2.9 Prediksi Rugi/Laba**

**1. Prediksi Awal (Optimis)**

Total pendapatan yang diproyeksikan untuk klinik adalah Rp 76,250,000 per bulan. Biaya operasional bulanan klinik diperkirakan sebesar Rp 38,800,000. Biaya ini meliputi gaji staf sebesar Rp 25,300,000, biaya listrik, air, telepon, dan internet sebesar Rp 5,000,000, stok obat Rp 3,000,000, bahan habis pakai Rp 2,000,000, perawatan alat Rp 2,000,000, pengelolaan limbah Rp 500,000, dan promosi Rp 1,000,000. Dengan demikian, laba bersih (sebelum pajak) yang diantisipasi adalah Rp 76,250,000 (pendapatan) dikurangi Rp 38,800,000 (total biaya operasional), menghasilkan laba sebesar Rp 37,450,000 per bulan.

 **2. Prediksi Konservatif (Penurunan Pasien 20%)**

Konservatif ini, di mana terjadi penurunan estimasi pasien sebesar 20%, total pendapatan bulanan yang diproyeksikan adalah Rp 61,340,000. Biaya operasional bulanan tetap sama, yaitu Rp 38,800,000, yang mencakup gaji staf, biaya utilitas, stok obat, bahan habis pakai, perawatan alat, pengelolaan limbah, dan promosi. Oleh karena itu, laba bersih (sebelum pajak) untuk skenario ini adalah Rp 61,340,000 (pendapatan) dikurangi Rp 38,800,000 (total biaya operasional), menghasilkan laba sebesar Rp 22,540,000 per bulan.

Kedua skenario ini menunjukkan bahwa Klinik Umum Letmafo Sehat diproyeksikan untuk beroperasi secara menguntungkan, dengan surplus pendapatan di atas biaya operasional, meskipun dalam kondisi jumlah pasien yang lebih rendah dari perkiraan awal.

## **2.10 Aspek Pemasaran**

**a. Peluang Pasar**

Peluang pasar untuk Klinik Umum Letmafo Sehat sangat menjanjikan. Desa Letmafo, Kecamatan Insana Tengah, Kabupaten Timor Tengah Utara, memiliki potensi penduduk kurang lebih 2136 jiwa. Saat ini, masyarakat Desa Letmafo dan sekitarnya masih menghadapi banyak permasalahan kesehatan dan kesulitan akses pelayanan kesehatan yang memadai. Jarak antara desa dan fasilitas kesehatan yang ada cukup jauh, dan biaya pelayanan kesehatan yang tinggi juga menjadi hambatan bagi masyarakat berpendapatan rendah. Pembangunan klinik ini akan memenuhi kebutuhan pelayanan kesehatan dasar yang maksimal dan sesuai harapan masyarakat. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan juga menjadi peluang yang baik.

**b. Daerah Pemasaran**

Daerah pemasaran utama adalah Desa Letmafo dan wilayah sekitarnya di Kecamatan Insana Tengah, Kabupaten Timor Tengah Utara, Provinsi NTT. Klinik ini beralamat di Jl. Timor Raya Atambua – Kefa, Kiupasan, Desa Letmafo, Kec. Insana Tengah, Kab. Timor Tengah Utara, Prov. NTT.

**c. Pasar Sasaran**

Pasar sasaran utama Klinik Letmafo Sehat adalah seluruh lapisan masyarakat di Desa Letmafo dan sekitarnya yang membutuhkan pelayanan medis dasar dan umum. Ini mencakup:

* Individu yang mencari konsultasi dokter umum dan penanganan penyakit umum.
* Ibu hamil dan pasca-melahirkan yang membutuhkan pelayanan antenatal care (ANC) dan postnatal care.
* Orang tua dengan bayi dan balita yang memerlukan imunisasi dan pemeriksaan kesehatan rutin.
* Pasangan atau individu yang tertarik pada program Keluarga Berencana (KB), termasuk KB suntik (1 bulan, 3 bulan) dan pil KB.
* Individu yang membutuhkan tindakan medis kecil, seperti jahit luka, ganti perban, pemasangan infus, pemasangan kateter, dan lepas jahitan.
* Masyarakat yang memerlukan pemeriksaan penunjang sederhana, seperti tes gula darah dan tes urin.
* Pria atau anak laki-laki yang membutuhkan layanan khitan.
* Masyarakat umum yang ingin meningkatkan pemahaman tentang kesehatan melalui penyuluhan dan promosi kesehatan.

Fokusnya adalah pada masyarakat yang selama ini menghadapi kendala aksesibilitas fisik (jarak jauh ke fasilitas kesehatan) dan finansial (biaya pelayanan kesehatan yang tinggi), serta kurangnya pengetahuan tentang kesehatan dan masih rentan terhadap pengobatan alternatif. Klinik ini bertujuan menjadi solusi utama bagi kebutuhan kesehatan mereka.

**d. Volume dan Harga Penjualan**

Volume penjualan akan diukur berdasarkan jumlah pasien yang dilayani untuk setiap jenis layanan. Berikut adalah estimasi volume pasien dan harga penjualan (tarif) per layanan:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **KategoriPelayanan** | **Tarif** | **Estimasi Pasien/Bulan** |
| Konsultasi  | Rp 75.000 | 400 |
| Pengobatan Umum | Rp 80.000 | 350 |
| Tindakan Medis Kecil:* Jahit Luka
* Ganti Perban
* Pasang Infus
* Pasang Katheter
* Lepas Jahitan
 | Rp 70.000Rp 40.000Rp 75.000Rp 250.00040.000 | 1540201025 |
| Laboratorium:* Gula Darah
* Tes Urin
 | Rp 35.000Rp 30.000 | 5050 |
| KB:* 1 Bulan
* 3 Bulan
* Pil
 | Rp 35.000Rp 55.000Rp 25.000 | 251530 |
| Kithan | Rp 350.000 | 2 |
| Pelayanan ANC | Rp 65.000 | 30 |
| Bayi dan Balita | Rp 45.000 | 50 |
|  |  |  |

**e. Masa Hidup Produk**

Dalam konteks layanan kesehatan, "produk" adalah pelayanan medis itu sendiri. Masa hidup layanan klinik ini bersifat jangka panjang dan berkelanjutan, selama ada kebutuhan masyarakat akan pelayanan kesehatan. Klinik umum adalah fasilitas kesehatan yang memberikan pelayanan medis dasar dan umum kepada pasien dan sangat dicari serta bermanfaat bagi masyarakat. Kebutuhan akan kesehatan merupakan faktor dominan dalam kehidupan masyarakat.

**f. Struktur Pasar**

Struktur pasar di Desa Letmafo kemungkinan adalah oligopoli terbatas atau monopoli lokal (jika klinik ini adalah fasilitas kesehatan terdekat yang menyediakan layanan komprehensif). Meskipun ada Puskesmas atau praktik mandiri yang sudah ada, keberadaan klinik ini bertujuan untuk melayani kebutuhan yang belum terpenuhi secara optimal, menjadikannya pemain kunci di wilayah tersebut.

**g. Persaingan dan Strategi Bersaing**

**Persaingan:**

Potensi persaingan datang dari Puskesmas dan Klinik umum milik para Suster yang sudah ada dan memiliki basis pasien yang kuat serta fasilitas yang sudah cukup memadai.

**Strategi Bersaing:**

* Diferensiasi Layanan: Menawarkan layanan yang lebih personal, jam operasional yang lebih fleksibel, atau jenis layanan spesifik yang mungkin tidak ditawarkan pesaing.
* Kualitas Pelayanan Prima: Membangun citra positif dan kepercayaan masyarakat melalui pelayanan yang baik dan berkualitas. Ini termasuk menyediakan layanan kesehatan yang berkualitas dan mudah diakses.
* Harga Terjangkau: Menawarkan layanan dengan harga yang terjangkau, serta mencari cara untuk memberikan subsidi atau program kesehatan gratis bagi masyarakat kurang mampu dengan dukungan komunitas atau donatur.
* Dukungan Komunitas: Membangun hubungan baik dengan tokoh masyarakat dan perangkat desa untuk mendapatkan dukungan dan memfasilitasi kerjasama.
* Pemanfaatan Teknologi Sederhana: Mengadopsi teknologi kesehatan sederhana untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan.
* Fokus pada Kebutuhan Belum Terlayani: Menawarkan layanan kesehatan primer yang berkualitas yang belum banyak tersedia, sambil aktif mengedukasi masyarakat tentang pentingnya pemeriksaan kesehatan rutin.

**h. Ukuran Pasar dan Pertumbuhannya**

Ukuran pasar langsung adalah populasi Desa Letmafo dan sekitarnya, yang kurang lebih mencapai 2136 jiwa. Pertumbuhan pasar akan dipengaruhi oleh pertumbuhan populasi di area tersebut serta peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan. Dengan adanya fasilitas yang lebih dekat dan terjangkau, diharapkan pertumbuhan jumlah pasien yang mencari pelayanan kesehatan akan meningkat secara signifikan.

**i. Pangsa Pasar**

Pangsa pasar awal klinik ini adalah "belum ada basis pasien". Namun, dengan potensi pasar yang belum terlayani dan strategi pemasaran yang tepat, klinik memiliki peluang besar untuk membangun loyalitas pasien dan mendapatkan pangsa pasar yang substansial di wilayah Desa Letmafo dan sekitarnya. Targetnya adalah menjadi penyedia layanan kesehatan primer terpercaya dan berkualitas di Desa Letmafo dan sekitarnya.

**j. Gross Profit Margin**

Dalam konteks layanan jasa seperti klinik, Gross Profit Margin (GPM) seringkali dihitung dengan mempertimbangkan pendapatan dikurangi biaya langsung yang terkait dengan penyediaan layanan. Karena rincian biaya langsung per layanan tidak tersedia secara detail, kita akan menggunakan pendekatan Laba Bersih Operasional sebagai indikator profitabilitas.

GPM (berdasarkan Laba Bersih Operasional per bulan):

**Prekdiksi Optimis:**

Laba Bersih Operasional = Rp 37,450,000

Total Pendapatan = Rp 76,250,000

GPM = (Rp 37,450,000 / Rp 76,250,000) 100% = 49.12%

**Prediksi Konservatif (Penurunan Pasien 20%):**

Laba Bersih Operasional = Rp 22,540,000

Total Pendapatan = Rp 61,340,000

GPM = (Rp 22,540,000 / Rp 61,340,000) 100% = 36.75%

Kedua persentase GPM ini menunjukkan margin keuntungan yang sehat, bahkan dalam skenario konservatif. Ini mengindikasikan bahwa bisnis memiliki kemampuan yang baik untuk menutupi biaya operasional dan menghasilkan laba dari pendapatan yang dihasilkan.

## **2.11 Aspek Manajemen**

**a. Kepemilikan (Bentuk CV)**

Commanditaire Vennootschap (CV) adalah bentuk badan usaha persekutuan yang didirikan oleh satu atau lebih orang (sekutu aktif/komplementer) yang bertanggung jawab penuh secara pribadi dan satu atau lebih orang (sekutu pasif/komanditer) yang bertanggung jawab terbatas hanya sebesar modal yang disetorkan.

Dalam konteks Klinik Umum Letmafo Sehat:

Sekutu Aktif (Komplementer): Pihak yang menjalankan dan mengelola operasional perusahaan serta bertanggung jawab penuh atas segala risiko dan kewajiban perusahaan, termasuk harta pribadi. Dalam kasus ini, Januario Giovani Nheu akan berperan sebagai sekutu aktif atau komplementer. Beliau akan menjadi pihak yang secara langsung mengelola klinik, mengambil keputusan strategis, dan bertanggung jawab atas kinerja keseluruhan klinik.

Sekutu Pasif (Komanditer): Pihak yang hanya menyertakan modal dalam perusahaan dan tidak terlibat dalam pengelolaan operasional. Tanggung jawab mereka terbatas hanya pada modal yang disetorkan. Pihak ini bisa berasal dari investor lain yang ingin menanamkan modal tanpa terlibat langsung dalam kegiatan harian klinik**.**

**b. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi klinik akan bersifat hirarkis dan fungsional, dengan pembagian tugas yang jelas untuk memastikan operasional yang efisien. Berikut adalah struktur dasar yang diusulkan:

* Kepala Klinik
* Dokter Umum
* Perawat
* Bidan
* Farmasi
* Tenaga Administrasi
* Petugas Kebersihan

**c. Tim Manajemen**

Tim manajemen inti akan terdiri dari:

Kepala Klinik (Januario Giovani Nheu): Bertanggung jawab atas kepemimpinan strategis, manajemen operasional, dan hubungan eksternal.

Dokter Umum: Sebagai pimpinan medis, bertanggung jawab atas pelayanan medis umum, hubungan eksternal terkait medis, dan kepatuhan regulasi medis.

Tim ini akan bekerja sama untuk memastikan bahwa visi dan misi klinik tercapai, serta operasional harian berjalan lancar.

**d. Tenaga Kerja**

Klinik Umum Letmafo Sehat akan mempekerjakan tenaga kerja dengan kualifikasi dan tanggung jawab sebagai berikut:

* Kepala Klinik:

Tanggung Jawab: Seluruh operasional dan manajemen klinik, pengawasan staf, hubungan masyarakat, kepatuhan regulasi, pengelolaan keuangan awal.

Kualifikasi: (Saya Sendiri)

* Dokter Umum:

Tanggung Jawab: Pelayanan medis umum, pemeriksaan fisik, anamnesis, diagnosis awal, hubungan eksternal, kepatuhan regulasi.

Kualifikasi: Dokter Umum + SIP, pengalaman kerja (diutamakan), komunikasi & empati, bersedia di daerah terpencil.

* Perawat:

Tanggung Jawab: Membantu dokter, tindakan keperawatan dasar, memantau pasien, edukasi pasien, rekam medis, pengelolaan alat dan obat.

Kualifikasi: D3/S1 Keperawatan + STR, sertifikat (misal: PPGD), mahir keperawatan dasar, teliti, komunikatif, teamwork.

* Bidan:

Tanggung Jawab: Pelayanan KIA dan KB, pemeriksaan kehamilan & persalinan, konseling kesehatan, pencatatan & rujukan.

Kualifikasi: D3/S1 Kebidanan + STR, sertifikat (misal: APN), mahir KIA & KB, sabar, teliti, komunikatif, teamwork.

* Farmasi:

Tanggung Jawab: Pengelolaan kefarmasian, peracikan & penyediaan obat, edukasi obat ke pasien, stok & mutu obat, konsultasi tenaga medis, laporan obat.

Kualifikasi: D3/S1 Farmasi + STRA, pengetahuan farmakologi, teliti & komunikatif, paham regulasi.

* Tenaga Administrasi:

Tanggung Jawab: Pendaftaran pasien & jadwal, rekam medis & surat-menyurat, keuangan klinik, inventaris & informasi pasien.

Kualifikasi: D3/S1 Adm./Rekam Medis, Microsoft Office, teliti, jujur, komunikatif.

* Petugas Kebersihan:

Tanggung Jawab: Kebersihan seluruh area, pembuangan sampah sesuai SOP, bantu persiapan ruang tindakan.

Kualifikasi: Minimal SD/SMP/SMA, rajin & bertanggung jawab, paham kebersihan dasar.

# **BAB III**

# **KESIMPULAN**

KLINIK UMUM LETMAFO SEHAT adalah proposal bisnis untuk sebuah klinik umum yang bertujuan untuk menyediakan layanan kesehatan dasar yang berkualitas dan mudah diakses di Desa Letmafo, Kecamatan Insana Tengah, Kabupaten Timor Tengah Utara, Provinsi NTT. Desa ini memiliki populasi sekitar 2136 jiwa dan saat ini menghadapi berbagai masalah kesehatan, termasuk akses terbatas ke fasilitas kesehatan, biaya pelayanan yang tinggi, dan kurangnya tenaga medis serta pengetahuan kesehatan.

**Visi dan Misi:**

Visi: Menjadi penyedia layanan kesehatan primer terpercaya dan berkualitas di Desa Letmafo dan sekitarnya, berkontribusi pada peningkatan derajat kesehatan masyarakat.

Misi: Menyediakan layanan kesehatan yang berkualitas dan mudah diakses, meningkatkan aksesibilitas, dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui promosi kesehatan.

**Layanan yang Ditawarkan:**

Klinik ini akan menyediakan berbagai layanan medis dasar, meliputi konsultasi dokter umum, pemeriksaan dan pengobatan penyakit umum, pelayanan kesehatan ibu dan anak (ANC, postnatal care, imunisasi, KB), tindakan medis kecil (jahit luka, ganti perban, pasang infus, pasang kateter, lepas jahitan), laboratorium (gula darah, tes urin), penyuluhan dan promosi kesehatan, serta khitan.

**Analisis SWOT:**

Kekuatan: Potensi pasar yang belum terlayani, dukungan komunitas lokal, peluang membangun kepercayaan, dan fleksibilitas layanan awal.

Kelemahan: Keterbatasan modal awal, keterbatasan sumber daya manusia di awal, belum ada basis pasien, dan potensi keterbatasan infrastruktur.

Peluang: Meningkatnya kesadaran kesehatan masyarakat, potensi kerja sama dengan pemerintah/organisasi, perkembangan teknologi kesehatan sederhana, dan potensi pengembangan layanan.

Ancaman: Persaingan dengan fasilitas kesehatan yang sudah ada, kondisi ekonomi masyarakat, perubahan kebijakan kesehatan, dan kesulitan mempertahankan staf.

**Aspek Keuangan:**

Total Biaya Awal: Rp 400.000.000, meliputi pembangunan gedung, peralatan medis, peralatan umum klinik, dan biaya perizinan.

Total Biaya Pengeluaran Bulanan: Rp 38.800.000, yang mencakup gaji staf, biaya operasional (listrik, air, telepon, internet), stok obat, bahan habis pakai, perawatan alat, pengelolaan limbah, dan promosi.

Prediksi Pendapatan Bulanan: Rp 76.250.000.

Laba Bersih Per Bulan (Optimis): Rp 37.450.000.

Laba Bersih Per Bulan (Penurunan Pasien 20%): Rp 22.540.000.

Payback Period (Optimis): Sekitar 10.68 bulan.

Payback Period (Penurunan Pasien 20%): Sekitar 17.74 bulan.

Gross Profit Margin (Optimis): 49.12%.

Gross Profit Margin (Konservatif): 36.75%.

**Kesimpulan Kelayakan**:

Berdasarkan perhitungan keuangan, KLINIK UMUM LETMAFO SEHAT diproyeksikan untuk beroperasi secara menguntungkan dan layak secara finansial, bahkan dengan skenario penurunan pasien sebesar 20%. Margin keuntungan yang sehat menunjukkan kemampuan bisnis untuk menutupi biaya operasional dan menghasilkan laba. Klinik ini diharapkan dapat menjadi solusi utama bagi kebutuhan kesehatan masyarakat Desa Letmafo dan sekitarnya, dengan fokus pada aksesibilitas dan kualitas layanan yang terjangkau.