

RINGKASAN EKSEKUTIF

Klinik ESUMI Hemodialisa BPJS memberikan pelayanan cuci darah terbaik bagi pasien gagal ginjal kronis yang memerlukan tindakan hemodialisa. "Layanan Mudah Hemodialisa BPJS" adalah tagline Klinik Esumi Hemodialisa BPJS. Kebutuhan akan tindakan hemodialisa dalam era BPJS ini membuka peluang untuk bisnis ini dijalankan. Peraturan pemerintah yang mewajibkan seluruh rakyat Indonesia menjadi peserta BPJS, kebutuhan akan tindakan hemodialisa untuk penderita gagal ginjal kronik, masih terbatasnya alat hemodialisa dan klinik hemodialisa membuka peluang bagi klinik ESUMI Hemodialisa BPJS untuk dijalankan.

Hambatan dari pasien dalam mendapatkan pelayanan kesehatan seperti mengantre yang lama karena menggunakan jaminan kesehatan BPJS dan pelayanan yang menurun dari rumah sakit. Melalui hambatan ini klinik ESUMI Hemodialisa BPJS menggunakan strategi *operational excellent* dengan memberikan pelayanan kesehatan yang bermutu sesuai dengan standart pelayanan kesehatan, mempermudah pendaftaran tanpa harus mengantre melalui sistem booking dan cost yang rendah, hal ini mempermudah dan membuat pasien dapat terlayani dengan baik. Masa tunggu pasien, pelayanan cepat dan pemberian informasi kepada pasien gagal ginjal merupakan nilai produk yang dapat ditawarkan kepada pasien.

Kami memberikan layanan cuci darah dengan menyediakan 12 mesin dialisis untuk kawasan wilayah Kota Tangerang, dan menargetkan pencapaian atas tujuan dan sasaran jangka pendek dan panjang dimana keuntungan dan profit akan dapat dinikmati oleh *shareholder* maupun *stakeholder*. SDM yang disiapkan untuk pelaksanaan klinik ini sesuai standart minimal karyawan dimana pelayanan dapat terlaksana dengan baik dan bermutu dengan jumlah karyawan yang efisien. Penyerapan tenaga kerja dari lingkungan sekitar lokasi yang dituju akan memberikan lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar. Marketing melakukan strategi relationship marketing, menyediakan fasilitas CRM berbasis teknologi untuk menjalin kerjasama dengan fasilitas kesehatan

dan pasien. Pengembangan dari klinik juga menjadi target kedepan yaitu membuka cabang dan franchise.

Strategi keuangan yang diterapkan pada perencanaan bisnis klinik hemodialisa BPJS yang dipilih, bertujuan untuk menjelaskan secara material dari sudut keuangan. Dengan asumsi dan tujuan yang di pilih yaitu klinik hemodialisa pada skenario Normal dimana besarnya pendapatan dari hasil penjualan unit layanan hemodialisa selama satu tahun sebesar 14.636 tindakan. Banyak nya jumlah tindakan dapat mempengaruhi besaran laba yang di dapat yaitu EAT sebesar Rp. 956 miliar pada skenario normal sebesar Rp.14.291 miliar dan juga IRR sebesar 94 %. Serta pencapaian selama satu tahun untuk *payback periode*.

Perencanaan dan pemilihan strategi dilakukan diseluruh aspek. Klinik ESUMI Hemodialisa BPJS dapat menjadi salah satu bisnis yang memiliki prospek yang baik.

EXECUTIVE SUMMARY

ESUMI Hemodialysis BPJS Clinic provide best services for dialysis patients with Chronic Kidney Disease (CKD) requiring hemodialysis action. "Convenient Hemodialysis BPJS Service" is the tagline ESUMI Hemodialysis BPJS Clinic. The requirement for hemodialysis measure in BPJS era has created a business opportunities. Government regulations obligate that all citizen of Indonesia become BPJS participants, requirement for hemodialysis measure for Chronic Renal Disease patients, limitation of hemodialysis instruments and clinic could open up opportunities for ESUMI Hemodialysis BPJS clinic to be run.

The obstacle of the patients in obtaining health services as long queue for using BPJS health insurance and services decreased from the hospital. Through this obstacle ESUMI Hemodialysis BPJS Clininc using *excellent operational* strategy by providing quality health services that appopriate with the standard of health services, simplify the registration without having to queue through the booking system and low cost. That easier process and patient can be served well. The waiting period of patients, quick service and provision of information to patients with kidney failure is a value product that can be offered to patients.

We provide dialysis services with 12 dialysis machines for Tangerang City region, and targeting achievement of goals and objectives of short and long term profits and profit which will be enjoyed by shareholders and stakeholders. HR prepared for the implementation of this clinic according to standard minimal employees where these services can be done well and qualified workforces efficiently. Employment of the surrounding environment aims to provide employmenent for the local community. Marketing pursuing a strategy of relationship marketing, provide facilities CRM based technology to collaborate with health facilities and patients. The development of the clinic also become future targets by opening branches and franchise.

Financial strategies applied to business planning ESUMI Hemodialysis BPJS Clinic selected, aiming to explain the material from a financial standpoint. With the assumptions and objectives which has selected that hemodialysis clinic

in Normal scenario whereby the revenue from the sales of hemodialysis service units during the year amounted to 14.636 actions. The high number of actions can affect the amount of profit in the can that is EAT Rp. 956 billion in the normal scenario of Rp.14.291 billion and an IRR of 94%. And achievement for one year to the payback period.

Planning and election strategy conducted in all aspects. ESUMI Hemodialysis BPJS Clinic can be one of the businesses that has good prospects.