

an masyarakat meningkat.

Makanya, di beberapa laboratorium Prodia, kami sediakan klinik *healthcare* untuk program *wellness*. Ini sebagai bentuk dukungan kami pada pemerintah yang ingin mengembangkan tindakan preventif pada masyarakat. Dalam jangka panjang, pemeriksaan di *healthcare* akan menghemat biaya kesehatan pasien. Di masa mendatang, kami akan menambah klinik *healthcare* Prodia. Sejauh ini kami baru punya di Pekanbaru dan Jakarta. Tahun depan setidaknya kami akan tambah di Malang dan Makassar.

Go public

Pada usia ke-43 tahun ini, Prodia berhasil melantai di bursa. Sejatinya, rencana IPO sudah didengungkan oleh para komisaris sejak 2003. Saat itu, saya masih menjabat Direktur Pengembangan Laboratorium Prodia.

Era standarisasi sudah dimulai sejak Dirut sebelum saya. Banyak proses bisnis yang juga distandardisasi. Lantas, pada 2014, kami semakin memantapkan rencana IPO hingga bisa terlaksana pada akhir tahun ini. Saya kebagian merealisasikan mimpi para pendiri serta pemimpin perusahaan sebelumnya.

Belanja kesehatan masyarakat Indonesia tergolong paling rendah di Asia, yakni sekitar US\$ 103,6 per kapita pada 2015. Melalui IPO, saya ingin mengoptimalkan peluang tersebut dan menjadikan Prodia sebagai tuan rumah di negara sendiri.

Dengan harga IPO senilai Rp 6.500 per lembar saham, Prodia melepas 20% saham yang setara dengan 187,5 juta saham. Dari IPO, Prodia akan memperoleh dana sekitar Rp 1,22 triliun.

Sebanyak 67% Dana IPO ini bakal digunakan untuk memperbesar jejaring *outlet* Prodia di dalam negeri. Sampai sekarang, Prodia sudah punya 251 *outlet* yang tersebar di 104 kota di 30 provinsi. Dalam dua tahun

ini, kami akan tambah *outlet*, terutama di provinsi baru, seperti Papua, Papua Barat, dan Bengkulu.

Sementara 19% dana IPO akan digunakan untuk memperkuat kemampuan dan kualitas layanan Prodia. Salah satunya dengan membeli peralatan teknologi diagnostik mutakhir untuk mendukung pengobatan individu yang jadi tren yang terus tumbuh di industri laboratorium klinik global. Sisanya sebesar 14% akan digunakan sebagai penguat modal kerja.

Pangsa pasar Prodia sampai saat ini sekitar 35%. Sejak 2012, Prodia memang jadi pemimpin pasar laboratorium klinik. Hingga paruh pertama 2016, Prodia sudah melakukan sekitar tujuh juta tes yang berasal dari permintaan individu, rujukan dokter, klien korporasi, dan rujukan eksternal. Total pasien yang kami layani per Juni 2016 ialah sebanyak 1,19 juta orang. Sementara, sepanjang 2015, kami melayani total kunjungan 2,3 juta pasien.

Klien kami terdiri dari korporasi, ritel, serta pasien di 700 rumahsakit yang bekerjasama dengan Prodia. Komposisi masing-masing klien hampir merata, yakni sekitar 30%.

Pada 2017, saya yakin pertumbuhan bisnis akan lebih tinggi dari tiga tahun lampau. Mengutip hasil survei Frost & Sullivan, belanja kesehatan di Indonesia diproyeksikan menjadi US\$ 29 miliar pada 2017. Pada Juni silam, pendapatan Prodia mencapai Rp 1,1 triliun. Tahun depan, saya targetkan pendapatan bisa tumbuh dua digit.

Semenjak kehadiran BPJS Kesehatan, kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan meningkat pesat. Penyakit kronis atau metabolik pun bertambah, bahkan dimulai pada masyarakat usia muda. Di lain sisi, jumlah masyarakat kelas ekonomi menengah terus bertumbuh. Meskipun ada BPJS, masyarakat masih butuh layanan kesehatan swasta. □

Refleksi

Berpikir Besar versus Kecil



Jennie M. Xue
Kolumnis Internasional dan Pengajar Bisnis, tinggal di California, AS, www.jennixue.com

Apa perbedaan utama dari mereka yang mempunyai *ide-ide* besar dan mengeksekusinya sebaik mungkin dengan mereka yang berpuas diri dan tidak punya prestasi apa pun? *Mindset* yang didorong dengan motivasi.

Yang menarik, apa yang kita duga dari latar belakang seseorang belum tentu benar. Ini membuktikan bahwa kita sesungguhnya menentukan nasib kita sendiri dalam hal-hal tertentu, seperti pekerjaan, makna hidup, dan kebahagiaan pribadi. Misalnya, kita menduga bahwa seseorang yang dibesarkan di dalam keluarga miskin, maka ia mestinya punya semangat kerja yang tinggi dan berambisi cukup untuk mengubah nasibnya. Dan ada dugaan bahwa "anak orang kaya" biasanya malas karena semua telah tersedia.

Ternyata, seringkali kita salah, karena tidak jarang mereka yang dibesarkan dalam kondisi tertentu akan memperpetuasi kondisi tersebut di masa dewasa. Dan bisa saja mereka yang dibesarkan dalam kondisi tertentu, akan tetapi mempunyai pikiran mandiri untuk memberi arti bagi hidupnya sendiri, sehingga ia menjalani hidup berdasarkan versi yang dirancangnya sendiri.

Anda tentu tahu apa *mindset* dan "motivasi" itu. *Mindset* adalah pola pikir yang mendasari setiap tindakan kita. Sedangkan motivasi adalah dorongan dari dalam untuk menjalani apa yang telah direncanakan. Menggabungkan keduanya dalam jumlah yang tepat akan mendorong Anda bak energi roket ke angkasa. Dan ini dimulai dengan "pikiran besar". "Pikiran besar" di sini bisa berbentuk target, gol, atau harapan akan hasil eksekusi.

Ketika baru mendaftarkan diri untuk masuk ke universitas, jelas Anda mempunyai "pikiran besar" untuk lulus dan berguna sebagai seorang sarjana. Tentu berpikir besar satu kali saja tidak akan cukup untuk mendorong Anda belajar setiap hari hingga lulus. Anda perlu memotivasi diri terus-menerus yang ditempa oleh proses *conditioning*. Untuk itu, ada beberapa hal yang perlu dipupuk dan dilatih setiap hari.

Pertama, kenali energi diri dan *sense of urgency*. Seorang sukses mempunyai dua elemen ini sama

besarnya. Artinya, energi untuk eksekusi yang diperlukan dapat didorong oleh perasaan kebutuhan (*sense of urgency*) yang besar.

Tak berhenti di mimpi

Seorang sukses mengeksekusi apa yang dipikirkannya, tidak hanya "bermimpi". Pikiran besarnya ditransformasikan menjadi "eksekusi", dimulai dari eksekusi-eksekusi kecil.

Seseorang yang hanya berpikir besar namun tidak mengeksekusinya, tidak mempunyai urgensi yang cukup. "*I will finish this book someday*" sangat berbeda dengan "*I have finished this book*".

Seorang sukses mengeksekusi apa yang dipikirkannya, tidak hanya "bermimpi".

Kedua, mengondisikan diri membutuhkan keyakinan (*esteem*) akan kemampuan eksekusi. Bukan hanya atas keyakinan akan "saya mampu berpikir besar". Bedakan dua hal ini dan kenali apakah Anda telah mempunyai keyakinan yang tepat.

Ini perlu ditunjang dengan *self-worth* alias memandang diri mampu dan berharga. Sikap "tidak percaya diri" dan "tidak yakin" akan mengganggu proses pengendalian pikiran-pikiran besar dan eksekusi.

Ketiga, kenali "mengapa" Anda berpikiran demikian dan apa urgensinya. Tanpa urgensi, pikiran akan kembali ke fase "pikiran kecil".

Urgensi kita berkarya tidak semata-mata karena uang. Uang memang penting, namun riset psikologi menunjukkan bahwa ketika mencapai titik penghasilan tertentu, maka yang lebih berarti adalah motif-motif intrinsik, seperti *passion*, tantangan, dan tujuan kemanusiaan.

Motivasi intrinsik sangat menentukan sukses seseorang. Jika Anda bekerja di bidang keuangan dan uang adalah motivasi, pikirkan emosi positif apa yang sesungguhnya Anda cari ketika "uang telah di tangan". Yang Anda cari bukanlah uangnya, namun perasaan aman bahwa kebutuhan-kebutuhan hidup telah dipenuhi dan keyakinan bahwa masa depan bisa menjadi lebih baik.

Keempat, kenali pribadi seperti apa yang diharapkan ketika pikiran-pikiran besar telah dicapai. Kontemplasikan dan jawablah dengan jujur "siapa" diri Anda yang dituju setelah eksekusi selesai. Misalnya, Anda berpikiran besar untuk memulai suatu bisnis. Dengan segenap *mindset*, motivasi, dan jawaban akan "mengapa," Anda perlu membayangkan hasil diri nan positif. Sedapat mungkin bayangkan sesuatu yang membumi, misalnya menjadi pemimpin dan pencipta yang karyakaryanya digunakan jutaan orang.

Akhir kata, bangunlah rutinitas yang menunjang eksekusi *mindset* dengan motivasi intrinsik. Jadikan ini sebagai kebiasaan (*habit*). Ingat, berpikiran besar yang detail dengan langkah-langkah eksekusi merupakan dasar dari sukses. Pupuk perasaan positif dengan mengkorelasikan atau "*anchoring*" (NLP) suatu aktivitas dengan imaji positif yang dituju. Ini akan membentuk frame tertentu yang memperpetuasi *mindset* positif dan motivasi intrinsik.

Niscaya, pikiran-pikiran besar Anda tercapai dengan eksekusi-eksekusi bertahap. □

Lebih Senang Membaca Ketimbang Belanja

Kesibukan sebagai Direktur Utama PT Prodia Widyahusada Tbk membuat Dewi Muliaty tidak punya banyak waktu luang untuk bersantai. Bahkan untuk terus menimba ilmu, hobi yang masih konsisten digelutinya ialah membaca.

Menurut Dewi, ilmu pengetahuan terus berkembang. Untuk mengikuti perkembangan, salah satu hal yang wajib dilakukan ialah membaca jurnal atau buku agar ia bisa terus memberi masukan pada karyawan, misalnya, mengenai penelitian kesehatan terbaru.

"Saya sangat menikmati itu, karena dari dulu saya memang sangat tertarik dengan dunia ilmiah," ujarnya. Bagi perempuan kelahiran Jakarta, 17 Mei 1961, ini, bersantai yang paling ideal ialah jika ia bisa menghabiskan sehabis untuk membaca.

Selain membaca, pada akhir pekan, Dewi menjalani berbagai kegiatan sebagai aktivis di gerejanya. Ia kerap melawat orang sakit, bahkan menjadi pembicara di seminar seputar kesehatan untuk menambah pengetahuan bagi sesama jemaat.

Ibu dua orang putra ini mengaku jarang jalan-jalan di pusat perbelanjaan, apalagi untuk berbelanja. Biasanya, ia menyempatkan belanja ketika ada waktu luang ketika dinas di luar negeri.

Saat pelesir bersama keluarga, ia juga lebih senang menikmati alam, terutama di pantai. Palsalnya, anak pertama Dewi punya hobi menyelam. "Saya tidak ikut menyelam, hanya menemani saja," ujarnya.

Di samping itu, Dewi kerap mengajar di almamaternya, yakni Universitas Padjadjaran, sebagai dosen tamu. Hampir tiap tahun ajaran baru, ia diundang sebagai pembicara di kampus tersebut untuk memotivasi mahasiswa baru. "Saya selalu berpesan supaya mereka fokus sejak awal. Banyak mahasiswa menganggap sepele masa awal kuliah karena masih diajar hal-hal dasar, padahal itu sangat berguna di masa depan," ucap perempuan yang berusia 55 tahun itu. □

