

# Membangun PROFIT ABILITY Berkelanjutan, Tidak Sekadar PROFITABILITY

Strategi Membangun *Profit Ability* Berkelanjutan dan Bertumbuh,  
Teknik Analisis Dampak *Profitability*, Antisipasi Bias Penilaian Kinerja,  
dan Manajemen Risiko Melindungi *Profit Ability*  
Fasilitas Pelayanan Kesehatan

studi kasus  
80% praktik  
simulasi

JOIN OUR  
LIVE  
CLASSES



Jumat, 18 Juli 2025  
Pukul 10.00-17.00 WIB

## Widiyas Hidhayanto

MBA, CPMA, ASEAN CPA

Praktisi Bisnis; Konsultan Strategi; Profesional Management Accountant;  
ASEAN Chartered Professional Accountant; Konsultan Manajemen Kesehatan (KMK)



Penting bagi Pemilik, direktur, manajer, konsultan, dan akademisi di sektor pelayanan kesehatan (rumah sakit, klinik, puskesmas, apotek, laboratorium) menyikapi isu sosial, etika, regulasi, kompleksitas dinamika JKN, ketatnya persaingan di pasar non-JKN, tuntutan kualitas, perkembangan teknologi, serta akselerasi globalisasi dan digitalisasi.

- Mengurai *Profitability* dan *Profit Ability*.
- Potensi Bias *Profitability* dan Implikasinya.
- Trade-off dan peluang antara *profitability* dan *profit ability* di lingkungan yang kompleks.
- Strategi membangun *profit ability* yang selaras dengan transformasi kesehatan Indonesia
- Manajemen risiko melindungi *profit ability* dalam menghadapi dinamika kebijakan pemerintah, peningkatan mutu layanan, perkembangan teknologi, perilaku masyarakat, persaingan, dampak sosial dan lingkungan

## STUDI KASUS, TEKNIK ANALISA, DAN SIMULASI

- Analisis sensitivitas membedah bagaimana perubahan minor mendongkrak *profitability*, namun berpotensi memicu biaya tersembunyi dan merangsang risiko.
- Permodelan simulasi perhitungan analisis hasil-dampak beragam skenario investasi dan skenario penghematan biaya.
- Matriks Strategi *Profit Ability* untuk mengidentifikasi area *profit ability* pada fasilitas pelayanan Kesehatan.
- Peta Indikator kunci (KPIs) *profit ability* dalam keterkaitan antar perspektif *scorecard* masyarakat (pelanggan), keuangan, proses bisnis, pembelajaran, & sosial/lingkungan.



Rp 889.000,- per orang peserta

workshop zoom live • e-materi • e-sertifikat

link webpage, TOR, dan pendaftaran

<https://widinamanagement.com/PROB2025>

Jakarta, 14 Juni 2025

Nomor : 02/PROB/WM/VI/2025

Lampiran : 1 (satu) berkas

Perihal : Pemberitahuan **Workshop Online, Jumat, 18 Juli 2025 pukul 10.00-17.00 WIB**, via zoom

**Membangun PROFIT ABILITY Berkelanjutan, Tidak Sekadar PROFITABILITY**

Strategi Membangun *Profit Ability* Berkelanjutan dan Bertumbuh, Teknik Analisis Dampak *Profitability*, Antisipasi Bias Penilaian Kinerja, dan Manajemen Risiko Melindungi *Profit Ability* Fasilitas Pelayanan Kesehatan

Kepada Yth :

Bapak/Ibu **Direktur/Kepala Rumah Sakit, Klinik, Laboratorium, Apotek, dan Puskesmas Seluruh Indonesia**  
di tempat

Dengan Hormat,

Sangat penting bagi para pemilik, dewan pengawas, direksi, eksekutif, manajer, dan staf rumah sakit, klinik, apotek, atau laboratorium, serta bagi konsultan dan akademisi menyikapi isu sosial, etika, regulasi, kompleksitas dinamika Jaminan Kesehatan Nasional (JKN), ketatnya persaingan di pasar non-JKN, tuntutan kualitas, perkembangan teknologi, serta akselerasi globalisasi dan digitalisasi. Fasilitas pelayanan kesehatan hendaknya tidak lagi hanya mengejar profitabilitas jangka pendek, namun juga membangun pondasi *profit ability* yang tangguh demi keberlanjutan dan pertumbuhan, serta mampu menghadirkan dampak sosial positif bagi masyarakat.

Pemilik, dewan pengawas, direksi, eksekutif, dan manajer seringkali menghadapi dilema tentang bagaimana mencapai keuntungan (*profitability*) tanpa mengorbankan kualitas dan tetap mampu memberikan dampak sosial positif berkelanjutan. Hal ini seringkali mengaburkan orientasi sehingga terjebak fokus berlebihan pada angka laba jangka pendek, dan justru mengikis kemampuan esensial *profit ability* untuk bertahan dan bertumbuh di masa depan. Tidak sedikit juga yang terlena pencapaian profitabilitas ini, namun tidak menyadari potensi tergerusnya *profit ability* masa depan.

Dalam rangka membantu manajemen instansi penyedia/pengelola layanan kesehatan meningkatkan pemahaman dan kemampuan secara konseptual maupun teknis, maka **WIDINAmanagement** menyelenggarakan mini workshop **"Membangun PROFIT ABILITY Berkelanjutan, Tidak Sekadar PROFITABILITY: Strategi Membangun Profit Ability Berkelanjutan dan Bertumbuh, Teknik Analisis Dampak Profitability, Antisipasi Bias Penilaian Kinerja, dan Manajemen Risiko Melindungi Profit Ability Fasilitas Pelayanan Kesehatan"** pada hari **Jumat, 18 Juli 2025 pukul 10.00-17.00 WIB**, via zoom dengan Narasumber Widiyas Hidayanto, MBA, CPMA, ASEAN CPA. Workshop ini akan membahas pertanyaan-pertanyaan kunci antara lain :

- Bagaimana teknik mengidentifikasi dan menganalisa bahwa *profitability* saat ini tidak mengorbankan *profit ability* di masa depan, terutama di tengah tekanan JKN dan persaingan non-JKN yang ketat?
- Bagaimana metrik dan simulasi perhitungan tentang apa yang paling efektif untuk memprediksi dampak keputusan jangka pendek terhadap kemampuan berkelanjutan fasilitas kesehatan untuk menghasilkan keuntungan?
- Bagaimana fasilitas kesehatan dapat mengintegrasikan inovasi, fenomena sosial, dan digitalisasi sebagai pilar utama *profit ability* dalam menghadapi globalisasi dan transformasi kesehatan?
- Bagaimana merancang indikator kunci (KPIs) yang memicu, merawat, dan menjaga pembangunan *profit ability*, mulai dari perspektif masyarakat (pelanggan), perspektif keuangan, perspektif proses bisnis, perspektif pembelajaran, dan perspektif sosial/lingkungan?
- Bagaimana merumuskan strategi manajemen risiko yang proaktif untuk melindungi *profit ability* dari dinamika kebijakan pemerintah, perkembangan masyarakat, persaingan, serta dampak sosial dan lingkungan?

Penyajian materi disertai latihan, studi kasus, serta diskusi, sehingga diharapkan dapat lebih mudah dipahami dan sekaligus dapat menjadi media konsultasi dan berbagi pengalaman tentang permasalahan yang terjadi dan solusi di fasilitas pelayanan kesehatan. Sangat disarankan diikuti oleh pejabat dan staf manajemen Rumah Sakit, Puskesmas, Klinik, Laboratorium, dan Apotek seluruh Indonesia. Rincian kegiatan dapat dilihat dalam **TOR terlampir** atau melalui link berikut:



- Situs : <https://widinamanagement.com>
- Webpage, e-Brosur, dan Pendaftaran :  
<https://widinamanagement.com/PROB2025>

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Sdr. Budi **081 2272 0139** atau Sdri. Ina **081 2293 2065**

Karena adanya keterbatasan kuota, maka bagi calon peserta agar segera mendaftar sedini mungkin. Demikian, terima kasih atas perhatian dan partisipasinya.

Hormat Kami,



**Krisna Felani**  
Course Director

*Term Of Reference*  
**Workshop Online**

**Membangun PROFIT ABILITY Berkelanjutan,  
Tidak Sekadar PROFITABILITY**

**Strategi Membangun *Profit Ability* Berkelanjutan dan Bertumbuh, Teknik Analisis Dampak *Profitability*,  
Antisipasi Bas Penilaian Kinerja, dan Manajemen Risiko Melindungi *Profit Ability*  
Fasilitas Pelayanan Kesehatan**

**Jumat, 18 Juli 2025 pukul 10.00-17.00 WIB, via zoom**

---

Konsep Praktis, Teknik Analisa, dan Studi Kasus Pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan  
(Rumah Sakit, Klinik, Apotek, Puskesmas, Laboratorium, dan sebagainya)

**KEY POINTS**

Fasilitas kesehatan tak bisa lagi hanya terpaku atau berorientasi pada angka laba sesaat di tengah gejolak JKN, persaingan non-JKN yang ketat, dinamika sosial, percepatan digitalisasi, dan adaptasi terhadap perubahan regulasi. Para pemilik, dewan pengawas, direksi, eksekutif, manajer, staf perlu memahami secara lebih kritis tentang konsep praktis dan teknik analisa, agar tidak tersilaukan oleh kinerja *profitability*, dan lebih cedas membangun *profit ability* sebagai fondasi kekuatan berkelanjutan untuk pertumbuhan di sektor kesehatan.

- Pemahaman kritis terhadap *Profitability* dan *Profit Ability* secara fundamental agar tidak sekedar berorientasi kinerja sesaat, namun berupaya menciptakan kinerja positif berkelanjutan dan membangun fondasi kuat jangka panjang di tengah dinamika JKN, pasar non-JKN yang ketat, dan perubahan regulasi.
- Gejala awal dan upaya antisipasi bagi fasilitas pelayanan kesehatan agar tidak terjebak dalam *profitability* sesaat akibat dorongan tekanan jangka pendek atau metrik kinerja yang bias dalam pengambilan keputusan esensial sehingga mengakibatkan stagnasi inovasi dan kerapuhan kekuatan jangka panjang.
- Simulasi perhitungan interaktif dan studi kasus spesifik fasilitas pelayanan kesehatan, secara teknis bagaimana keputusan yang berorientasi pada *profitability* jangka pendek dapat mengikis *profit ability* di masa depan, serta berlatih memproyeksikan konsekuensi *finansial* dan operasional dari berbagai strategi operasional dan investasi.
- Rumusan strategi dan rangkaian sasaran strategis yang mengintegrasikan inovasi, fenomena sosial, dan digitalisasi sebagai pilar utama *profit ability*, bukan hanya mengukur *profitability*, dalam menghadapi globalisasi dan transformasi kesehatan.
- Rancangan indikator kunci (KPIs) yang memicu, merawat, dan menjaga pembangunan *profit ability*, mulai dari perspektif masyarakat (pelanggan), perspektif keuangan, perspektif proses bisnis, perspektif pembelajaran, dan perspektif sosial/lingkungan.
- Manajemen risiko yang proaktif untuk merawat *profit ability* dari dinamika kebijakan pemerintah, perilaku masyarakat, persaingan, dan dampak sosial-lingkungan dengan kerangka kerja untuk identifikasi dan mitigasi risiko-risiko krusial yang dapat menggerus *profit ability*, agar tidak hanya menguntungkan tetapi juga resilien di setiap tantangan.

**PENDAHULUAN**

Lanskap yang dihadapi manajemen fasilitas pelayanan kesehatan seperti rumah sakit, klinik, puskesmas, apotek, atau laboratorium sangatlah dinamis, baik mengenai Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) yang terus berbenah, pasar non-JKN yang kian kompetitif, tuntutan globalisasi, serta geliat masyarakat digital yang masih mencari bentuk. Hal ini telah menciptakan lanskap yang kompleks bagi fasilitas pelayanan kesehatan di Indonesia.

Pemilik, direktur, manajer, konsultan, dan akademisi di sektor pelayanan kesehatan (rumah sakit, klinik, puskesmas, apotek, laboratorium) seringkali menghadapi dilema di tengah dorongan transformasi kesehatan yang adaptif, tentang bagaimana mencapai keuntungan (*profitability*) tanpa mengorbankan kualitas dan keberlanjutan. Seringkali, fokus berlebihan pada angka laba jangka pendek justru mengikis kemampuan esensial "*profit ability*".



Workshop ini dirancang khusus tidak hanya membahas konsep, tetapi akan menyelami sisi teknis perhitungan, analisa, simulasi sebagai “alat uji”, dan desain pola pikir strategis untuk mengantisipasi potensi bias *profitability* yang sering kali dipahami secara sempit, dan secara sistematis membangun *profit ability* yang tangguh, tidak hanya meraup laba sesaat, tetapi juga mampu beradaptasi dan bertumbuh di tengah dinamika regulasi, pasar, teknologi, sosial, dan ingkungan.

## TUJUAN

Workshop ini bertujuan memberikan pemahaman tentang konsep praktis, seni, strategi, serta teknis perhitungan dan analisa dalam rangka mengantisipasi bias *profitability* sesaat, dan lebih berorientasi membangun *profit ability* yang tangguh yang mengintegrasikan inovasi, fenomena sosial, dan digitalisasi demi pertumbuhan berkelanjutan pada fasilitas pelayanan kesehatan melalui rancangan strategi, sasaran strategi, dan indikator kunci secara komprehensif, mulai dari perspektif masyarakat (pelanggan), perspektif keuangan, perspektif proses bisnis, perspektif pembelajaran, dan perspektif sosial/lingkungan di tengah dinamika pasar dan regulasi.

## PERTANYAAN KUNCI

- Bagaimana teknik mengidentifikasi dan menganalisa bahwa *profitability* saat ini tidak mengorbankan *profit ability* di masa depan, terutama di tengah tekanan JKN dan persaingan non-JKN yang ketat?
- Bagaimana metrik dan simulasi perhitungan tentang apa yang paling efektif untuk memprediksi dampak keputusan jangka pendek terhadap kemampuan berkelanjutan fasilitas kesehatan untuk menghasilkan keuntungan?
- Bagaimana fasilitas kesehatan dapat mengintegrasikan inovasi, fenomena sosial, dan digitalisasi sebagai pilar utama *profit ability* dalam menghadapi globalisasi dan transformasi kesehatan?
- Bagaimana merancang indikator kunci (KPIs) yang memicu, merawat, dan menjaga pembangunan *profit ability*, mulai dari perspektif masyarakat (pelanggan), perspektif keuangan, perspektif proses bisnis, perspektif pembelajaran, dan perspektif sosial/lingkungan?
- Bagaimana merumuskan strategi manajemen risiko yang proaktif untuk melindungi *profit ability* dari dinamika kebijakan pemerintah, perkembangan masyarakat, persaingan, serta dampak sosial dan lingkungan?

## SASARAN PESERTA

- Pemilik, Direktur, Manajer dan Pengelola
- Manajer, Kepala Bagian/Bidang Perencanaan, Strategi, Pengembangan Bisnis, Keuangan, Akuntansi, Pelayanan, Penunjang, dan Pemeriksa Internal
- Manajer, kepala, atau staf keuangan/non-keuangan pada departemen/instalasi/unit kerja dan pemangku kepentingan (stakeholder) lain di rumah sakit.
- Staf atau pihak-pihak lain yang terkait.
- Konsultan, akademisi, peneliti, mahasiswa, dan pemerhati manajemen fasilitas pelayanan kesehatan.

## NARASUMBER

Widiyas Hidayanto, MBA, CPMA, ASEAN CPA

Praktisi Bisnis; Konsultan Strategi, Costing, Bisnis Proses, Akuntansi, dan Keuangan pada beberapa RS Pemerintah/Swasta serta beberapa perusahaan nasional/multinasional; Profesional Management Accountant; ASEAN Chartered Professional Accountant; Konsultan Manajemen Kesehatan (KMK)

## PELAKSANAAN DAN SUSUNAN ACARA

Workshop ini akan dilaksanakan secara *online* dengan penyajian materi disertai latihan, studi kasus, serta diskusi, sehingga diharapkan peserta dapat lebih mudah memahami dan sekaligus dapat menjadi media konsultasi dan berbagi pengalaman tentang permasalahan yang terjadi dan solusi di fasilitas pelayanan kesehatan.

- Hari, tanggal : Jumat, 18 Juli 2025
- Waktu : Pukul 10.00-17.00 WIB
- Lokasi/media : Online, menggunakan aplikasi Zoom



Waktu	Materi
<b>Konsep Praktis</b>	
10.00-11.00	<p><b>Mengurai Makna Keuntungan: <i>Profitability</i> dan <i>Profit Ability</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apa inti perbedaan <i>profitability</i> (hasil sesaat) dan <i>profit ability</i> (kemampuan berkelanjutan)?</li> <li>• Bagaimana <i>profitability</i> mengandung makna bias tentang kemampuan kinerja?</li> <li>• Apa dampak bila fasilitas pelayanan kesehatan fokus berlebihan pada <i>profitability</i>?</li> <li>• Mengapa pemahaman ini krusial di era JKN, pasar ketat, dan masyarakat digital yang prematur?</li> </ul>
<b>Studi Kasus dan Teknik Analisa</b>	
11.00-12.00	<p><b>Menembus Jebakan Angka: Potensi Bias <i>Profitability</i> dan Implikasinya</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana bias <i>profitability</i> termanifestasi dalam keputusan manajerial fasilitas kesehatan di Indonesia?</li> <li>• Apa saja "gejala" awal yang harus diwaspadai di tengah dinamika JKN dan persaingan non-JKN?</li> </ul> <p><b>Teknis Perhitungan, Simulasi, dan Analisa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis Sensitivitas Laporan Keuangan: membedah bagaimana perubahan minor dalam harga pokok pelayanan atau biaya operasional bisa mendongkrak <i>profitability</i>, namun berpotensi memicu biaya tersembunyi di masa depan dan merangsang risiko masa depan.</li> <li>• Studi Kasus tentang dampak pencapaian <i>profitability</i> yang sekaligus membangun <i>profit ability</i> dengan ragam skenario strategi yang dilakukan fasilitas pelayanan kesehatan</li> </ul>
12.00-13.30	Istirahat
13.30-14.15	<p><b>Simulasi Komprehensif: Membangun &amp; Mengukur <i>Profit Ability</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana mengidentifikasi <i>trade-off</i> serta peluang antara <i>profitability</i> dan <i>profit ability</i> di lingkungan yang kompleks?</li> <li>• Bagaimana mengukur <i>profit ability</i> secara kuantitatif melalui <i>proxy metrics</i> dan simulasi pengujian skenario?</li> <li>• Bagaimana strategi membangun <i>profit ability</i> dapat memengaruhi <i>profitability</i> jangka panjang dan memberikan dampak manfaat yang berkelanjutan dan bertumbuh?</li> </ul> <p><b>Teknis Perhitungan, Simulasi, dan Analisa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permodelan simulasi perhitungan untuk membandingkan hasil dan dampak dari beragam skenario investasi dan skenario penghematan biaya.</li> <li>• Simulasi perhitungan proyeksi <i>profitability</i>, arus kas, dan nilai perusahaan untuk setiap skenario, dengan penekanan pada ketahanan di tengah disrupsi digital dan kebijakan.</li> </ul>
14.15-15.00	<p><b>Reorientasi Strategi dan Matriks <i>Profit Ability</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana strategi membangun <i>profit ability</i> yang selaras dengan transformasi kesehatan Indonesia, dinamika JKN, dan dinamika pasar non-JKN?</li> </ul> <p><b>Studi Kasus, Simulasi, dan Pembahasan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Matriks Strategi <i>Profit Ability</i> untuk mengidentifikasi area <i>profit ability</i> yang perlu diperkuat di fasilitas pelayanan kesehatan.</li> </ul>
15.00-15.15	Istirahat
15.15-16.15	<p><b>Pembaharuan Indikator Kunci Membangun <i>Profit Ability</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indikator kunci (KPIs) apa yang perlu diperbarui untuk memandu <i>profit ability</i>?</li> </ul> <p><b>Studi Kasus, Simulasi, dan Pembahasan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulasi merancang pembaharuan indikator kunci (KPIs) <i>profit ability</i> dalam peta keterkaitan antar perspektif masyarakat (pelanggan), perspektif keuangan, perspektif proses bisnis, perspektif pembelajaran, dan perspektif sosial/lingkungan</li> </ul>
16.15-17.00	<p><b>Strategi Manajemen Risiko Proaktif untuk Melindungi <i>Profit Ability</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana melindungi <i>profit ability</i> dari dari dinamika kebijakan pemerintah, perkembangan masyarakat, persaingan, serta dampak sosial dan lingkungan?</li> <li>• Apa langkah aksi konkret dan implementasikan?</li> </ul> <p><b>Studi Kasus, Simulasi, dan Pembahasan</b></p> <p>Identifikasi risiko spesifik dan merancang manajemen risiko</p>



## INVESTASI DAN PENDAFTARAN

Investasi Pendaftaran :

- Pilihan A : Rp 889.000,- /orang peserta  
(workshop; e-materi, e-sertifikat, & e-kwitansi dalam bentuk file/softcopy)
- Pilihan B : Rp 1.039.000,- /orang peserta  
(workshop; e-materi, e-sertifikat, & e-kwitansi dalam bentuk file/softcopy;  
dan biaya pengiriman sertifikat cetak & kwitansi cetak)

Pendaftaran dilakukan dengan mengisi formulir pendaftaran pada klik [daftar](#) pada webpage link <https://widinamanagement.com/PROB2025>

1. Setelah melakukan pendaftaran, akan mendapat konfirmasi dari nomor Whatsapp (WA) panitia Budi 08122720139 untuk cara pembayaran.
2. Bukti transfer dikirimkan kepada nomor Whatsapp (WA) panitia Budi 08122720139. Pada bukti transfer harap **mencantumkan nama peserta pada kolom berita**.  
Pembayaran hanya melalui transfer ke rekening:
  - Bank **BRI cabang Rawamangun Jakarta**  
Atas nama **WIDINA MANAGEMENT STARTIDEA**  
Nomor Rekening **038601002131562**
  - Bank **BCA cabang Rawamangun Jakarta**  
Atas nama **KRISNA FELANI,**  
Nomor Rekening **0948030856**
3. Peserta yang terdaftar adalah peserta yang telah mengisi link formulir pendaftaran dan mengirimkan bukti transfer sebelum batas akhir masa pendaftaran. Pendaftaran akan ditutup apabila jumlah peserta telah mencapai batas maksimal yang ditetapkan.

**SEGERA DAFTARKAN, KAPASITAS TERBATAS**

## INFORMASI DAN KONTAK



- Situs : <https://widinamanagement.com>
- Webpage, e-Brosur, dan Pendaftaran :  
<https://widinamanagement.com/PROB2025>

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Sdr. Budi **081 2272 0139** atau Sdri. Ina **081 2293 2065**

Karena adanya keterbatasan kuota, maka bagi calon peserta agar segera mendaftar sedini mungkin. Demikian, terima kasih atas perhatian dan partisipasinya.