

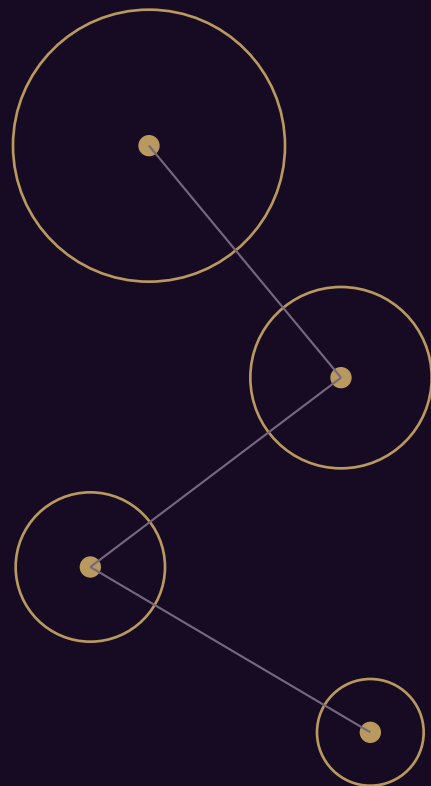
UNTUK PEMILIK YANG SEDANG MEMPERLUAS JARINGAN

# Nama kliniknya sama. Apakah pengalaman pasiennya juga terasa sama?

Saat jaringan bertambah, reputasi dibentuk oleh ratusan keputusan yang tidak pernah Anda lihat.

**SATU BRAND.  
BANYAK TITIK LAYANAN.**

Yang harus ikut  
bertumbuh bukan  
hanya jumlah cabang.  
Kualitas keputusan.



Mayo Clinic / refleksi untuk jaringan healthcare

Bacaan strategis · 6 menit

Cabangnya ramai.  
Timnya kompeten. Angkanya baik.

**Tetapi pasien tidak mengalami bisnis Anda per bagian.**

**01 Setiap bagian menyelesaikan pekerjaannya.**

Registrasi cepat. Dokter bekerja baik. Farmasi tepat. Follow-up berjalan.

**02 Setiap angka bisa terlihat sehat.**

Waktu tunggu, jumlah kunjungan, dan kepuasan masing-masing unit dapat memenuhi target.

**03 Namun pasien menilai satu perjalanan.**

Satu perpindahan yang terasa membingungkan dapat mengubah penilaiannya terhadap seluruh brand.

Yang menentukan reputasi bukan satu interaksi terbaik.  
Tetapi apakah seluruh perjalanan terasa sama baiknya.

# 1,3 juta pasien. Tetap terasa seperti satu Mayo.

Pada 2023, Mayo Clinic melayani 1,3 juta pasien dari lebih dari 130 negara. Skala sebesar itu tidak mungkin dijaga hanya oleh satu dokter hebat. [1]

## **Mereka tidak mencoba membuat semua dokter menjadi sama.**

Yang dibuat konsisten adalah cara organisasi bekerja: rekam medis terhubung, perjalanan perawatan terkoordinasi, dan setiap spesialis melihat pasien sebagai satu manusia, bukan potongan kasus. [2]

## **Kualitas tidak berhenti pada orang terbaik.**

Ia diterjemahkan menjadi cara berpikir, cara mengambil keputusan, dan cara banyak orang bekerja bersama.

Brand membawa pasien datang.  
Sistem kepemimpinan menjaga mereka tetap percaya.

[1] Mayo Clinic Magazine, Juli 2024 / data pasien 2023.

[2] Mayo Clinic Model of Care.

Bukan lagi soal membuka cabang.  
Tetapi membuat kualitas ikut  
berpindah.

**SOP-nya sama. Keputusannya belum tentu setara.**

Situasi yang sama dapat dibaca berbeda oleh dua cabang. Bukan karena salah satu buruk, tetapi karena kedalaman judgement pemimpinnya belum sama.

**Satu kepala operasional menjadi jawaban untuk semuanya.**

Ia membuat jaringan stabil. Namun jika semua keputusan penting kembali kepadanya, kapasitas organisasi belum benar-benar bertambah.

**Data terlihat baik. Pengalaman pasien belum tentu terlihat.**

Laporan menunjukkan apa yang terjadi per unit. Reputasi sering ditentukan oleh apa yang terjadi di antara unit-unit itu.

Yang perlu diperbesar bukan keterlibatan owner.

Yang perlu diperbesar adalah kualitas keputusan di seluruh jaringan.

Jangan nilai dari cabang terbaik.  
Lihat apa yang terjadi di seluruh jaringan.

### **01 Jika dua cabang menghadapi situasi yang sama**

Apakah keduanya akan mengambil keputusan dengan kualitas yang setara? Tuliskan satu contoh saat standar yang sama menghasilkan keputusan yang berbeda.

Situasi / cabang / perbedaan keputusannya:

---

---

### **02 Saat pasien berpindah dari satu bagian ke bagian lain**

Siapa yang memastikan seluruh perjalanannya tetap utuh? Bukan sekadar siapa yang menerima komplain, tetapi siapa yang punya kewenangan memperbaiki pengalaman lintas fungsi.

Perjalanan pasien / siapa yang memegang / apa yang diperbaiki:

---

---

Siapa yang membuat cabang kuat tanpa menjadi pusat ketergantungan baru?

### **03 Siapa yang sudah membangun pemimpin berikutnya?**

Pilih satu leader terbaik Anda. Siapa yang bertumbuh karena dipimpin olehnya, lalu kini mampu memegang tanggung jawab yang lebih besar?

Leader / orang yang ia kembangkan / tanggung jawab barunya:

---

---

### **04 Siapa yang siap memimpin titik pertumbuhan berikutnya?**

Bukan siapa yang paling loyal atau paling lama bekerja. Siapa yang sudah mampu menjaga standar, mengambil keputusan, dan membangun tim yang tetap kuat tanpa bergantung kepadanya?

Nama / bukti yang sudah terlihat / tanggung jawab berikutnya:

---

---

# Apa yang muncul dari jawaban Anda?

## **Keputusan berkualitas sudah muncul di banyak cabang**

Anda mulai memiliki sistem kepemimpinan, bukan sekadar beberapa orang hebat. Tantangannya adalah menjaga konsistensi sambil terus menambah pemimpin baru.

## **Kualitas masih kuat hanya di beberapa titik**

Fondasinya sudah ada, tetapi kapasitas masih terkonsentrasi. Orang-orang terbaik perlu dibangun agar mampu memperbanyak judgement, bukan hanya menyelesaikan lebih banyak pekerjaan.

## **Semua isu lintas fungsi kembali ke satu posisi**

Organisasi berjalan, tetapi satu peran masih menjadi pusat gravitasi. Pertumbuhan berikutnya membutuhkan lebih banyak orang yang mampu melihat keseluruhan dan mengambil keputusan bersama.

Cabang baru menambah jangkauan.  
Pemimpin baru menjaga kualitasnya.

Kualitas yang sama.  
Di lebih banyak cabang.  
Dibawa oleh lebih banyak  
pemimpin.

## CORE OF LEADERSHIP

Bersama  
Coach David  
Tjokrorahardjo



Saat jaringan bertumbuh, cara memimpin harus mampu menjaga standar tanpa membuat keputusan penting berhenti pada satu orang.

### ASK DT ANYTHING

Bawa persoalan ekspansi, konsistensi cabang, dan kesiapan pemimpin Anda ke dalam percakapan langsung bersama Coach David Tjokrorahardjo.

19 SEPTEMBER 2026 / LIHAT PROGRAM & AKSES >

Sutera Hall, Mall @ Alam Sutera · Klik untuk lokasi

# MAXWELL MASTERCLASS

## CORE OF LEADERSHIP

WHAT BUILT  
YOUR SUCCESS  
WILL NOT  
AUTOMATICALLY  
BUILD  
*WHAT COMES NEXT.*

**Coach David Tjokrorahardjo**

Business Coach · President Maxwell Leadership Indonesia



## CORE OF LEADERSHIP + ASK DT ANYTHING



Sabtu,  
19 September 2026



10.00–17.15  
WIB



Sutera Hall ·  
Mall @ Alam Sutera

**SUPER PRESALE**  
**Rp1 juta**

Terbatas untuk 20 registrasi pertama

**DAFTAR SEKARANG**

## SCAN UNTUK DAFTAR

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.  
maxwellleadershipindonesia.com



MAXWELL MASTERCLASS  
CORE OF LEADERSHIP

# VIP ACCESS

*The Private Table.*



Percakapan personal bersama  
**Coach David Tjokrorahardjo**  
Eksklusif untuk 6 tamu

## MAIN SESSIONS

### CORE OF LEADERSHIP

**Grit & Growth** bersama Irene Gracesiana  
**VIP Lunch** bersama Coach David

### ASK DT ANYTHING



Priority seating



Group photo



Priority follow-up



Sabtu,  
19 September 2026



10.00–17.15 WIB



Sutera Hall ·  
Mall @ Alam Sutera

**Rp25 juta** / orang

**PILIH VIP ACCESS**

## SCAN UNTUK DAFTAR

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.  
maxwellleadershipindonesia.com



# MAXWELL MASTERCLASS

## CORE OF LEADERSHIP

# GROUP ACCESS

*Build what comes next. Together.*

Ajak partner bisnis, calon penerus, dan pemimpin dalam circle Anda.

**5 ORANG**

TOTAL PAKET

**Rp12,5 juta**

Rp2,5 juta / orang

**10 ORANG**

TOTAL PAKET

**Rp20 juta**

Rp2 juta / orang

**20 ORANG**

TOTAL PAKET

**Rp30 juta**

Rp1,5 juta / orang

### INCLUDED PROGRAM

GUEST EXPERIENCE

CORE OF LEADERSHIP

ASK DT ANYTHING



Sabtu,  
19 September 2026



10.00–17.15  
WIB



Sutera Hall ·  
Mall @ Alam Sutera

Lunch terpisah. Pilih menu PO saat pembayaran atau makan di mall.

**DAFTARKAN GRUP ANDA**

**SCAN UNTUK DAFTAR**

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.

maxwellleadershipindonesia.com

