

BOBOL RUMAH HINGGA GASAK PULUHAN HP, 4 PELAKU CURAT DIAMANKAN

Satreskrim Polres Luwu berhasil mengungkap kasus pencurian dengan pemberatan (curat) yang terjadi di empat lokasi berbeda di wilayah Kabupaten Luwu. Empat pelaku berhasil diringkus setelah polisi melakukan serangkaian penyelidikan intensif.

Kasus ini menjadi perhatian warga karena salah satu aksi pencurian terjadi di sebuah rumah gadai di Belopa dengan kerugian ditaksir mencapai ratusan juta rupiah.

Pengungkapan kasus tersebut dipaparkan langsung dalam press conference di Mako Polres Luwu, Senin (11/5/2026), dipimpin Kasat Reskrim Polres Luwu, Iptu Muhammad Ibnu Robbani. "Begitu laporan masuk, tim langsung bergerak melakukan penyelidikan hingga akhirnya para pelaku berhasil kami amankan bersama barang bukti," kata Ibnu Robbani.

Empat pelaku yang ditangkap masing-masing berinisial JM (29), RN (27), PJ

(20), dan BS (26). Mereka diduga terlibat dalam sejumlah aksi pencurian di wilayah Belopa, Belopa Utara hingga Kecamatan Suli.

Saat proses pengembangan pencarian barang bukti, tiga pelaku sempat mencoba melarikan diri sehingga polisi memberikan tindakan tegas terukur.

Dari tangan pelaku, polisi mengamankan puluhan barang hasil curian, di antaranya 32 unit handphone android berbagai merek, iPhone 16, iPhone 14 Pro Max, iPhone 8, iPad Gen 11, televisi 42 inci, laptop hingga dua unit sepeda motor. Polisi juga menyita besi pahat yang diduga digunakan pelaku membobol atap bangunan serta ayunan bayi yang dipakai mengangkut barang curian. **(yonk)**



Press conference di Mako Polres Luwu, Senin (11/5/2026).

OPINI

Menopang Ekosistem Alkes UMKM Melalui Karakteristik Filantropi

Oleh: Juan Karnadi

- Founder MOLITAV (Monitor Lima Tanda Alat Vital)



Founder MOLITAV (Monitor Lima Tanda Alat Vital), Juan Karnadi.

BAGI semua yang menggiati berwirausaha alkes UMKM, Anda pasti akan menjumpai satu pertanyaan ini. Apa yang sejatinya bisa dieksplorasi lewat segala dinamika dalam ekosistem alkes UMKM yang tengah terjadi? Dan ini bukan hanya bicara menyangkut aspek perkembangan berinovasi saja.

Tantangan aktual menghadapi pendekatan meyakinkan market. Belum lagi kendala prosedural nan birokratis yang kerap ditemui di lapangan. Ditambah pula kesulitan dalam membangun sentra penelitian di mana memang dikhususkan menjalankan peranan menggerakkan sekaligus menumbuhkan alkes UMKM berbasis kebutuhan inovasi riil dalam negeri pada bidang kesehatan. Serta masih banyak terdapat ujian demi ujian yang terus bermunculan ketika berdinamika dalam ekosistem alkes UMKM.

Tapi tersingkar sebuah esensi mendasak di balik ini semua. Bahwa karakteristik filantropi sudah semestinya hadir dan haruslah menjadi sendi utama di dalam dinamika pembentukan ekosistem alkes UMKM. Agar memungkinkkan terciptanya siklus kompetisi bersahaja dan sehat yang tidak lagi didasari egosentrisme.

Ancaman Membuat Sulit Ber-nangung

Mari kita telaah lebih dulu aspek-aspek dalam berwirausaha alkes UMKM di mana amat memerlukan luasnya kelapangdadaan. Mulai dari segi pendanaan hibah inovasi yang lebih tepatnya terkait persyaratan substantif mitra. Bayangkan saja ada persyaratan yang mewajibkan bermitra dengan pihak industri yang berkapasitas dengan skala masif dalam berproduksi. Sudah tidak terinfokan dengan baik -sehingga sisa waktunya seringkali sempit ketika ingin mengajukan- terkadang timbol ego tersendiri dari pihak mitra industri alkes. Jadi, di manakah masih menyisakan ruang keberpihakan terhadap alkes UMKM sebagai industri kecil dalam negeri?

Lalu perihal regulasi alat kesehatan. Banyak sekali pemenuhan yang mesti tercapai. Di antaranya tingkat kesiapan teknologi (TKT) pada tingkatan tertentu, juga peliknya menginisiasi uji etik dan uji klinis. Senyatanya, alur standarisasi guna memenuhi TKT yang ada saat ini tidaklah banyak membantu para pegiat alkes UMKM. Khususnya dalam pemilihan acuan standar yang perlu dipakai di mana butuh effort cukup besar dalam mengkaji dan memilih acuanya. Itu pun masih belum termasuk pemberian feedback dan upaya memenuhinya yang terkadang bisa teresa melelahkan. Apalagi soal uji etik serta uji klinis yang justru malah berlapis-lapis melewati proses memperoleh ijinnya hingga benar-benar terlaksana.

Lantas bagaimana soal konteks berwirausaha? Jelas tidak lain dari dinamika pencukupan mempersiapkan berbagai biaya (uang dan waktu) tidak terduga. Salah satunya yakni kepatuhan keuangan (perpajakan), perizinan usaha (seperti akta dan NIB), dan terlebih keharusan dorongan untuk sudah mampu menghasilkan revenue di awal-awal masa usaha.

Dari keseluruhan rintangan yang telah dijabarkan tadi, didapati satu kata yang jadi intisari semuanya: ancaman. benar! Ancaman membuat banyak usaha alkes UMKM menjadi sulit bernaung dalam ekosistemnya sendiri. Istilahnya ini berupa manajemen ancaman, di mana malah sama sekali tidak ter-

jadi pendekatan kekeluargaan akan penyelesaian terhadap konteks ekosistem alkes UMKM itu sendiri.

Bahkan hampir segenap elemen -termasuk pula pemangku kepentingan strategis- yang terlibat seringkali tidak menyadari bahwa hal-hal demikian yang dilakukan merupakan bentuk manajemen ancaman. Akibatnya, penggiat wirausaha alkes UMKM pun enggan menjalani dinamika dalam ekosistem yang jauh dari kata kondusif. Tidak ada ruang bertumbuhnya dinamika pembentukan karakteristik filantropi sebagai landasannya.

Kegelisahan Menjumpai Ketidakpastian

Selanjutnya ialah menyelami pelbagai kegelisahan menjumpai ketidakpastian soal konteks berwirausaha alkes UMKM. Dari aspek yang paling mendasar dulu saja: mendatangkan revenue. Di sini tidak akan menyinggung proyek-proyek yang berhubungan dengan skema B2G (business to government). Seringkali -terkhususnya pemula yang hijau- masih belum dapat menetapkan skema revenue dalam alkes UMKM menyesuaikan dengan urgensi kebutuhan dinamika berwirausahaanya.

Artinya, memang senyatanya memerlukan opsi skema revenue selain dari penjualan produk (hard selling product). Seperti yang beberapa bulan lalu dilakukan startup Karya Mandiri Indonesia Sehat (KAMIS) dengan membuat produk digital berupa kursus IoT secara online.

Lalu menyambung pembahasan terkait revenue ini, jelas tak akan bisa terpisahkan dari istilah terminologi sosial bernama menghasilkan. Terutama bila dinamika ini datang dari orang terdekat (keluarga). Pertanyaan demikian selalu diangkat oleh orang sekitar: "kapan menghasilkannya?" - Entah karena memang tidak memahami dinamika berproses yang dialami, ataupun banyak membatasi diri akan realitas kehidupan.

Apabila yang menanyakan hadir dari luar lingkup orang terdekat dalam kehidupan kita, kecenderungan bersikap meyakini visi berkarya yang dibangun relatif terbelang mudah. Namun kalau yang memunculkan pertanyaan tadi dari sahabat yang sudah masuk cakupan orang terdekat kita, tentu butuh menghadirkan ruang berdialog dengan penuh rasa empati.

Bagaimana kemudian menyikapinya untuk pertanyaan serupa yang datang dari pihak keluarga sebagai orang paling dekat yang setiap harinya kita temui? Tidak ada alur / jalan pastinya. Yang bisa dilakukan hanyalah berniat meyakinkan keluarga bahwa kelak apa yang tengah dijalani pasti akan menghasilkan.

Tak terlupeut pula perihal aspek kebutuhan market. Ketidakpastian dalam membaca arah kebutuhan market hampir selalu menjadi momok besar bagi pegiat wirausaha alkes UMKM yang sedang berupaya merealisasikan strategi menuju komersialisasi. Persisnya kendala berupa ketidaksinkronan antara (peliknya) usaha pemenuhan (compliance) kesiapan teknologi dan regulasi alat kesehatan di pihak Alkes UMKM dengan dinamisnya perubahan peta kebutuhan pasar. Terlebih menyangkut timeline yang perlu dilalui. Intinya keseluruhan waktu yang dibutuhkan oleh pihak Alkes UMKM -termasuk di dalamnya market research- kerap tidak mampu mencukupi outcome yang dibutuhkan dalam rangka mencapai terwujudnya komersialisasi melalui industri kecil Alkes UMKM dalam negeri.

Aspek lainnya mengangkat sentra penelitian yang menyangkut Alkes UMKM. Seperti yang telah disinggung pada awal penulisan ini, sudah selayaknya dihadirkan sebuah sentra penelitian yang memang sedari awal berorientasi menjembatani kebutuhan aktual inovasi alat kesehatan dalam negeri di mana memiliki keberpihakan terhadap berjalannya dinamika pembentukan ekosisten Alkes UMKM.

Sampai dengan hari ini, ikhtiar

tersebut masih belum tampak terlihat nyata baik dalam pengambilan kebijakan maupun berbagai wadah (asosiasi, komunitas, perguruan tinggi, dan lain seterusnya) yang semestinya bisa menaungi kebutuhan-kebutuhan dari pegiat Alkes UMKM terkait inovasi alat kesehatan. Jangankan bicara sentra penelitian, roadmap (peta jalan) yang bisa menjadi acuan bagi pegiat wirausaha Alkes UMKM dalam melakukan inovasi beragam alat kesehatan saja belum tentu ada.

Terakhir membahas kegelisahan menjumpai ketidakpastian dalam konteks team building. Inilah ketidakpastian yang paling sering tidak bisa diperkirakan kapan akan timbul / terangkatnya. Mulai dari menyatukan perbedaan banyak persepsi menjadi satu pemikiran. Kemudian mewujudkan aspirasi tiap anggota dalam tim sehingga dapat memiliki kesatuan visi. Sampai kepada dinamika kehidupan masing-masing anggota yang di mana sudah berada di luar kendali penggagas / founder.

Lagi, senyatanya dibutuhkan seni kepemimpinan yang menjunjung tinggi prinsip altruisme. Dan ilmu demikian hanya bisa didapatkan lewat persoalan nyata yang dijumpai di lapangan.

Demikian pemaparan akan kegelisahan menjumpai ketidakpastian. Semakin jelaslah pula mengapa karakteristik filantropi memegang pengaruh kuat dan sekaligus amat dibutuhkan dalam ekosistem Alkes UMKM.

Usaha Menghadirkan Ekosistem Alkes UMKM Kondusif

Terlepas dari segala kendala yang dialami di atas, sudahlah cukup kita banyak mengeluhkan itu sema. Mulailah tanamkan dalam diri setiap Anda less complaining attitude. Baiklah! Saatnya mengulas usaha demi usaha yang digarap dalam rangka menghadirkan ekosistem Alkes UMKM yang kondusif.

Upaya berkait ini di antaranya datang dari pihak Direktorat Inovasi dan Riset Berdampak Tinggi Universitas Indonesia (DIRBT UI). Beberapa waktu lalu, di awal November 2025, DIRBT UI mewujudkan para inovator -termasuk pegiat wirausaha Alkes UMKM- dengan mengadakan pengkajian kesiapan teknologi bekerja sama dengan pihak BRIN. Sejatinya, pengkajian kesiapan teknologi yang difasilitasi ini sangat banyak membantu segenap pelaku uaha Alkes UMKM dalam memperoleh gambaran akan kesiapan tiap produk alat kesehatan di dalam lingkup pasar maupun industri.

Juga dua bulan lalu, DIRBT UI pun memberikan akses khusus bagi para tenant startup binaan UI yang telah tergabung dalam komunitas UI Incubate berupa dorongan exposure dalam bentuk promosi produk-produk inovasi yang berasal dari UI. Bahkan beberapa di antaranya terpilih untuk diberi ulasan eksklusif oleh direktur DIRBT UI saat ini, Bpk. Chairul Huda. Kebetulan, produk MOLITAV (Monitoring Lima Tanda Vital) dan startup KARYA MANDIRI INDONESIA SEHAT (KAMIS) sendiri menjadi salah satu di antaranya.

Bila dikaitkan dengan usaha menghadirkan ekosistem Alkes UMKM kondusif, lepas dari praktek yang seringkali terhambat oleh alur birokrasi berlapis ketika merancang program dan mengambil keputusan, inisiatif seperti inilah yang malah butuh dimunculkan. Singkatnya mengadopsi dan menerjemahkan pendekatan entrepreneurial ke dalam kiprah strategis perihal ikhtiar menghadirkan sebuah ekosistem Alkes UMKM yang kondusif bagi seluruh pihak yang terlibat di dalamnya. Jelas bukanlah perkara mudah.

Lalu cerita berkait lainnya terangkat dari Kepulauan Riau. Tepatnya di ibu kota provinsi tersebut: Tanjungpinang. Setelah menyimak cerita dari Ibu Nur Meity Sulistia Ayu, bagian dari tim MOLITAV sekaligus startup KAMIS, perihal peliknya dinamika berproses hingga dapat memperoleh setidaknya uji etik untuk kepentingan

pengambilan data dengan alat MOLITAV, ada sebuah konteks yang sekiranya bisa menjadi pembelajaran kita bersama.

Bahwa dinamika serta tahapan berproses yang mesti dilalui supaya nantinya bisa mencapai keleluasaan pengambilan data maupun pengujian (uji etik dan uji klinis) menjadi satu kesulitan tersendiri. Apalagi di RSUD Kota Tanjungpinang, di mana ini menjadi preferensi Ibu Meity dan pada akhirnya menjadi pilot project awal bagi tim produk MOLITAV dan startup rintisan KAMIS, bertambah lagi persoalan lainnya: dinamika perubahan manajemen dan kepemimpinan.

Kisah serupa mengenai keleluasaan pengambilan data dan pengujian juga hadir dari wilayah Depok dan sekitarnya. Prosesnya memang tidak sepelik di RSUD Kota Tanjungpinang bila dibandingkan. Namun yang patut disyukuri dari semua yang telah berjalan yaitu bersambutnya tanggapan positif dari pimpinan / lembaga organisasi yang diajak bermitra. Bersyukur pula seluruh tahapannya bisa dijalankan optimal oleh seluruh tim (masih dengan tim yang sama); terkhususnya keproaktifan dari salah satu tim kami dalam hal ini: Mutia Annisa. Sekali lagi, usaha menghadirkan ekosistem Alkes UMKM kondusif memang perlu effort ekstra bernama kerja nyata.

Dan puncak dari usaha demikian ialah masuk pada tahapan terciptanya semangat gotong royong antar pegiat usaha industri kecil dalam negeri. Artinya kolaborasi yang dilakukan sudah bukan lagi didasari oleh pemikiran business as usual; melainkan karena terdorong, tergerak ingin mengamalkan segenap keahlian yang dimiliki guna memajukan ekosistem Alkes UMKM.

Kiprah konkret ini lahir dari penajakan kolaborasi antara usaha startup KAMIS dengan sebuah usaha yang fokus utamanya bergerak di bidang pembuatan platform IoT. Ceritanya, kami sedang mengembangkan dashboard IoT tersendiri untuk produk MOLITAV. Ada saja dinamika konstruktif yang terbentuk lewat penajakan kolaborasi yang masih tengah berjalan ini? Begitu berlimpah banyak sekali!

Salah dua yang paling tampak di antaranya yaitu transfer knowledge dan eksplorasi opsi berinovasi selanjutnya. Bicara perihal transfer knowledge dalam hal ini, dinamikanya berkisar pada penyediaan kebutuhan visualisasi tampilan dashboard IoT MOLITAV dengan peruntukkan bagi tenaga kesehatan (NAKES). Serta terutamanya, berlangsung pembelajaran berkelanjutan (ongoing learning) terhadap berbagai aspek yang berkaitan erat dengan pengembangan alat kesehatan.

Lebih jauh lagi, sinergi paling tepat yang terbangun jelas dari penajakan kolaborasi ini yakni bermunculannya pilihan demi pilihan yang bisa ditempuh terkait eksplorasi opsi berinovasi - khususnya soal produk MOLITAV. Di sini, eksplorasi berinovasi produk MOLITAV yang terangkat selama berdinamika mencakup strategi pemilihan tanda vital untuk komersialisasi awal, penambahan interpretasi klinis, dan juga upaya peningkatan fitur teknologi dari alat MOLITAV sendiri.

Lagi, kedua aspek di atas ini pun membutuhkan waktu pembelajaran yang tidak singkat. Terlebih ketika perlu ada seni menyelami serta menjembatani knowledge gap antar anggota tim dan utamanya terhadap praktek aktual di lapangan oleh pihak nakes. Senyatanya, begitu amat menantang seluruh dinamika berkait yang sudah dituliskan. Akan tetapi, itu semua tidak akan dapat terjadi tanpa adanya karakteristik filantropi yang mengkar kuat di dalam ekosistem alkes UMKM sendiri.

Karakteristik Filantropi Haruslah Jadi Sendi Utama Penekanan karakteristik filantropi berkonteks lingkup industri kecil alkes UMKM dalam negeri selalu menysar kepada keproaktifan dalam menggarap, menginisiasi kewirausahaan yang

mendahulukan kebermanfaatan sehingga jadi berdampak ketimbang alih-alih memuaskan ego diri. Itu sebabnya karakteristik filantropi haruslah jadi sendi utama dalam sebuah ekosistem alkes UMKM.

Daya penggerak paling sentralnya terletak pada integritas founder. Konteks integritas founder yang dimaksud mencakup konsistensi berproses, kesesuaian yang tercermin melalui track record, dan utamanya keberanian mengambil jalan yang terlihat sulit. Intinya, perbuatan sejalan dengan kata.

Contohan nyatanya datang dari YABAPI (Yayasan Bayi Prematur Indonesia). Terlepas dari business model-nya yang sedari awal memang diperuntukkan bagi sosial, Prof. Raldi Artono Koestoro sebagai penggagas utama YABAPI, bervisi menolong keluarga bayi prematur dan kuning (dengan produk inkubator dan lampu fototerapi) hingga kelak bisa menjangkau 300 kota / kabupaten di Nusantara lewat skema aktivitas peminjaman gratis.

Justru kiprah-kiprah inspiratif seperti inilah yang perlu terus diangkat dan dimunculkan. Sekaligus sudah pula exposure terhadap skema kusut tak berkesudahan bernama "Bakar Uang".

Lalu berikutnya perihal berdinamika mendesain bentuk luaran produk MOLITAV. Dua bulan berjalan, selain belajar bersama mengeksplorasi penyampaian kebutuhan serta pendekatan berkreasi dalam mendesain produk, ada satu aspek lagi yang ketika tim kami mengambil waktu untuk digali lebih lanjut, malah jadi begitu menyukuri. Terkhususnya sesudah hampir tiga bulan belakangan yang dijalani tim startup KAMIS berkolaborasi dengan seorang berketarampilan di bidang DKV (desain komunikasi visual): Zacky.

Adalah aspek pembelajaran yang saling menurunkan ego, sehingga bisa saling menajamkan juga lebih jauh lagi saling mendorong kedua pihak supaya merendahkan hati serta mau (saling) mendengarkan terlebih dahulu. Sebab begitu nyata bahwa kebutuhan membuat produk tidaklah berasal dari ego diri. Inilah yang jadi karakteristik filantropi hasil pendalaman bersama: Conquer Ourselves dengan meninggalkan egosentrisme.

Pembelajaran esensial lainnya hadir melalui penajakan kerjasama dengan pihak-pihak yang berasal dari lintas disiplin keilmuan. Kali ini dengan Fakultas Ilmu Keperawatan Universitas Muhammadiyah Jakarta (FIK UMJ). Baru berikhtir mau memulai saja, tim kami sudah disambut dengan amat sumringah. Terdapat gairah begitu membara dari pihak FIK UMJ sendiri, sehingga ruang penerimaannya pun kian bertambah lapang. Apalagi melihat antusiasme yang terpancar sekali dari Ibu Yani Sofiani selaku dekan FIK UMJ, di mana beliau sudah memiliki concern sangat besar terkait upaya meringkas pemeriksaan tanda-tanda vital di rumah sakit agar ke depannya memudahkan kelangsungan pemeriksaan kesehatan.

Bagaikan gayung bersambut, semakin banyak upaya memperkalkan produk MOLITAV yang telah berjalan terus giat dilakukan, makin didapati bertambah pula pihak-pihak lainnya di sana yang ikut terdorong mencoba maupun menanyakan lebih lanjut dengan antusias berbagai hal menyangkut alat dan produk MOLITAV. Bahkan sebulan lalu, beberapa di antaranya malah sudah sangat menyambut pula kehadiran produk MOLITAV di pasaran peralatan medis/peralatan kesehatan.

Dua pertanyaan yang paling sering dimunculkan dari mereka yang begitu menantikan masuknya alat / produk MOLITAV ke pasar yakni soal harga penjualan dan kapan sudah siap untuk diluncurkan ke market. Artinya, pemetaan kebutuhan pengguna di lapangan yang tepat memang senyatanya harus dilakukan dengan langsung mendengarkan dari sumbernya secara seksama. Dan hal demikian kian meningguatkan betapa berpen-

garuhnya karakteristik filantropi yang satu ini: berempati terhadap kebutuhan nyata dengan turut serta membumi.

Dan kiprah paling menggugah datang melalui kerjasama penelitian sekaligus pengambilan data yang tim MOLITAV sekaligus startup KAMIS bina bersama dengan banyak jajaran dari kalangan NAKES serta manajemen RSUD Kota Tanjungpinang selama lebih dari tujuh bulan terakhir ini. Sejak awal dimulai pelatihan penggunaan dan pengambilan data dengan alat MOLITAV yang diinisiasi oleh Ibu Meity sebagai bagian dari tim startup KAMIS, segenap kalangan NAKES yang dilibatkan di sana ternyata justru makin terdorong keaktifan mereka mendalami pemakaian juga nilai kegunaan dari produk MOLITAV sendiri. Bahkan ada dari kalangan dokter, perawat, serta bidan yang bersedia memberikan masukan seputar efisiensi pemakaian alat MOLITAV mendatanginya.

Ditambah lagi, ada satu inspirasi paling berarti dari kiprah nyata demikian yang kian terus menggerakkan semangat seluruh tim menjalani dinamika yang diberikan. Kala tim yang terlibat mendapati bahwa baik dari kalangan tenaga kesehatan (dokter, bidan, dan perawat) maupun manajemen rumah sakit di sana merasakan banyak terbantu dengan kehadiran MOLITAV, sehingga memudahkan usaha efisiensi pemeriksaan kesehatan -terlebih bagi perawat.

Itu mendatangkan sukacita begitu besar bagi kami yang memantau keberlangungannya dari JABO-DETABEK. Di sinilah terdapat pula sebuah karakteristik filantropi di mana segenap elemen yang terlibat -dan tidak menutup peranan dari elemen masyarakat lainnya- perlu banyak melatih diri dan menanamkannya sampai amat mengkar kuat dalam kehidupan: terdorong berfokus menuju visi berdampak yang kelak membawa kebermanfaatan.

Bertindak Nyata Memajukan Ekosistem Alkes UMKM

Senyatanya, menghidupkan kembali karaktersitik filantropi sebagai sendi utama dalam ekosistem Alkes UMKM hingga sedemikian rupa merupakan sebuah pekerjaan rumah bersama yang mesti senantiasa diamalkan semua khalayak yang terlibat di dalamnya. Tantangan yang dijumpai pun semakin hari semakin beragam, dan kian terus bertambah. Lantas bagaimana menyikap ini semua? Apa strategi paling tepat dan efektif yang perlu digarap bersama?

Akhir kata, harus disampatkan, bahwa berkiprah menempuh, mendalami, serta menyelami perjalanan sebagai health technopreneur, hingga pada puncaknya mau berproses dengan segala dinamika yang ada menjadikannya sebuah panggilan (calling) terarah menuju visi kebermanfaatan berdampak dalam jangka panjang, sangat membutuhkan satu keberanian luar biasa. Benar!

Keberanian melampaui batasan bernama realitas kehidupan di mana setiap harinya pasti selalu kita jumpai dengan segala macam bentuknya. Nasehat ini kiranya bisa membantunya Anda tetap menjaga konsistensi berdinamika menggarap usaha Alkes UMKM sampai bisa menghasilkan di tengah banyaknya ajaran keliru yang mengarahkan kita cukup tahu dan jadi sebatas penonton / pengguna saja. Pikirkanlah ini sebagai amanah besar.

Caranya, latih setiap hari membayangkan bahwa visi Alkes UMKM yang sedang Anda bawa dan kerjakan ini, satu hari nanti akan menjadi visi berdampak dengan kebermanfaatan yang dirasakan secara meluas oleh segenap khalayak; terlebih lagi (membantu) kalangan tenaga kesehatan.

Saatnya proaktif bertindak nyata sebagai perintis bermakna yang turut memajukan ekosistem Alkes UMKM! Dan sekarang pilihan berada di tangan Anda!

(***)