

ABSTRACT

Proyek akhir ini membahas tentang rencana bisnis klinik kesehatan bernama MY CLINIC yang merupakan klinik kesehatan alternatif dengan metode akupunktur. Saya tertarik untuk membuat rencana bisnis ini karena sekarang ini orang-orang lebih peduli tentang kesehatan oleh karena itu mereka selalu berusaha mencari cara untuk tetap sehat. Di dalam penulisan bab pertama *business plan* ini saya juga memaparkan kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman bisnis ini.

Dalam bab kedua, saya membahas tentang strategi pemasaran yang saya lakukan yaitu dengan *Segmenting, Targeting, Positioning* dan *Differentiation*. Target pasar dari bisnis ini adalah orang-orang berusia 15-60 tahun dari kelas menengah ke atas yang tinggal di daerah Soekarno Hatta. MY CLINIC ingin dikenal sebagai klinik kesehatan yang menyediakan pengobatan alternatif yang beragam. Dan keunggulan MY CLINIC adalah menyediakan pelayanan konsultasi. Elemen *marketing mix* yaitu *product, promotion, place* dan *price* juga dibuat tepat sasaran bagi target pasar MY CLINIC.

Pada bab ketiga, dapat dilihat aspek operasional seperti proses pelayanan, alur kerja, lokasi dari MY CLINIC beserta denah ruangnya. MY CLINIC berlokasi di Jl. Soekarno Hatta no.107J dan beroperasi 12 jam sehari, 7 hari seminggu dan tutup hanya untuk hari-hari libur perayaan keagamaan saja. Bab selanjutnya membahas tentang aspek sumber daya manusia termasuk manajemennya. MY CLINIC mempekerjakan 23 orang karyawan dan dibagi dalam 2 *shift* kerja.

Dalam bab terakhir penulisan rencana bisnis ini, saya membahas aspek keuangan dari MY CLINIC. Untuk menjalankan bisnis ini, dibutuhkan modal sebesar Rp874,335,000 sebagai modal awal. Untuk perhitungan keuntungan dari bisnis ini, MY CLINIC dapat menghasilkan Rp504,840,000 / tahun yang merupakan keuntungan bersih.

EXECUTIVE SUMMARY

My Clinic is a holistic traditional treatment centre in Bandung created to answer the demands of having multitreatments for the customers. It offers comfortable place and affordable price. This business is potential due to the fact that 80% of the respondents around the location of **My Clinic** are interested in alternative medical treatments.

My Clinic provides a better-quality service by offering all the alternative health treatments and providing free consultation for the customers before giving further treatments. After that, we use reflexology as an accurate checking treatment to detect customers' illnesses. **My Clinic** offers special packages of combined treatments so that customers can reach a maximum result in a shorter time.

The target market of **My Clinic** is people aged 15-60 years old who are enthusiastic with alternative medical treatments and who are searching for the best quality, services, and prices. **My Clinic** will be located on Soekarno Hatta street near Soekarno Hatta Sport Centre, The Groove sport centre and Carrefour express.

My Clinic needs 23 employees in running the business. The employees will be divided into 2 work shifts and supervised by the manager. The operational time of **My Clinic** is 12 hours/day, and it opens for 7 days in a week.

In running the business, **My Clinic** needs IDR 874,335,000 as an initial investment. The cash inflow of **My Clinic** for the first year is IDR1,058,200,000 with net profit of IDR 504,840,000. Based on the net present value, **My Clinic** is a feasible and promising business. Furthermore, the payback period of **My Clinic** is approximately one year, seven months, and twenty four days. As a conclusion, based on the above analysis, **My Clinic** is a profitable and prospective business.

TABLE OF CONTENTS

TITLE PAGE.....	i
DECLARATION OF ORIGINALITY.....	ii
FRONT COVER OF THE BUSINESS PLAN.....	iii
APPROVAL PAGE.....	iv
TABLE OF CONTENTS.....	v-vi
ABSTRACT.....	vii
EXECUTIVE SUMMARY.....	viii-ix
CHAPTER I. THE BACKGROUND.....	1-7
1.1. Background of the Study	
1.2. Vision and Mission	
1.3. Unique Selling Proposition	
1.4. SWOT Analysis	
CHAPTER II. MARKETING ASPECT.....	8-16
2.1. The Marketing Strategy	
2.2. The Marketing Mix	
CHAPTER III. OPERATIONAL ASPECT.....	17-22
3.1. The Service Process	
3.2. The Site	
CHAPTER IV. HUMAN RESOURCES ASPECT.....	23-30
4.1. Organization Structure	
4.2. Human Resources Management	

4.3. Job Analysis

CHAPTER V. FINANCIAL ASPECT.....	31-39
5.1. Initial Investment	
5.2. Cash InFlow	
5.3. Cash Out Flow	
5.4. Net Cash Flow	
5.5. Capital Budgeting Method	
5.6. Conclusion	

BIBLIOGRAPHY

APPENDICES

- Appendix 1 : The example of my clinic's logo
- Appendix 2 : The example of the questionnaire
- Appendix 3 : The example of the flyer
- Appendix 4 : The example of the discount voucher
- Appendix 5 : The example of the membership card