

***BUSINESS PLAN FISIOHOME: PLATFORM HOME VISIT***  
**FISIOTERAPI**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Manajemen**



**HASNAL WENES**  
**1191901037**

**PROGRAM STUDI STRATA SATU MANAJEMEN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**  
**UNIVERSITAS BAKRIE**  
**JAKARTA**  
**2023**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,  
dan semua sumber baik yang di kutip maupun di rujuk  
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Hasnal Wenes

NIM : 1191901037

Tanda Tangan :



Tanggal : 23 Agustus 2023

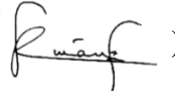
## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas akhir ini diajukan oleh:

Nama : Hasnal Wenes  
NIM : 1191901037  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Judul Skripsi : Business Plan Fisiohome: Platform Home Visit Fisioterapi

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie.**

## DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Dudi Rudianto, S.E., M.Si. (  )

Penguji : Dr. Suwandi, SE. MSi (  )

Penguji : Raden Aryo Febrian S.E. M.M (  )

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 23 Agustus 2023

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Kami panjatkan kepada Allah SWT. Tuhan Yang Maha Esa, karena telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berupa skripsi yang dengan judul "*Business Plan Fisiohome: Platform Home Visit Fisioterapi*".

Tugas akhir ini ditujukan sebagai gambaran jangka pendek dan jangka Panjang perjalanan Fisiohome yang lebih komprehensif, digunakan sebagai analisa realistis bisnis, dan mencari kekurangan pada tahap proposal untuk diperbaiki sebelum operasional.

Penulis sadar sepenuhnya bahwa masih ada kekurangan baik dari segi susunan kalimat maupun tata bahasanya. Oleh karenanya penulis dengan lapang dada menerima segala saran dan kritik dari pembaca agar dapat memperbaiki Tugas Akhir ini.

Akhir kata penulis berharap semoga *Business Plan Fisiohome: Platform Home Visit Fisioterapi* ini bisa memberikan manfaat maupun inspirasi untuk pembaca.

Jakarta, Agustus 2023

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hasnal Wenes  
NIM : 1191901037  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Fakultas Ilmu Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Jenis Tugas Akhir : *Business Plan*

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**“BUSINESS PLAN FISIOHOME: PLATFORM HOME VISIT FISIOTERAPI”**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 25 Agustus 2023

Yang menyatakan



(Hasnal Wenes)

## ***BUSINESS PLAN FISIOHOME: PLATFORM HOME VISIT FISIOTERAPI***

Hasnal Wenes

### **ABSTRAK**

Fisiohome adalah *platform home visit* fisioterapi yang menghubungkan antara pasien dan fisioterapis terdekat yang dapat dipesan kapan saja dan dimana saja. Dengan platform ini sampai dengan tahun 2023 sudah lebih dari 25.000 pasien yang terbantu untuk layanan fisioterapi ke rumah dengan adanya Fisiohome, dan dengan pengolahan data laporan keuangan serta hasil analisa lainnya dapat ditarik kesimpulan bahwa bisnis ini layak untuk dilanjutkan dengan beberapa catatan. Dengan *Net Present Value* yang lebih dari 0 dan *Internal Rate of Return* yang mencapai 48% mempertegas bahwa bisnis ini juga layak untuk para investor yang akan membantu perkembangan Fisiohome dalam melayani pasien kedepannya. *Cash Flow* yang positif menjadikan Fisiohome sebagai bisnis yang layak untuk dijalankan kedepannya, telah dibuktikan dengan periode balik modal yang didapatkan adalah 2 tahun dan 4 bulan dari bisnis Fisiohome.

Kata kunci: Fisiohome, *platform home visit* fisioterapi, fisioterapi, *business plan*, kesehatan, *startup*

# ***BUSINESS PLAN FISIOHOME: HOME VISIT PHYSIOTHERAPY PLATFORM***

Hasnal Wenes

## **ABSTRACT**

*Fisiohome is a home visit physiotherapy platform that connects patients with nearby physiotherapists, available for booking anytime and anywhere. Through this platform, over 25,000 patients have benefited from in-home physiotherapy services provided by Fisiohome. Data processing of financial reports and other analysis outcomes lead to the conclusion that this business is viable for continuation, with a few key considerations. A Net Present Value exceeding 0 and an Internal Rate of Return of 48% strongly affirm the viability of this venture, making it an attractive prospect for potential investors aiming to contribute to Fisiohome's future growth in patient care. The positive Cash Flow positions Fisiohome as a promising venture for the future, as evidenced by a payback period of 2 years and 4 months from the inception of Fisiohome's operations.*

*Keywords: Fisiohome, physiotherapy platform, physiotherapy, business plan, healthcare, startup*

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Penulisan .....	3
1.3 Manfaat Penulisan .....	4
BAB II .....	6
DESKRIPSI PERUSAHAAN DAN PRODUK .....	6
2.1 Profil Umum Bisnis.....	6
2.2 Uraian Visi Misi .....	7
2.3 Tim dan Manajemen.....	8
2.4 Uraian Keadaan Industri.....	13
2.5 Uraian Peluang Usaha .....	14
2.6 Rencana Pengembangan Bisnis.....	14
2.7 <i>Customers Journey</i> / Tahapan Perjalanan Pelanggan.....	14
2.8 Perbandingan Fisiohome dengan Pelayanan Konvensional .....	15
2.9 Target Market dan <i>End Customers</i> .....	16
2.10 Alur Rekrutmen Fisioterapis .....	18
BAB III .....	20
METODE PENDEKATAN .....	20
3.1 Proses Penyusunan Rencana Bisnis .....	20



3.2 Metode Analisis Data .....	20
BAB IV .....	32
ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....	32
BAB V .....	43
RENCANA BISNIS.....	43
5.1 Produk Fisiohome.....	45
5.2 <i>Customer's Journey</i> /Alur Pelanggan Fisiohome.....	46
5.3 Rencana Pemasaran .....	47
5.4 Rencana Keuangan .....	49
5.5 Perizinan Usaha .....	58
5.6 Penutup.....	59
DAFTAR PUSTAKA .....	61

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Logo Fisiohome.....	6
Gambar 2.2	Bagan Struktur Organisasi.....	8
Gambar 3.1	Template Business Model Canvas .....	23
Gambar 5.1	Tampilan Website Fisiohome.....	43
Gambar 5.2	Daftar Harga Produk Fisiohome.....	45
Gambar 5.3	Alur Customers Journey Fisiohome .....	46

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Perbandingan Fisiohome dengan Pelayanan Konvensional .....	15
Tabel 2.2	Perbandingan End Customers dengan Target Marketing .....	17
Tabel 4.1	TOWS Tabel.....	33
Tabel 4.2	Laporan Laba Rugi Fisiohome Tahun 2022 .....	39
Tabel 4.3	Cash Flow dan perhitungan NPV .....	40
Tabel 4.4	Cash Flow dan perhitungan IRR .....	41
Tabel 5.1	Daftar Produk dan Harga Fisiohome .....	45
Tabel 5.2	Permodalan dan distribusinya .....	49
Tabel 5.3	Rincian pemakaian modal .....	49
Tabel 5.4	Rincian biaya operasional bulanan .....	50
Tabel 5.5	Rincian proyeksi pendapatan.....	51
Tabel 5.6	Laporan Detail Laba Rugi Fisiohome Tahun 2022 .....	53
Tabel 5.7	Proyeksi Laba Rugi Fisiohome sampai dengan Tahun 5 .....	55
Tabel 5.8	Proyeksi Pembagian Keuntungan.....	58