



PERSONALIZED CAREER PATH

BIOMECHANICAL ENTREPRENEUR

TRAINING

Sebelum membuat bisnis, Anda disarankan untuk **meningkatkan kemampuan manajerial dan teknis**. Anda dapat mengikuti pelatihan atau mengambil program studi lanjut. Bila Anda tertarik untuk melanjutkan studi, Anda dapat mengambil program studi manajemen dan bisnis, atau memilih salah satu dari list program studi dan institusi biomekanika dari [tautan ini](#).

BUSINESS PLAN

Langkah pertama dalam menjadi entrepreneur adalah **menentukan ide bisnis**. Ide bisnis haruslah sesuatu yang dapat menghasilkan profit dan Anda harus memiliki keahlian dalam bidang yang berkaitan. Selanjutnya, lakukan **market research** dengan tujuan mengumpulkan informasi untuk mengoptimalkan bisnis. Kemudian, buatlah **business plan** yang berisi diskripsi perusahaan, analisis pasar, struktur organisasi, visi dan misi, produk atau jasa yang ditawarkan, ringkasan latar belakang, serta rencana pasar dan finansial. Sebagai referensi, beberapa contoh perusahaan dalam bidang biomechanical adalah **Novo Nordisk, Johnson & Johnson Medical Devices Companies, Bionik, Samsung Health, dan Medtronics**.

FUNDING

Langkah selanjutnya yaitu mempertimbangkan modal dana untuk pembangunan perusahaan. Terdapat beberapa contoh sumber dana yaitu **tabungan pribadi, pinjaman bisnis, dana investor, atau penggalangan dana**.

REGISTER

Untuk membangun bisnis, Anda perlu mendaftarkannya secara legal ke negara. Secara umum, ini dapat dilakukan dengan **menentukan badan usaha** (PT, CV, atau usaha perseorangan), **cek ketersediaan nama** di Sistem Administrasi Badan Hukum (SABH), buat dan daftarkan **akta pendirian** hingga didapatkannya surat pengesahan badan hukum, daftarkan bisnis di sistem Online Single Submission (OSS) untuk mendapatkan **Nomor Induk Berusaha (NIB)**, dan daftarkan perusahaan di Direktorat Jenderal Pajak (DJP) untuk mendapatkan **Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)** perusahaan. Sesuaikan pula lokasi dan sektor usaha Anda dengan peraturan yang berlaku.

MARKETING

Selain memperhatikan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan, Anda juga perlu memperhatikan aspek pemasaran. Pemasaran dapat dilakukan dengan **membuat website, membuat konten yang relevan, dan mengembangkan strategi media sosial**.

SCALE UP

Untuk mengembangkan skala bisnis, Anda perlu **meningkatkan jumlah pelanggan dan pendapatan**. Hal ini dapat dicapai dengan **meningkatkan usaha pemasaran, mengembangkan kualitas produk atau jasa, berkolaborasi dengan perusahaan lain, atau menawarkan produk atau jasa baru**.