



Cara Membuka Bisnis Pemeliharaan Properti Ceklis

1. **Tentukan apakah bisnis pemeliharaan properti cocok untuk Anda.**
 - a. Ketahui standar industri.
 - b. Evaluasi keterampilan dan pengalaman Anda.
 - c. Pertimbangkan risiko dan tantangan yang akan Anda hadapi.

2. **Tentukan ruang lingkup bisnis Anda.**
 - a. Pertimbangkan minat dan keahlian Anda.
 - b. Pertimbangkan apakah Anda ingin bekerja sendiri atau dalam tim.

3. **Pilih nama bisnis.**
 - a. Pertimbangkan layanan yang Anda tawarkan.
 - b. Buang nama yang tidak cocok.
 - c. Dapatkan tanggapan mengenai nama-nama pilihan Anda.
 - d. Periksa ketersediaan merek dagang.
 - e. Amankan nama domain untuk website Anda.

4. **Bentuk bisnis pemeliharaan properti Anda.**
 - a. Tulis rencana bisnis Anda.
 - b. Pilih struktur usaha.
 - c. Buat NPWP Usaha Dagang.
 - d. Buka rekening bisnis.
 - e. Beli asuransi.
 - f. Dapatkan lisensi dan izin.

5. Uraikan kebutuhan pendanaan Anda.

- a. Hitung biaya transportasi dan biaya-biaya terkait.
- b. Pertimbangkan biaya gudang.
- c. Tentukan biaya persediaan.

6. Dapatkan pendanaan.

- a. Tanya keluarga dan teman.
- b. Cobalah penggalangan dana.
- c. Cari angel investor.
- d. Ajukan pinjaman.
- e. Buat kartu kredit bisnis.

7. Pilih lokasi kantor Anda.

- a. Temukan lokasi yang sempurna.
- b. Beli perlengkapan dan peralatan yang Anda butuhkan.
- c. Selalu ikuti pedoman keselamatan.
- d. Pastikan gudang Anda selalu rapi.

8. Rekrut karyawan, jika dibutuhkan.

- a. Tentukan berapa banyak karyawan yang Anda butuhkan.
- b. Iklankan lowongan pekerjaan Anda.
- c. Tinjau CV kandidat.
- d. Jadwalkan wawancara.
- e. Rekrut kandidat terbaik.

9. Rekrut karyawan yang tepat.

- a. Pasarkan bisnis Anda.
- b. Buat selebaran.
- c. Bagikan selebaran Anda.
- d. Bangun dan pelihara website bisnis Anda.

- e. Manfaatkan media sosial.
- f. Jalin kemitraan yang strategis.
- g. Gunakan SEO lokal.
- h. Catat persediaan Anda.
- i. Siapkan jadwal Anda.
- j. Beli persediaan.
- k. Pelajari jalan menuju lokasi klien dengan baik.
- l. Kumpulkan perlengkapan yang benar sebelum menemui klien pertama Anda.