



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Hawa Salon Muslimah menyediakan jasa perawatan khusus wanita muslimah. Jasa yang ditawarkan oleh Hawa Salon Muslimah berbagai macam; Perawatan tubuh, perawatan rambut, perawatan kuku. Dari ke semua perawatan tersebut dapat membuat tubuh lebih segar, sehat dan rileks. Hawa Salon Muslimah juga akan menyediakan jasa perawatan ke rumah pelanggan karena banyak pelanggan yang sibuk untuk pergi ke salon untuk melakukan perawatan tubuh mereka. Banyak sekali pelaku usaha yang meraih kesuksesan dalam usaha ini. Dan tidak heran bila peluang usaha salon ini masih dilirik pelaku usaha baru.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Menjadikan Hawa Salon Muslimah dikenali sebagai usaha salon khusus wanita yang tempat pengerjaannya yang fleksibel, sehingga *consumer* dapat selalu merasakan kenyamanan ketika melakukan perawatan di salon serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan untuk daerah sekitar. Hawa Salon Muslimah memberi kepuasan kepada pelanggan atas jasa perawatan yang sudah menjamin atas kualitasnya. Selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan baik dari segi kualitas pelayanan dan memahami semua kebutuhan pelanggan serta memberikan varian harga yang mudah dijangkau *consumer*.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



3. Jasa Hawa Salon Muslimah

Jasa yang ditawarkan oleh Hawa Salon Muslimah adalah perawatan tubuh, perawatan rambut dan perawatan kuku yang menggunakan produk yang berkualitas sehingga membuat tubuh tampak lebih segar dan alami.

4. Persaingan

Hawa Salon Muslimah memiliki 2 pesaing yaitu Annisa Salon and Spa dan Khadijah Salon Muslimah yang berada dalam domisili yang sama. Berikut adalah sekilas hasil pengamatan yang dilakukan:

a	Nama Usaha	: Annisa Salon and Spa
	Lokasi	: Ruko Grand wisata, Jl. Celebration Boulevard No.22, Lambangsari, Kec. Tambun Sel., Bekasi, Jawa Barat 17510
	Harga	: Lebih mahal dari Hawa Salon Muslimah
	Hasil Jasa	: Pelayanan jasa yang di berikan oleh pesaing terburu - buru
	Kualitas	: Untuk kualitas bahan baku masih jauh lebih baik Hawa Salon Muslimah
	Kenyamanan tempat	: Tempat lebih leluasa
b	Nama Usaha	: Khadijah Salon Muslimah
	Lokasi	: Ruko Cordova Blok RGC 3 nomor 12, Galaxy, RT.001/RW.002, Jaka Setia, Kec. Bekasi Sel., Kota Bks, Jawa Barat 17147
	Harga	: harga lebih mahal dari Hawa Salon Muslimah
	Kualitas pelayanan	: Memiliki pelayanan yang lebih lengkap
	Kenyamanan tempat	: Nyaman
	Fasilitas	: Baik

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: a. Penulisan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Para pesaing dari Hawa Salon Muslimah memiliki kekuatan dan kelemahannya masing-masing. Hawa Salon Muslimah melihat kelemahan dari pesaing sebagai peluang dan kekuatan pesaing sebagai pembelajaran yang dapat dicontoh dan ditiru jika itu baik. Hawa Salon Muslimah menggungguli dari kualitas bahan baku dan pelayanan jasa saat melakukan perawatan lebih baik dibandingkan para pesaing dan tempat yang nyaman daripada pesaing.

5. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari Hawa Salon Muslimah pelanggan dari Hawa Salon Muslimah yang ditargetkan adalah di rentang usia 15 - 50 tahun yang senang melakukan perawatan untuk mempercantik dirinya dan memiliki pendapatan. Namun tidak menutup kemungkinan di luar itu menjadi pelanggan di Hawa Salon Muslimah.

6. Strategi Pemasaran

Hawa Salon Muslimah memiliki beberapa strategi pemasaran yang dilakukan sebagai berikut:

- a. Pemasaran melalui media sosial dan internet sebagai alat pemasaran yang paling efektif dan efisien saat ini. Biaya murah dan dampak yang dihasilkan sangat besar karena era digital saat ini sudah merubah pola perilaku dan tindak dari masing-masing individu.
- b. Memasang *banner* diberbagai tempat agar menarik perhatian konsumen adalah cara kedua yang dilakukan oleh Hawa Salon Muslimah

7. Tim Manajemen

Hawa Salon Muslimah menerapkan struktur organisasi divisional dimana pemilik sekaligus sebagai manajer langsung membawahi tiga bagian divisi yaitu bagian keuangan, *marketing*, dan bagian operasioanl. Kasir berjumlah 1 orang, Sedangkan bagian operasional terdiri dari 10 orang

dan bagian keuangan terdiri dari 2 orang yaitu 1 untuk bagian kasir dan 1 orang keuangan untuk melakukan pembuatan laporan keuangan setiap bulannya. Seluruh bagian divisi bertanggung jawab kepada manajer. Tugas manajer sendiri adalah mengawasi kinerja yang dilakukan oleh semua divisi dan sebagai pemberi keputusan akhir dalam melakukan suatu tindakan kerja.

8. Kelayakan Keuangan

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk menilai apakah suatu investasi layak dilakukan pada usaha tersebut atau tidak. Dalam hal ini, Hawa Salon Muslimah menggunakan analisis usaha yang dilakukan yaitu: Break Even Point (BEP), Net Present Value (NPV), dan Payback Period (PP).

Pada analisis BEP nilai penjualan yang dilakukan Hawa Salon Muslimah lebih besar daripada nilai BEP setiap tahunnya. Untuk NPV nilainya lebih besar dari 0 yaitu Rp 5.037.727. Payback Period kurang dari 5 tahun yaitu selama 4 Tahun 6 Bulan 6 Hari. Dari keempat analisis di atas menunjukkan bahwa usaha Hawa Salon Muslimah layak untuk dijalankan.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.