



## RENCANA BISNIS PENDIRIAN BISNIS BELLEZA SALON DI KELAPA GADING JAKARTA UTARA

Novita Sari / 26100240  
(Kwik Kian Gie School of Business)

Dr. Drs. Husein Umar MBA, M.M., S.E  
(Kwik Kian Gie School of Business)

### RINGKASAN EKSEKUTIF

Belleza Salon adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa kecantikan yang ditujukan untuk para wanita.. Latar belakang usaha ini karena semakin banyaknya wanita yang bekerja di luar rumah berpotensi meningkatkan kebutuhan wanita akan produk dan jasa kecantikan, serta semakin banyaknya wanita muda seperti para mahasiswa yang memperhatikan penampilan dengan tren terbaru.

Belleza salon berlokasi di Jl. Bongo Raya - Kelapa Gading, Jakarta Utara. Alasan pemilihan lokasi ini karena lokasinya yang strategis, yang terletak dipinggir jalan raya, juga banyak dilalui oleh kendaraan umum, sehingga mudah untuk ditemukan para konsumen. Selain itu, Kelapa Gading merupakan kawasan yang dikelilingi oleh perumahan, perkantoran, dan juga universitas sehingga lokasi ini sangat cocok untuk Belleza yang memiliki target para pekerja kantoran, ibu rumah tangga dan juga mahasiswa.

Dari segi kualitas, barang-barang yang ada di Belleza Salon ini tidak diragukan lagi, sebab barang-barang yang ada didatangkan dari produsen yang berkualitas. Dan dari segi pelayanan juga yang akan ditawarkan, sehingga pelanggan tidak merasa dirugikan sebab asisten salon merupakan lulusan terbaik dan profesional sehingga dalam pengerjaannya terampil dan hasilnya. tentu tidak akan mengecewakan para pelanggan nantinya,

Manajemen perusahaan ingin menekankan bahwa peluang membuka salon kecantikan di dekat perumahan, perguruan tinggi dan dekat gedung perkantoran masih sangat terbuka. Hal ini karena memanjakan diri di salon kecantikan bagi banyak kaum wanita sudah merupakan kebutuhan. Semua wanita suka memanjakan diri ke salon. Memanjakan diri di salon khusus bukan telah menjadi gaya hidup bagi kalangan tertentu.

Kegiatan operasional di Belleza Salon didukung oleh karyawan yang berjumlah 19 orang. Sedangkan jam operasi salon adalah pkl. 10.00-20.00 setiap hari Senin – Jumat dan 09.00 - 21.00, setiap hari Sabtu-Minggu.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Belleza Salon menargetkan kepada calon konsumen yang memiliki kelas menengah keatas. Belleza salon juga menargetkan kepada calon konsumen yang bertempat tinggal di daerah Jakarta Utara. Wilayah Kelapa Gading yang strategis memberikan keuntungan tersendiri bagi perusahaan, oleh karena Kelapa Gading merupakan pusat keramaian di Jakarta Utara. Dengan menyebarkan brosur, memasang spanduk, membuat *website* dan akun pada jejaring sosial, perusahaan mengharapkan target yang ditentukan akan berhasil dicapai.

Berdasarkan analisis kelayakan keuangan atas *Break Event Point* tahun 2015 adalah sebesar Rp 917.389.376,88 , *Net Present Value* sebesar Rp 1.113.706.560 dan IRR sebesar 12,49 % , *Payback Period* selama 1 tahun 3 bulan 24 hari, dan *Profitability Index* (PI) adalah sebesar 3,7 ( nilai PI > 1 ), maka usaha ini layak didirikan dengan alasan dari hasil analisis secara peramalan dan juga kebutuhan akan tempat yang baik.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Himpunan Ahli KIKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.





## BUSINESS PLAN BUSINESS ESTABLISHMENT BELLEZA SALON IN KELAPA GADING NORTH JAKARTA

Novita Sari / 26100240  
(Kwik Kian Gie School of Business)

Dr. Drs. Husein Umar MBA, M.M., S.E  
(Kwik Kian Gie School of Business)

### EXECUTIVE SUMMARY

Belleza Salon is a business that is engaged in the service beauty aimed at women . The background of this effort because of the increasing number of women who work outside the home has the potential to increase the demand for products and services of female beauty, as well as the increasing number of young women students who pay attention to the appearance of the latest trends.

Belleza Salon is located at Jl. Bongo Kingdom - Kelapa Gading, North Jakarta. The reasons for selecting this location because of its strategic location, which is located just off the highway, too much traversed by public transport, making it easy to find the consumer. In addition, the Kelapa Gading is an area surrounded by housing, offices, and universities so that this location is very suitable for Belleza which has a target office workers, housewives, and student.

In terms of quality, the goods available at Belleza Salon is no doubt, because of existing goods imported from qualified manufacturers. And in terms of services to be offered, so customers do not feel disadvantaged because the salon is the best graduate assistant and skilled professional so that in the process and the results. Certainly will not disappoint its customers later.

The management company would like to stress that the chances of opening a beauty salon near housing, college and near the office building is still very open. This is because pamper themselves at the beauty salon for many women is already a requirement. All women love to indulge into the salon. Pamper yourself in a special salon even has become a way of life for certain circles.

Operations at Belleza Salon is supported by a number of employees 19 people. While the hours of operation of the salon is pkl. 10:00 to 20:00 every Monday - Friday and 09:00 to 21:00, every Saturday and Sunday. Belleza Salon targeting to prospective customers who have middle and upper classes.

Belleza Salon also targeting to prospective customers residing in North Jakarta. Kelapa Gading strategic region that gives a distinct advantage for the company, therefore is the center of the crowd Kelapa Gading in North Jakarta. By distributing flyers, putting up banners, create an account on the website and social networking, the company expects that the specified targets will be achieved.

Based on the analysis of the financial feasibility Break Event Point 2015 is Rp 917,389,376.88, the Net Present Value of Rp 1,113,706,560 and an IRR of 12.49%, payback period for 1 year 3 months 24 days, and Profitability Index (PI ) is equal to 3.47 (the value of  $PI > 1$ ), then the effort is worth founded on the grounds of the results of the analysis and forecasting will also need a good place.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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.

## PENDAHULUAN

Belleza Salon adalah sebuah usaha perseorangan yang bergerak di bidang jasa kecantikan baik itu berupa kecantikan wajah, kecantikan rambut dan kecantikan badan. Usaha ini dikhususkan bagi para wanita baik anak-anak remaja hingga orang dewasa. Jenis jasa yang ditawarkan sangat variatif mengingat kebutuhan akan kecantikan merupakan idaman bagi setiap wanita. Salon merupakan salah satu wadah untuk mewujudkan hal tersebut. Selain itu, pelayanan yang baik menjadi andalan salon tersebut untuk meningkatkan mutu pelayanan bagi pengunjung salon sehingga tidak akan mengecewakan pelanggan.

Untuk mewujudkan project tersebut, konsep itu sendiri harus terdapat kesinambungan antara bangunan, *interior design, furniture, management*, pengembangan, sumber daya manusia, teknik, *service*, dan pemilihan produk *treatment* sangat menunjang *Quality Service*.

### Data Perusahaan

Nama Perusahaan : Belleza Salon  
Alamat : Jl. Bongo Raya - Kelapa Gading, Jakarta Utara.

### Data Pemilik

Nama : Novita sari  
Jabatan : Pemilik  
Alamat : Condet Raya Jl Ciliwung no 54 rt/rw 09/06, Jakarta Timur.  
Alamat Email : [novitasarii1216@yahoo.com](mailto:novitasarii1216@yahoo.com)

### Bidang Usaha

Bidang usaha yang akan dijalankan oleh pemilik usaha adalah salon kecantikan yang menawarkan berbagai pelayanan mulai dari perawatan rambut, tubuh, wajah, hingga kuku. Penulis memilih usaha yang satu ini karena salon kini sangat dibutuhkan keberadaannya terutama oleh kaum wanita. Selain itu kebutuhan akan jasa kecantikan ini tidak pernah habis, terutama wanita yang sedari dulu sudah sangat sadar perlunya merawat kecantikan dari ujung kaki sampai ujung kepala. Semua orang ingin cantik. Selalu ada saja trend terbaru untuk mencari cara memperbaiki apa yang telah kita miliki atau membuat penampilan baru.

### Pernyataan Kebutuhan Keuangan

Pendirian Belleza Salon menggunakan 100% modal sendiri dan menggunakan keuntungan sebagai tambahan dalam mengembangkan usaha Belleza Salon. Dana yang dibutuhkan untuk investasi awal yaitu sebesar Rp 450.000.000,00. Dana tersebut digunakan untuk sewa tempat sebesar Rp 185.000.000,00 dari investasi awal dan membeli peralatan dan perlengkapan salon dan sisanya untuk keperluan operasional dan modal kerja serta cadangan kas yang dibutuhkan Belleza Salon.



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.



## ANALISIS INDUSTRI

### Gambaran Masa Depan, Visi, dan Misi

Dalam pembuatan bisnis baru seorang wirausahawan memerlukan gambaran masa depan untuk memprediksi keberlangsungan dan perkembangan usaha. Dengan melakukan analisis gambaran masa depan perusahaan, akan memudahkan perusahaan dalam menetapkan strategi agar mampu bertahan dalam menghadapi persaingan. Seorang wirausaha harus melakukan analisis industri agar dapat mengetahui lebih fokus tentang spesifikasi kecenderungan yang terjadi dalam industri (*trend industry*) dan faktor- faktor yang mendukung trend tersebut.

Visi yang dimiliki dari Belleza salon adalah menjadi salon yang terdepan dalam dunia kecantikan dan perawatan kesehatan (rambut, kulit tubuh, wajah, kuku) dengan mengedepankan mutu pelayanan untuk kepuasan pelanggan.

Misi dari Belleza salon adalah menjadi salon yang menjaga kualitas produk yang digunakan dalam melakukan perawatan, menjadi salon yang menggunakan tenaga kerja yang berpengalaman dan terlatih dalam bidangnya, selalu berusaha untuk mengikuti dan menghadirkan inovasi- inovasi baru dalam bidang pelayanan kecantikan, memberikan kenyamanan maksimal kepada seluruh pelanggan, dan mengutamakan kepuasan dan kepercayaan pelanggan.

### Analisis Pesaing

Tabel 1

Keterangan	Bobot	Peter F. Saerang		Rudy Hadisuwarno		Kiddy Cuts	
		Rating	Bobot Skor	Rating	Bobot Skor	Rating	Bobot Skor
Pelayanan	0.2	4	0.8	3	0.6	3	0.6
Harga	0.25	2	0.5	3	0.75	2	0.5
Konsumen	0.15	3	0.45	4	0.6	2	0.3
Promosi	0.15	2	0.3	3	0.45	2	0.3
Kebersihan dan Kondisi Tempat Usaha	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Lokasi	0.1	2	0.2	3	0.3	2	0.2
Total	1		2.7		3.15		2.35

Competitive Profile Matrix

### Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar menurut Kotler dan Armstrong (2009:225), “ Segmentasi adalah proses membagi pasar menjadi kelompok-kelompok kecil dengan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku berbeda yang mungkin memerlukan produk atau bauran pemasaran tersendiri”.

Belleza salon menggunakan segmentasi pasar sebagai berikut:

1. Segmentasi Geografis

Fokus segmentasi yang dituju oleh Belleza salon adalah wilayah Kelapa Gading. Waktu operasional Belleza salon dimulai pukul 10.00 sampai dengan pukul 20.00 pada hari Senin

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumbernya.  
Dilarang menggunakan kembali isi dari karya tulis ini untuk tujuan komersial atau untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



hingga hari Jumat, sedangkan hari Sabtu dan hari Minggu dimulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 20.00.

2. Segmentasi Demografis

Fokus segmentasi demografis Belleza salon adalah para remaja dan dewasa dengan range usia 17-35 tahun, khususnya ibu muda yang memiliki anak di range usia balita hingga 8 tahun.

3. Segmentasi Psikografis

Segmen psikografis adalah para remaja dan ibu-ibu muda yang memiliki anak balita dan terbiasa dengan hidup modern yang dipengaruhi *fashion*, serta senang memperhatikan penampilan sesuai dengan perkembangan gaya hidup yang sedang berkembang.

4. Segmentasi Tingkah Laku

Dirujuk kepada kalangan wanita yang peduli terhadap kecantikan diri

### Ramalan Industri dan Pasar

Ramalan pasar adalah komponen inti dari analisis pasar. Ramalan pasar memproyeksikan angka masa depan, karakteristik, dan tren di target pasar yang diuju.

Melalui gambaran masa depan dengan lokasi strategisnya yang berada di lingkungan padat penduduk membuat terlihatnya peluang bisnis yang ada dan prospek yang baik untuk mendirikan salon kecantikan yang diharapkan akan memiliki kesempatan untuk terus berkembang.



## GAMBARAN USAHA

### Jasa

Karakteristik jasa yang digunakan oleh Belleza salon adalah tidak terpisahkan (*inseparability*), karena usaha Belleza salon memberikan jasa layanan kecantikan langsung terhadap konsumen, serta pihak pemasok produk yang digunakan untuk proses jasa layanan. Maka, usaha Belleza salon akan selektif dalam perekrutan karyawan, serta menjaga hubungan baik dengan para pemasok untuk menjaga kualitas dari jasa yang akan diberikan

**Daftar Harga Layanan untuk Dewasa Belleza Salon**

<b>Perawatan</b>	<b>Treatment</b>	<b>Price</b>
Rambut	Cuci + Blow	50,000
	Gunting	50,000
	Gunting + Blow	60,000
	Gunting poni	25,000
	Blow biasa / Variasi	40,000- 80,000
	<i>Creambath</i>	50,000
	<i>Hair Spa</i>	60,000
	<i>Hair Mask</i>	80,000
	<i>Colouring</i>	300,000- 500,000
	<i>Smoothing</i>	400,000-500,000
	<i>Wash &amp; Hair Do</i>	100,000
	Keriting	100,000
	Cabut alis	45,000
Tubuh	<i>Massage</i>	70,000
	Lulur	70,000
Wajah	<i>Facial</i>	80,000
	Masker	50,000
	<i>Make up</i>	300,000
Kuku	<i>Manicure</i>	50,000
	<i>Pedicure</i>	55,000
	<i>Nail art</i>	75,000
	<i>Nail art 3D</i>	125,000

**Daftar Harga Layanan untuk Anak  
Belleza Salon**

Cuci + Blow	25,000
Gunting	40,000
Gunting + Blow	65,000
<i>Creambath</i>	40,000
Lulur & Body Masker Buah	50,000
<i>Manicure</i>	40,000
<i>Pedicure</i>	40,000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## Ukuran Bisnis

Dilihat dari pengertian, kriteria, dan ciri, Belleza salon merupakan usaha kecil karena diperkirakan modal yang akan dikeluarkan oleh pemilik sebesar Rp 450.000.000,00 jumlah tersebut termasuk sewa ruang untuk usaha selain itu jumlah tenaga kerja yang digunakan Belleza salon adalah sebanyak 19 orang

Belleza Salon tergolong dalam jenis usaha perseorangan karena kepemilikan bisnis dimiliki dan diawasi oleh satu orang, yaitu pemiliknya sendiri. Pemilik Belleza Salon bertanggung jawab atas harta perusahaan, yang artinya harus menanggung seluruh kerugian apabila bisnis mengalami kerugian.

## Peralatan, Perlengkapan, dan Tenaga Kerja

Peralatan

Peralatan yang digunakan adalah Kamera CCTV, LCD TV 32", sofa, meja kasir, kursi kasir, telepon, PC, printer, rak sepatu, rak buku mini, rak mainan, meja dan kursi anak, *Wi-fi*, AC, lemari etalase, kursi dan meja salon, Tempat Mencuci Rambut, Gunting Rambut, Sisir Rambut, *Hair Dryer*, Kursi *Stylist*, *Hair Steam*, Pelurus Rambut, *Baby list*, *Roll* rambut, Jepit rambut, Jepit lidi, Kuas *make-up*, Peralatan *make-up*, Paket *manicure-pedicure*, Alat steril, Peralatan *Nail art*, *Hand dryer*, *Manicure plastic bowl*, Ember, Mangkuk untuk *cream*, *Trolley*, *Dispenser*, Galon Aqua, Peralatan makan karyawan, Tempat sampah, *Baththub*, *Water Heater*, *Washtafel*, Kulkas, Lampu hias, *Standing lamp*, Cermin, Lemari Konsumen, Berbagai macam karyawan

2. Perlengkapan

Perlengkapan yang digunakan adalah *shampo*, *conditioner*, *hair tonic*, *hair spray*, cat rambut, *Bleaching Powder*, *Aluminium Foil*, Kertas keriting, *Creambath cream*, *Massage Oil*, *Srub*, *Hair mask*, *Hair spa*, *Pallet make up*, *Spons dan puff*, Aseton, Kutek, Gel dan Assesoris *Nail Art 3D*, Sabun mandi, Lulur, Kapas, Shampo anak, Bedak anak, Masker wajah, *Facial product*, Tisu, permainan anak

3. Tenaga Kerja

Pada awal kegiatan operasional, Belleza salon akan memakai satu orang bagian administrasi, 14 orang bagian operasional, 2 orang penjaga anak yang termasuk bagian operasional, dan 2 orang bagian umum. Bagian administrasi tersebut akan melayani pembayaran, operasional bertugas melayani kebutuhan pelanggan dan penjaga anak. Sedangkan umum bertanggung jawab dalam kebersihan.

## Latar Belakang Pemilik

Nama Pemilik : Novita sari  
 Tempat Lahir : Jakarta, 16 Desember 1992  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Alamat : Condet Raya Jl Ciliwung no 54 rt/rw 09/06, Jakarta Timur.  
 E-mai : [novitasarii1216@yahoo.com](mailto:novitasarii1216@yahoo.com)  
 Pendidikan terakhir : S1 Manajemen di Insitut Binis dan Informatika Kwik Kian Gie

Novita Sari lahir di Jakarta, 16 Desember 1992 merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Arifin Sutedja dan Herawati ini mempunyai ide untuk berbisnis dengan cara mendirikan salon kecantikan dengan nama Belleza Salon. Tamat dari SMU Fons Vitae I, ia melanjutkan pendidikannya di Institut Bisnis dan Informatika Indonesia (IBII) dan sekarang diganti menjadi Kwik Kian Gie School of Business untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi.



Penulis mendirikan Belleza salon ini dikarenakan semakin hari *trend* kecantikan dan gaya rambut tidak pernah tertinggal, selalu berkembang setiap saat, khususnya di daerah Jakarta yang sebagian penduduknya selalu mengikuti *trend-trend fashion* terbaru. Selain itu, penulis juga memiliki ketertarikan dalam bidang kecantikan. Penulis ingin memberikan jasa bagi para konsumen yang ingin agar tampil lebih menarik dengan mengikuti *trend fashion* yang sedang berkembang, dengan melakukan perawatan-perawatan yang disediakan oleh Belleza salon.

Berbekal ilmu yang dimiliki selama belajar di Kwik Kian Gie School of Business dalam jangka waktu kurang lebih 4 tahun sangat diharapkan semuanya dapat diaplikasikan dan membawa Belleza salon pada jenjang kesuksesan. Semakin meningkatkan *trend* pada konsumen merupakan salah satu faktor untuk menjadikan peluang untuk membuka bisnis ini. Pengolahan dan pengambilan informasi mengenai bisnis salon ini dapat diambil dari majalah, browsing internet dan bertanya pada teman ataupun kerabat terdekat.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

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



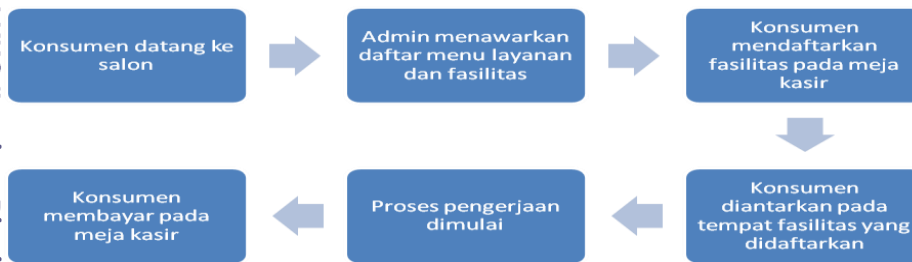
## PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

### Deskripsi Rencana Operasi

Waktu operasional Belleza Salon adalah pkl. 10.00 - 20.00 setiap hari Senin – Jumat dan 09.00 - 21.00, setiap hari Sabtu-Minggu.

### Alur Jasa

Alur jasa yang dilakukan oleh Belleza salon adalah



### Nama Pemasok

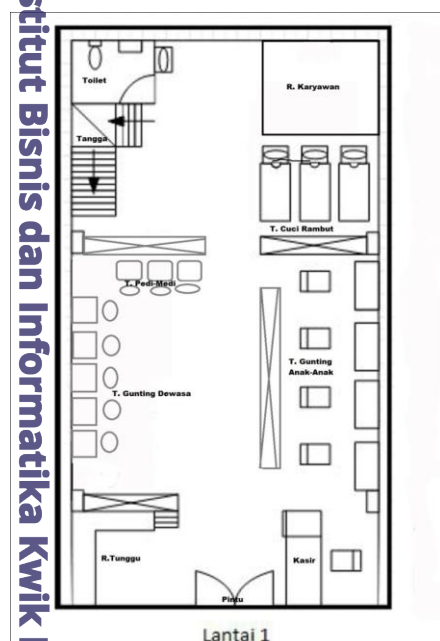
Pemasok membentuk hubungan penting dalam keseluruhan sistem penghantar nilai perusahaan. Pemasok, atau sering disebut *supplier*, menyediakan sumber daya yang diperlukan bagi perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Perusahaan juga harus memantau kecenderungan harga dari sumber pemasok utama perusahaan. Kenaikan harga dari pemasok bisa berdampak negatif bagi perusahaan. Perusahaan harus memantau kualitas produk yang diberikan oleh pemasok, agar produk yang dibeli perusahaan dapat menjadi produk yang memuaskan bagi pelanggan.

### Teknologi

Belleza salon menggunakan beberapa alat teknologi berupa Catokan rambut, *Hair dryer*, *Misteamer*, *Vapozone*, *Frimator*, *Nail Dryer*

### Desain Layout Toko

Belleza salon berupa ruko yang terdiri dari 2 lantai



Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



## RENCANA PEMASARAN

### Harga

Faktor-faktor yang dipertimbangkan pada saat menetapkan harga dibagi menjadi tiga, yaitu: Penetapan harga berdasarkan nilai (*value-based pricing*), penetapan harga berdasarkan biaya (*cost-based pricing*), dan penetapan harga berdasarkan persaingan (*competition-based pricing*).

Strategi penetapan harga (*pricing strategy*) yang digunakan Belleza salon adalah penentuan harga mengikuti harga pasar untuk salon yang memiliki target pasar yang sama dengan Belleza salon. Selain itu, untuk menjaga harga agar tetap kompetitif terhadap harga yang berlaku di pasar, Belleza salon akan melakukan sejumlah observasi dan riset secara berkala yang bertujuan untuk mengetahui harga yang berlaku di pasar, agar penetapan harga pada Belleza salon dapat berada dalam kisaran yang tepat.

### Distribusi

Distribusi yang dimaksud adalah lokasi/ tempat dalam melakukan pemasaran yang dilibatkan dalam rangka menyediakan produk dan jasa sebuah perusahaan. Belleza salon memiliki lokasi yang cukup strategis yaitu di daerah Kelapa Gading yang merupakan daerah perumahan, apartemen, dan juga terdapat perkantoran disekitarnya.

### Promosi

Promosi menurut Kotler dan Armstrong (2009 : 63), adalah aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan untuk membelinya. Menurut Kotler dan Keller (2009 : 219).

Promosi yang dilakukan Belleza Salon adalah memberikan *discount*, memasang papan nama, menyebarkan brosur, memasang spanduk, menawarkan program keanggotaan salon, memberikan promo tiap bulannya, memberikan *souvenir* pada pembukaan salon

### Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan dasar perencanaan bagi berbagai aktivitas di perusahaan. Peramalan penjualan merupakan teknik perkiraan atau proyeksi secara teknis permintaan konsumen untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Dalam hal ini, hasil dari suatu ramalan lebih merupakan pernyataan atau penilaian terhadap kondisi masa depan mengenai penjualan sebagai proyeksi dari permintaan konsumen untuk jangka waktu tertentu.

Total penjualan per bulan adalah sebesar Rp. 109,100,000

### Pengendalian Pemasaran

Pengendalian / Evaluasi kegiatan pemasaran adalah usaha memberikan petunjuk pada para pelaksana agar mereka selalu bertindak sesuai dengan rencana. Pengendalian pemasaran merupakan lanjutan yang wajar dari perencanaan, organisasi dan pelaksanaan pemasaran.

Pengendalian pemasaran yang akan dilakukan Kong Krong sebagai berikut:

1. Bertukar pendapat antara pekerja agar dapat bekerja sama dalam menangani urusan salon.
2. Selalu memperbarui isi *website* dengan informasi- informasi terbaru tentang salon.
3. *Feedback*
4. Mengamati kinerja pegawai
5. Melakukan riset pesaing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
 Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



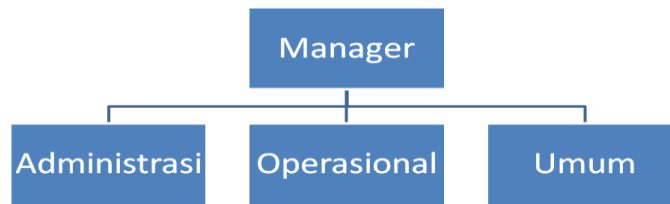
## PERENCANAAN ORGANISASI

### Bentuk Kepemilikan

Bentuk kepemilikan Belleza salon adalah sebagai perusahaan perseorangan. Perusahaan perseorangan adalah perusahaan yang dikelola dan diawasi oleh satu orang. Belleza salon dipalankan oleh satu orang pemilik yang dibantu oleh beberapa staff. Selain itu, seluruh modal perusahaan berasal dari modal sendiri sehingga di satu sisi pengelola perusahaan memperoleh semua keuntungan perusahaan, di sisi lain juga menanggung semua resiko yang timbul dalam kegiatan perusahaan.

### Struktur Organisasi

Struktur organisasi diperlukan untuk mempermudah perusahaan dalam mengelompokkan dan mengoordinasikan tugas demi mencapai suatu tujuan. Berikut struktur organisasi Belleza Salon:



### Balas Jasa

Untuk meningkatkan semangat kerja, loyalitas, dan kinerja para karyawan, Belleza Salon akan memberikan balas jasa/kompensasi.

### Balas Jasa Tenaga Kerja Belleza Salon

No	Jabatan	Jumlah (orang)	Gaji (Rupiah/bulan/orang)	Gaji (Rupiah/tahun/orang)	THR (Rupiah/orang)	Kesehatan (Rupiah/orang)	Bonus (Rupiah/orang)	Total (Rupiah/Tahun/orang)	Total Gaji Keseluruhan (Rupiah/tahun)
1	Administrasi	1	3.500.000	42.000.000	3.500.000	150.000	350.000	46.000.000	46.000.000
2	Operasional	14	3.000.000	36.000.000	3.000.000	150.000	300.000	39.450.000	552.300.000
3	Penjaga anak	2	2.750.000	33.000.000	2.750.000	150.000	275.000	36.175.000	72.350.000
4	Umum	2	2.500.000	30.000.000	2.500.000	150.000	250.000	32.900.000	65.800.000
	<b>Total</b>	<b>19</b>							<b>736.450.000</b>



## PENILAIAN RISIKO

### Evaluasi Risiko Dari Bisnis

Risiko-risiko yang mungkin terjadi pada Belleza Salon adalah :

1. Kurangnya pemahaman masyarakat akan perawatan kecantikan
2. Banyaknya pesaing yang menawarkan harga lebih murah
3. Nilai kepuasan konsumen
4. Muncul nya pesaing baru

### Teknologi-Teknologi Baru

Penggunaan teknologi pada Belleza salon hanya terdapat pada program komputer. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa peran teknologi sangat diperlukan untuk efektifitas operasional perusahaan. Pembaharuan teknologi dalam perusahaan, khususnya program komputer, akan dilakukan setiap dua tahun sekali dengan melihat manfaat yang diberikan dalam operasional perusahaan.

### Rencana Pengendalian Risiko

1. Pembuatan brosur, iklan di internet melalui media sosial tentang pentingnya kegunaan untuk pergi ke salon kecantikan yang merupakan langkah tepat dalam rangka memberikan informasi kepada masyarakat
2. Belleza salon memberikan *after sales service* terhadap seluruh layanan yang diberikan kepada konsumen.
3. Pelatihan dan evaluasi kerja akan membantu karyawan menghasilkan layanan terbaik kepada konsumen.
4. Melakukan pengamatan secara langsung dan tidak langsung mengenai kinerja pegawai.
5. Memperbaharui info terbaru mengenai perkembangan pesaing dan mempersiapkan langkah promosi untuk menanggulangnya.

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.



## PERENCANAAN KEUANGAN

### Rencana Kebutuhan Dana

Dalam memulai bisnis Belleza Salon dibutuhkan modal awal sebesar Rp 400.000.000,00 yang secara keseluruhan berasal dari modal pemilik.

### Proforma Income Statement

Laporan Laba Rugi (*income statement*) adalah laporan keuangan yang menunjukkan keuntungan perusahaan setelah dikurangi dengan biaya, pengeluaran, dan pajak; merangkum semua sumber daya yang masuk ke dalam perusahaan (pendapatan), semua sumber daya yang keluar perusahaan, dan laba bersih yang dihasilkan. Perlunya proforma *income statement* dalam perencanaan keuangan adalah untuk menghindari resiko yang terjadi di masa depan.

### Proforma Income Statement

Keterangan	Tahun				
	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Penjualan</b> <sup>1</sup>	<b>1,390,200,000</b>	<b>1,529,220,000</b>	<b>1,682,142,000</b>	<b>1,850,356,200</b>	<b>2,035,391,820</b>
<b>Biaya Variabel:</b>					
Biaya Listrik <sup>2</sup>	21,000,000	23,100,000	25,410,000	27,951,000	30,746,100
Biaya Air <sup>3</sup>	18,000,000	19,800,000	21,780,000	23,958,000	26,353,800
Biaya Telepon <sup>4</sup>	1,560,000	1,716,000	1,887,600	2,076,360	2,283,996
Biaya Peralengkapan <sup>5</sup>	33,951,000	37,346,100	41,080,710	45,188,781	49,707,659
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>74,511,000</b>	<b>81,962,100</b>	<b>90,158,310</b>	<b>99,174,141</b>	<b>109,091,555</b>
<b>Biaya Tetap:</b>					
Biaya Sewa <sup>6</sup>	185,000,000	185,000,000	185,000,000	185,000,000	185,000,000
Biaya Pemasaran <sup>7</sup>	13,000,000	6,505,000	6,505,000	6,505,000	6,505,000
Biaya Internet <sup>8</sup>	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000
Biaya Pemeliharaan Peralatan & Bangunan <sup>9</sup>	2,700,000	7,320,000	7,617,000	7,943,700	8,303,070
Gaji Karyawan Tetap <sup>10</sup>	736,450,000	810,095,000	891,104,500	980,214,950	1,078,236,445
Depresiasi Peralatan dan bangunan <sup>11</sup>	30,093,600	30,093,600	30,093,600	30,093,600	30,093,600
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>969,343,600</b>	<b>1,041,113,600</b>	<b>1,122,420,100</b>	<b>1,211,857,250</b>	<b>1,310,238,115</b>
<b>Total Biaya</b>	<b>1,043,854,600</b>	<b>1,123,075,700</b>	<b>1,212,578,410</b>	<b>1,311,031,391</b>	<b>1,419,329,670</b>
<b>EBIT</b>	<b>346,345,400</b>	<b>406,144,300</b>	<b>469,563,590</b>	<b>539,324,809</b>	<b>616,062,150</b>
Biaya Bunga	-	-	-	-	-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang - Saja

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.
- 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



EBT	346,345,400	406,144,300	469,563,590	539,324,809	616,062,150
Pajak <sup>13</sup>	45,511,350	60,461,075	76,315,898	93,756,202	112,940,537
<b>EAT</b>	<b>300,834,050</b>	<b>345,683,225</b>	<b>393,247,692</b>	<b>445,568,607</b>	<b>503,121,613</b>

**Proforma Cash Flow**

Laporan *cash flow* atau arus kas disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaannya.

*Cash Flow Projection* Belleza Salon ditunjukkan pada tabel berikut ini.

**Proforma Cash Flow**

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Arus kas masuk</b>					
Modal disetor 1		-	-	-	-
Penerimaan tunai	1,390,200,000	1,529,220,000	1,682,142,000	1,850,356,200	2,035,391,820
<b>Total arus kas masuk</b>	<b>1,390,200,000</b>	<b>1,529,220,000</b>	<b>1,682,142,000</b>	<b>1,850,356,200</b>	<b>2,035,391,820</b>
<b>Arus kas keluar</b>					
Sewa ruko dibayar dimuka/tahun	185,000,000	185,000,000	185,000,000	185,000,000	185,000,000
Beban listrik	21,000,000	23,100,000	25,410,000	27,951,000	30,746,100
Beban telepon	1,560,000	1,716,000	1,887,600	2,076,360	2,283,996
Beban air	18,000,000	19,800,000	21,780,000	23,958,000	26,353,800
Beban perlengkapan	33,951,000	37,346,100	41,080,710	45,188,781	49,707,659
Beban pemasaran	13,000,000	6,505,000	6,505,000	6,505,000	6,505,000
Beban internet	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000
Beban pemeliharaan peralatan & bangunan	2,700,000	7,320,000	7,617,000	7,943,700	8,303,070
Beban gaji	736,450,000	810,095,000	891,104,500	980,214,950	1,078,236,445
PPh	45,511,350	60,461,075	76,315,898	93,756,202	112,940,537
<b>Total arus kas keluar</b>	<b>1,059,272,350</b>	<b>1,153,443,175</b>	<b>1,258,800,708</b>	<b>1,374,693,993</b>	<b>1,502,176,607</b>
Arus kas bersih	330,927,650	375,776,825	423,341,292	475,662,207	533,215,213
Saldo kas awal	80,581,000	411,508,650	787,285,475	1,210,626,767	1,686,288,974
<b>Saldo kas akhir</b>	<b>411,508,650</b>	<b>787,285,475</b>	<b>1,210,626,767</b>	<b>1,686,288,974</b>	<b>2,219,504,187</b>

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



### Proforma Perubahan Modal

Perubahan modal merupakan salah satu instrument keuangan yang digunakan untuk melihat perubahan modal dari tahun ke tahun selanjutnya untuk mengetahui perkembangan keuangan perusahaan. Proforma perubahan modal akan ditunjukkan pada tabel berikut ini :

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Modal Awal	80,581,000	381,415,050	727,098,275	1,120,345,967	1,565,914,574
Lab. Bersih	300,834,050	345,683,225	393,247,692	445,568,607	503,121,613
Modal Akhir	<b>381,415,050</b>	<b>727,098,275</b>	<b>1,120,345,967</b>	<b>1,565,914,574</b>	<b>2,069,036,187</b>

### Proforma Balance Sheet

Proforma *balance sheet* (neraca) merupakan gambaran posisi keuangan suatu perusahaan pada saat tertentu. Proforma *balance sheet* dibuat untuk mengetahui perkembangan perusahaan, baik dari aspek likuiditas, yaitu kemampuan perusahaan memenuhi kewajibannya, keseimbangan penggunaan modal, maupun komposisi modal termasuk sisa laba dan *asset* yang telah dimiliki. Proforma *balance sheet* juga digunakan sebagai dasar pertimbangan cara pembiayaan investasi yang akan datang.

### Proforma Balance Sheet

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>AKTIVA</b>						
<b>Aktiva lancar:</b>						
Kas	80,581,000	411,508,650	787,285,475	1,210,626,767	1,686,288,974	2,219,504,187
Perlengkapan	33,951,000	33,951,000	33,951,000	33,951,000	33,951,000	33,951,000
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>114,532,000</b>	<b>445,459,650</b>	<b>821,236,475</b>	<b>1,244,577,767</b>	<b>1,720,239,974</b>	<b>2,253,455,187</b>
<b>Aktiva tetap:</b>						
Bangunan (Sewa)	185,000,000	185,000,000	185,000,000	185,000,000	185,000,000	185,000,000
Renovasi Bangunan	37,700,000	37,700,000	37,700,000	37,700,000	37,700,000	37,700,000
Peralatan	112,768,000	112,768,000	112,768,000	112,768,000	112,768,000	112,768,000
Akum. Depr. Peralatan & Renov. Bangunan	-30,093,600	-60,187,200	-90,280,800	-120,374,400	-150,468,000	-30,093,600
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>335,468,000</b>	<b>305,374,400</b>	<b>275,280,800</b>	<b>245,187,200</b>	<b>215,093,600</b>	<b>185,000,000</b>
<b>Total aktiva</b>	<b>450,000,000</b>	<b>750,834,050</b>	<b>1,096,517,275</b>	<b>1,489,764,967</b>	<b>1,935,333,574</b>	<b>2,438,455,187</b>
<b>PASIVA</b>						

1. Dilatarafkan...  
 a. Penelitian...  
 b. Penelitian...  
 2. Dilatarafkan...  
 tanpa izin IBKKG.

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)





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.

Modal:						
Modal usaha	450,000,000	450,000,000	750,834,050	1,096,517,275	1,489,764,967	1,935,333,574
Laba ditahan	-	300,834,050	345,683,225	393,247,692	445,568,607	503,121,613
<b>Total modal</b>	<b>450,000,000</b>	<b>750,834,050</b>	<b>1,096,517,275</b>	<b>1,489,764,967</b>	<b>1,935,333,574</b>	<b>2,438,455,187</b>
<b>Total pasiva</b>	<b>450,000,000</b>	<b>750,834,050</b>	<b>1,096,517,275</b>	<b>1,489,764,967</b>	<b>1,935,333,574</b>	<b>2,438,455,187</b>

**Kelayakan Usaha**  
**Break Even Point (BEP)**

Titik pulang pokok (*Break Even Point* - BEP) menurut Fuad, *et al* (2006 : 183), adalah keadaan dimana suatu usaha ketika tidak mendapatkan laba dan tidak menderita kerugian. Bila kondisi titik pulang pokok tercapai, jumlah penghasilan yang diperoleh akan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, atau margin kontribusi hanya dapat menutupi biaya tetap.

**Periode 2015—2019**

Tahun	FC	1 - (VC/Sales)	BEP
2015	969,343,600	0.95	917,389,376.88
2016	1,041,113,600	0.95	985,312,696.93
2017	1,122,420,100	0.95	1,062,261,386.09
2018	1,211,857,250	0.94	1,140,267,482.44
2019	1,310,238,115	0.95	1,240,012,858.07

**Net Present Value (NPV)**

*Net Present Value* (nilai sekarang bersih) dari suatu investasi menurut Fuad, *et al* (2006 : 232), adalah pengurangan dari *Present Value Cash Inflow (Proceeds)* terhadap *Present Value Cash Outflow (Outlays)*.

**NPV Periode 2015—2019**

Tahun	EAT	Depresiasi	NCF
2015	300,834,050	30,093,600	330,927,650
2016	345,683,225	30,093,600	375,776,825
2017	393,247,692	30,093,600	423,341,292
2018	445,568,607	30,093,600	475,662,207
2019	503,121,613	30,093,600	533,215,213

Tahun	Net Cash Flow	DF=10,50%	PV of NCF
2015	330,927,650	0.90	299,482,036
2016	375,776,825	0.82	307,755,226
2017	423,341,292	0.74	313,764,494
2018	475,662,207	0.67	319,043,230
2019	533,215,213	0.61	323,661,573



PV of CF	1,563,706,560
Investasi	450,000,000
NPV	1,113,706,560

Nilai NPV yang diperoleh Rp 1.113.706.560 > 0, sehingga usulan proyek ini diterima atau investasi ini dikatakan layak.

### Payback Period (PP)

Menurut (Fuad, et al, 2006:230) *Payback Period* (PP) merupakan metode untuk mengetahui berapa lama arus kas masuk dapat menutupi aliran kas keluar yang dipakai sebagai investasi awalnya.

#### Payback Period

Tahun	Net Cash Flow	Akumulasi NCF
2014		(450,000,000)
2015	330,927,650	(119,072,350)
2016	375,776,825	256,704,475
2017	423,341,292	680,045,767
2018	475,662,207	1,155,707,974
2019	533,215,213	1,688,923,187

$$PP = \frac{119,072,350}{375,776,825} = 0.31686986$$

$$0.31686986 \times 12 \text{ bulan} = 3.80243832$$

$$0.80243832 \times 30 \text{ hari} = 24,07314960$$

Menurut perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa Payback Period Belleza Salon adalah 1 tahun, 3 bulan, 24 hari.

### Profitability Index (PI)

Perhitungan *Profitability Index* (PI) serupa dengan analisis NPV karena keduanya menggunakan komponen perhitungan nilai sekarang (*Present Value*), namun satuan yang digunakan dalam analisis NPV adalah nilai uang, sedangkan dalam analisis PI menggunakan indeks.

Berikut ini adalah perhitungan *Profitability Index* Belleza Salon:

$$PI = \frac{1,563,706,560}{450,000,000} = 3.47$$

$$= 3,47 > 1, \text{ menguntungkan}$$

Berdasarkan perhitungan *Profitability Index*, dihasilkan nilai PI > 1 sehingga usulan proyek ini dikatakan menguntungkan.



### Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) menurut Fuad *et al* (2006 : 235), adalah tingkat bunga yang akan menjadikan nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima (*PV of Proceeds*) sama dengan nilai sekarang dari pengeluaran modal (*PV Outlays*).

**Internal Rate of Return**

Tahun	Net Cash Flow	DF=10,50%	PV of NCF	DF=15%	PV of NCF
2015	330,927,650	0.90	299,482,036	0.87	287,763,174
2016	375,776,825	0.82	307,755,226	0.87	326,762,457
2017	423,341,292	0.74	313,764,494	0.87	368,122,863
2018	475,662,207	0.67	319,043,230	0.87	413,619,310
2019	533,215,213	0.61	323,661,573	0.87	463,665,403
<b>PV of CF</b>			<b>1,563,706,560</b>		<b>1,859,933,206</b>
<b>Investasi</b>			<b>450,000,000</b>		<b>450,000,000</b>
<b>NPV(+)</b>			<b>1,113,706,560</b>	<b>NPV(-)</b>	<b>1,409,933,206</b>

$$10,50\% + \frac{1.113.706.560}{1.113.706.560 + 1.409.933.206} \times (15\% - 10,50\%) = 12,49\%$$

1. Dilarang mengutip, menyalin, atau seluruhnya atau sebagian seluruhnya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## REKOMENDASI

Setelah melakukan perhitungan dan membuat proforma *income statement*, proforma *cash flow*, proforma *balance sheet*, dan menghitung analisis kelayakan usaha, maka dapat disimpulkan antara lain:

1. Penerimaan Belleza Salon setiap tahun selalu melebihi nilai penerimaan target *Break Event Point*-nya sehingga usaha layak untuk dijalankan.
2. Hasil perhitungan *Net Present Value* bernilai positif, yaitu Rp 1.113.706.560,00. Artinya, usaha Belleza salon menguntungkan dan layak untuk dijalankan,
3. *Payback Period* dari Belleza salon adalah 1 tahun 3 bulan 24 hari.
4. *Profitability Index* bernilai 3,47 yaitu lebih besar dari satu, sehingga usaha Belleza salon layak untuk dijalankan,
5. Hasil perhitungan *Internal Rate of Return* adalah 12,49 %. Hasil perhitungan IRR Belleza salon lebih besar dari *discount factor* yang telah ditetapkan, yaitu sebesar 10,50%, maka usaha ini layak untuk dijalankan.

Berdasarkan kesimpulan diatas, Belleza salon mampu memenuhi semua aspek analisis kelayakan usaha. Oleh sebab itu, Belleza salon dapat dikatakan sebagai usaha yang layak untuk dijalankan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



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.



## DAFTAR PUSTAKA

David, Fred R. (2010), *Manajemen Strategis*, Edisi 12, Jakarta: Salemba Empat.

Fiad, M., Christine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F. (2006), *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2009), *Dasar-Dasar Pemasaran*, Jilid II, Jakarta: Prehallindo.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2012), *Principles of Marketing*, Edisi Keempat Belas, Global Edition, England: Pearson Education Limited.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas, Jilid I, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta : Penerbit Erlangga.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas, Jilid II, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta : Penerbit Erlangga.

Suad-Husnan dan Suwarsono Muhammad (2008), *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi Keempat, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan.

Waluyo (2010), *Perpajakan Indonesia*, Edisi Kesepuluh, Jilid I, Jakarta : Penerbit Salemba Empat

Bank Indonesia, Suku Bunga Dasar Kredit, Sumber: <http://www.bi.go.id/web/id/> (diakses 20 Juli 2014)

Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur, Sumber:  
<http://dki.kependudukancapil.go.id/index.php/statistik/jumlah-penduduk-berdasarkan-umur>  
(diakses 22 Mei 2014)

Jumlah kepadatan penduduk, Sumber:  
<http://dki.kependudukancapil.go.id/index.php/statistik/kepadatan-penduduk>

Ukuran Bisnis, Sumber : <http://www.hukumonline.com/pusatdata/download/fl56041/node/28029>

Uang Minimum Provinsi Tahun 2014, Sumber:  
<http://www.gajimu.com/main/gaji/gaji-minimum/ump-2014> (diakses 11 Juni 2014)

Perusahaan Daerah Air Minum DKI Jakarta, Sumber:  
<http://www.pamjaya.co.id/Informasi-Tarif.html> (diakses 05 Juli 2014)

PLN, Sumber:  
<http://www.pln.co.id/dataweb/TTL%202013/Permen%20No%2030%20%20Tahun%202012%20TTL.pdf> (diakses 05 Juli 2014)

Syarat Pendaftaran Perusahaan Perorangan, Sumber:  
<http://viahzrdous99.blogspot.com/2011/04/tata-cara-penggunaan-pendaftaran.html>

Tarif Pajak, Sumber:  
<http://www.pajak.go.id/blog-entry/kp2kptrenggalek/ptkp-baru-berlaku-mulai-tgl-01-januari-2013>  
(diakses 16 Juli 2014)

[http://www.pajak.go.id/peraturan\\_tkb](http://www.pajak.go.id/peraturan_tkb) (diakses 16 Juli 2014)

<http://carak4ever.blogspot.com/> (diakses 10 April 2014)

<http://alambahansalon.blogspot.com/> (diakses 10 April 2014)

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.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
© Hak Milik dan Hak Kekayaan Intelektual Kwik Kian Gie  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie