



RESUME

Penulis memperoleh ide bisnis Salon dan SPA *Beauty in Me* ini dilatarbelakangi oleh ketertarikan penulis terhadap bisnis, khususnya bidang kecantikan. Penulis juga mengambil program studi ilmu administrasi bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah rencana bisnis yang bergerak di bidang salon perawatan kecantikan khusus wanita. Dengan demikian dibutuhkan teori pengertian mengenai nilai produk untuk memahami nilai bisnis ini.

Ide pembuatan bisnis ini berasal dari pengalaman positif yang diperoleh dari kedua orangtua menjadi modal dan bahan pembelajaran bagi Maya untuk membuka Salon dan SPA *Beauty in Me* yang akan dijalankan secara mandiri. Ayahanda Maya berprofesi sebagai *Legal and Contract Supervisor* di *PT COSL Indo* yang merupakan anak perusahaan dari *China National Offshore Oil Corporation (CNOOC)*. Sedangkan ibunda Maya merupakan ibu rumah tangga yang hingga saat ini senang berdagang berbagai kebutuhan wanita dari pakaian hingga alat kecantikan wanita. Ketertarikan Maya di bidang kecantikan juga ikut menjadikannya yakin untuk menjalankan perencanaan bisnis ini.

Motivasi dalam pemilihan bisnis ini adalah dikarenakan salon kecantikan berkembang marak di seluruh wilayah Indonesia, khususnya di DKI Jakarta. Penulis ingin menangkap peluang usaha tersebut dengan mendirikan Salon dan SPA *Beauty in Me* yang menyediakan perawatan kecantikan khusus wanita tepatnya bagi remaja perempuan, wanita yang bekerja maupun tidak, dan ibu rumah tangga. Mereka adalah yang ingin menikmati perawatan kecantikan diri yang nyaman, praktis, dan dengan harga terjangkau.

A. Data Perusahaan

Nama Perusahaan	: Salon dan <i>SPA Beauty in Me</i>
Bidang Usaha	: Jasa Pelayanan
Jenis Jasa	: Perawatan Kecantikan Wanita
Alamat Usaha	: Jl. Raya Gading Batavia Kelurahan Kelapa Gading Barat Jakarta Utara 14240
Telepon Perusahaan	: 021-45858989
Faksimili Perusahaan	: 021-45848989
Bank Perusahaan	: <i>Bank Central Asia</i>
Rencana Pendirian	: Januari 2015
Alamat Website	: <i>www.beautyinme.com</i>
Alamat Email	: <i>cs@beautyinme.com</i>
Akun Twitter	: <i>@BeautyinMeID</i>
Laman Facebook	: <i>Beauty in Me Indonesia</i>

B. Biodata Pemilik

Nama	: Maya Rijono
Tempat/Tanggal Lahir	: Jakarta, 2 Februari
Alamat Rumah	: Jl. Agung Permai 20 Blok C3 No. 4, Kav. 48

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
 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.
 Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



RT 013 / RW 011. Sunter Agung Podomoro
Jakarta Utara 14350
: 081281059988
: mayarijono@gmail.com
: Strata 1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis
Semester VIII

☉ Nomor HP

Alamat Email

Pendidikan

C. Bidang Usaha

Awalnya masyarakat mengenal salon hanya sebatas memotong rambut dan *creambath* saja. Seiring dengan berjalannya waktu, berbagai ragam perawatan pun ditawarkan kepada konsumen. Dengan kemajuan teknologi, pelayanan yang ditawarkan menjadi adanya *hair extention*, *hair perming*, *body wrapping*, *waxing*, dan masih banyak lagi. Sejak dahulu wanita selalu dituntut untuk menjaga penampilannya dari kesehatan kulit, keindahan tubuh, hingga cara berpakaian. Waktu pun semakin terbatas karena sibuknya peran wanita dalam kehidupannya. Baik dalam kehidupan pribadinya hingga pekerjaannya. Hal ini menyebabkan para wanita berusaha untuk menjawab tuntutan tersebut dengan merawat tubuhnya yang salah satunya dengan melakukan perawatan tubuh di salon perawatan kecantikan. Maka dari itu salon kecantikan wanita semakin ramai dikunjungi dan menjadi salah satu bisnis yang berprospek cerah hingga tahun-tahun mendatang.

Salon kecantikan yang ada saat ini yang menawarkan harga terjangkau pada umumnya menawarkan suasana tempat yang sumpek dan kotor. Penampilan yang kurang menarik serta pelayanan biasa-biasa saja atau bahkan kurang ramah. Tentunya situasi tersebut kurang nyaman bagi para pengunjung termasuk penulis sendiri. Tidak dapat dipungkiri bahwa para konsumen ini mendambakan pengalaman yang serupa *high class* namun tetap tanpa menggerus tabungan sehingga penulis ingin menjawab peluang bisnis yang tersedia pada pasar yang ada tersebut.

Salon dan SPA *Beauty in Me* akan menyediakan perawatan rambut, perawatan wajah, perawatan tubuh, dan perawatan kuku. Perawatan rambut terdiri dari cuci dan *blow* variasi, cuci dan *blow* kering, penggunaan *curly iron*, penggunaan *straightening iron*, *creambath* dan masker rambut. Perawatan wajah yang ditawarkan adalah *facial* dan totok wajah. Perawatan tubuh terdiri dari lulur, *body massage*, *body mask*, *breast treatment*, *milk bath*, *waxing*, dan ratus. Perawatan kuku terdiri dari *manicure* dan *pedicure*.

Salon dan SPA *Beauty in Me* terletak di area Kelapa Gading, Jakarta Utara. Lokasi yang strategis dan akses mudah dilalui serta berada dekat dengan area bangunan komersil dan residensial. Jumlah penduduk Kecamatan Kelapa Gading sebanyak 126.880 jiwa (per Oktober 2013) dengan komunitas kelompok sosial menengah ke atas, sehingga merupakan pasar potensial untuk usaha ini.

Salon dan SPA *Beauty in Me* ingin memberikan yang lebih baik dari pesaing kepada para konsumen. Konsep desain *simply green salon* diterapkan. Tema tersebut bermakna tatanan ruang yang lapang, bersih, dan dengan penghijauan dalam ruangan guna menciptakan suasana nyaman dan tidak memberi kesan *low-class*. Kombinasi warna yang dipilih untuk desain interior didominasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG (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.

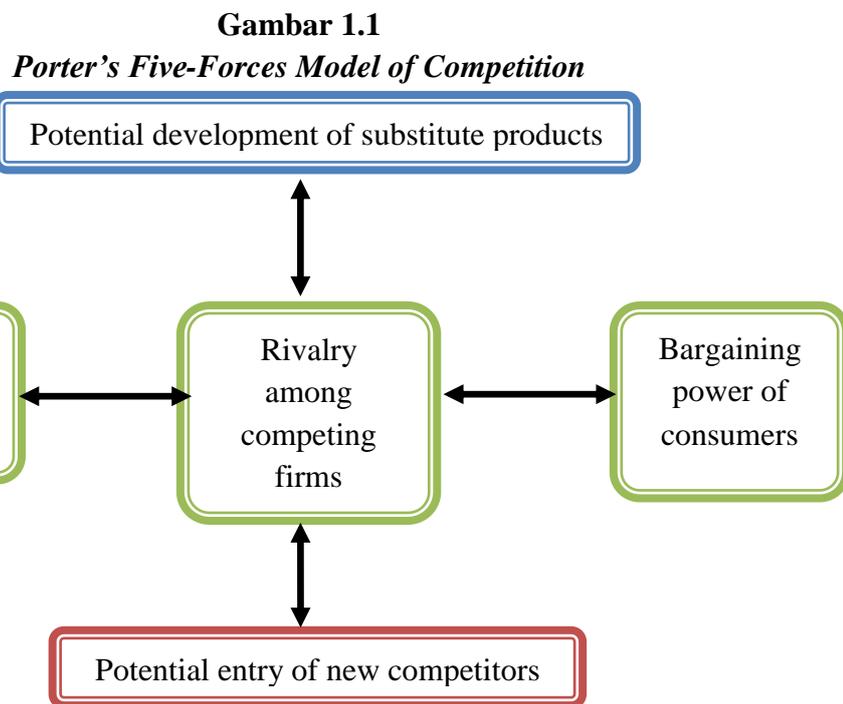
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



warna putih, hijau daun, coklat muda, dan kuning muda. Warna-warna cerah yang dapat menciptakan suasana cerah dan segar. Dilengkapi juga penghijauan tetumbuhan hidup dalam ruangan guna mendukung suasana *green environment*. Dilengkapi lemari penyimpanan barang berwarna coklat muda serupa kayu. Semua ruangan *full* pendingin ruangan. Tema desain eksterior juga mengadopsi desain interior, yakni *simply green salon* dengan fokus pada warna putih dan hijau.

D. Analisis Pesaing

Analisis pesaing adalah suatu tindakan yang dilakukan suatu perusahaan dengan menganalisis dan menilai pesaing, pemasok, serta konsumen dalam suatu industri untuk mempersiapkan langkah strategis guna menjawab tantangan yang ada. Ilustrasi analisis pesaing dapat dilihat pada **Gambar 1.1**.



1. Rivalry Among Competing Firms

Faktor persaingan antar perusahaan yang berkecimpung pada satu industri yang sama umumnya merupakan faktor yang paling besar pengaruhnya. Perusahaan harus memiliki keunggulan bersaing agar dapat mengukuhkan posisinya sebagai yang terbaik dalam industrinya. Perubahan pada strategi yang dapat dilakukan adalah penurunan harga, peningkatan kualitas, penambahan fitur, menyediakan jasa, perpanjangan garansi, dan perbanyak iklan.

Faktor persaingan dalam industri jasa termasuk tinggi, khususnya bidang salon dan SPA. Hal ini dapat disebabkan banyaknya perusahaan yang telah berkecimpung terlebih dahulu pada bidang usaha ini. Walaupun demikian, penulis yakin dengan dilakukannya penelitian dan penyusunan perencanaan bisnis secara rinci dapat mendukung proses realisasi usaha yang akan dijalankan ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta milik IBI KKG (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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Penulis dapat memperoleh informasi mengenai pesaing dengan cara sebagai berikut:

- a. Proses mengenali dan menilai pesaing utama

Salon dan SPA *Beauty in Me* akan berdiri di area Kelapa Gading. Dari seluruh salon yang ada pada area tersebut, yang merupakan pesaing utama adalah:

 - 1) *Mizura Fumi Salon & Spa*
Jl. Boulevard Blok QJ No. 15
Kelapa Gading Barat, Jakarta Utara 14240
Telp: (021) 4225995
- b. Mengunjungi salon pesaing utama secara personal dengan tujuan untuk mengetahui rangkaian perawatan yang ditawarkan, strategi harga yang diterapkan, pelayanan yang diberikan, produk yang digunakan, promosi yang dipasarkan, dan atmosfer salon.
- c. Bertanya pada konsumen

Dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan langsung kepada konsumen yang telah melakukan pembelian jasa pada perusahaan pesaing untuk mengetahui kesan dan pendapat konsumen terhadap perusahaan pesaing. Hal ini dilakukan untuk mengetahui pendapat konsumen mengenai perbandingan kualitas produk dan harga antara perusahaan yang akan didirikan nantinya dan perusahaan pesaing.
- d. Mencari informasi melalui internet mengenai pesaing

Memanfaatkan salah satu kecanggihan teknologi informasi, yaitu internet atau media sosial lainnya dengan mencari informasi pesaing mengenai promosi maupun rangkaian perawatan yang ditawarkan mereka.
- e. Mencari informasi melalui majalah mengenai pesaing

Memperoleh informasi mengenai layanan apa saja yang diminati konsumen dan contoh desain beberapa salon ternama. Selain itu dapat juga mendapatkan informasi mengenai seminar-seminar kecantikan ataupun pameran kecantikan yang akan diadakan.

Informasi mengenai pesaing utama yang telah penulis dapatkan telah dirincikan menjadi Tabel di bawah ini. Berikut **Tabel 1.1** mengenai kelemahan dan keunggulan dari pesaing.

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

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.



Tabel 1.1:
Kelemahan dan Keunggulan Mizura Fumi Salon & SPA

Keterangan	Kelemahan	Keunggulan
Rangkaian Perawatan		1 Gunting rambut 2 <i>Japanese Hair Mask Treatments</i> 3 <i>Japanese Body Massage</i> 4 <i>Japanese Body Scrub Treatments</i> 5 <i>Highlight</i> 6 <i>Rebonding</i> 7 <i>Smoothing</i> 8 Jasa <i>make-up</i> pesta
Harga	Rata-rata lebih mahal	
Promosi		Diskon atau <i>buy 1 get 1</i> untuk waktu tertentu
Jenis Produk	Beberapa produk lokal	Utama produk impor Jepang
Pelayanan	1 Terapis berisik saat perawatan 2 Kurangnya koordinasi antara penerima tamu dengan terapis sehingga membuat konsumen menunggu cukup lama sebelum dapat menjalani perawatan	1 Perawatan rambut, gunting rambut, perawatan kuku : konsumen anak-anak, pria, & wanita 2 Menerima reservasi via telepon & tamu yang langsung tiba 3 Menerima pembayaran: tunai, debit BCA, kartu kredit berlogo <i>Visa & Mastercard</i> .
Kebersihan dan Kondisi Tempat Usaha	1 Banyak barang di area kasir 2 Ruang karyawan: gelap, kurang bersih, dilewati tamu 3 Tangga tiap lantai kurang bersih 4 Tempat penyimpanan barang persediaan: kurang rapih & kurang bersih 5 Kamar kecil: kurang bersih, sempit, & bau 6 Kamar mandi: kurang rapih & lembab 7 Area depan kamar mandi: kurang rapih & kurang bersih	1 Ruang tunggu: cukup bersih 2 Ruang perawatan rambut: cukup bersih 3 Ruang make-up tersendiri 4 Ruang perawatan tubuh: bersih, rapih, harum, dan nyaman 5 Kamar mandi cukup bersih 6 Ruang manajer tersendiri

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 Hak Cipta milik IBI KKG (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.



Lanjutan Tabel 2.3:

Keterangan	Kelemahan	Keunggulan	
<p>Desain</p> <p>Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	1 Ruang tunggu & ruang cuci rambut: kurang luas	<p>1 Nuansa Jepang</p> <p>2 Dominasi warna putih, ungu, merah muda</p> <p>3 Ruang perawatan tubuh di lantai 3 desain <i>open floor</i> (tanpa kamar), ada 5 <i>bed</i>. Pemisah dengan gorden. Lantai parket (lapis kayu)</p> <p>4 Ruang perawatan tubuh yang paling menarik & nyaman</p>	
	Luas Tanah	4.5 m X 15 m= 67.5 m ²	
	Luas Bangunan	67.5 m ² X 3 lantai= 202.5 m ²	
<p>Lokasi</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	1 Akses menuju salon rawan banjir	1 Banyak tersedia kendaraan umum sepanjang hari (pagi-malam)	
	2 Lahan parkir terbatas		
	3 Area ruko rawan banjir		
	3 Area ruko rawan banjir		

Sumber: Hasil Survei Maret 2014

Berdasarkan survei yang telah dilakukan penulis, dapat diketahui kelemahan dan kekuatan pesaing yang dijadikan tolak ukur dalam penentuan strategi bisnis yang tepat.

2. *Potential Entry of New Competitors*

Ketika perusahaan mudah memasuki suatu industri, maka intensitas persaingan dalam industri tersebut akan meningkat.

Munculnya pesaing-pesaing baru dalam industri jasa, khususnya di jasa salon dan SPA sangatlah mungkin terjadi. Hal ini dikarenakan mudahnya bagi para calon pebisnis untuk masuk dalam bidang usaha ini dan juga cukup mudahnya bagi para pengusaha yang telah bergelut di bidang ini untuk berhenti melanjutkan usahanya. Walaupun demikian, perusahaan baru akan tetap masuk pada suatu industri. Strategi yang akan dilakukan Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah menawarkan kualitas pelayanan yang baik, harga perawatan yang bersaing, tempat perawatan yang bersih dan nyaman, dan paket perawatan yang lengkap serta menarik.

3. *Potential Development of Substitute Products or Services*

Dalam beberapa industri, perusahaan berkompetisi ketat dengan produsen barang substitusi dari industri lain. Kemungkinan munculnya produk pengganti dalam industri sektor jasa, terutama jasa salon dan SPA, dapat mudah muncul di pasaran. Dikarenakan besarnya pangsa pasar konsumen yang tertarik dengan bidang perawatan tubuh.

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.



Berdasarkan analisis dan pengamatan yang telah dilakukan, kemungkinan munculnya produk substitusi pada bidang usaha ini adalah sebagai berikut:

a. *Beauty Treatment DIY*

Beauty treatment DIY adalah *beauty treatment do-it-yourself* yang berarti perawatan kecantikan yang dapat dilakukan sendiri tanpa bantuan orang lain. Adanya produk-produk dan alat-alat kecantikan yang muncul di pasar yang *user-friendly* dapat digunakan konsumen sendiri dengan tingkat kesulitan yang rendah. Sebagai contohnya adalah sebagai berikut:

- 1) Masker wajah lembaran yang dapat diperoleh di berbagai pusat perbelanjaan. Cara penggunaan masker wajah lembaran ini sangat mudah dilakukan. Hanya dengan menempelkan pada wajah yang telah bersih dan diamkan selama 20 menit lalu angkat.
- 2) *Galvanic Spa* yang merupakan alat praktis untuk digunakan pada kulit wajah. Harga yang ditawarkan beragam mulai dari ratusan ribu hingga jutaan rupiah. Alat ini dapat digunakan berulang kali serta dapat digunakan kapan saja.

Untuk dapat menangani dinamika usaha ini, maka Salon dan *SPA Beauty in Me* akan menawarkan pengalaman perawatan yang berbeda dari perawatan yang dilakukan sendiri. Konsumen dapat menikmati penyegaran holistik dan relaksasi selain dari perawatan yang didapatkan. Konsumen juga akan diberi pilihan minuman, yaitu teh manis, kopi manis, atau air jahe dengan gula merah. Minuman tersebut dapat disajikan secara dingin menggunakan es batu ataupun hangat. Pengalaman tersebut dimulai dari tahapan layanan awal hingga akhir.

4. *Bargaining Power of Suppliers*

Supplier merupakan pihak paling pertama yang berperan dalam kegiatan produksi suatu produk ataupun dalam pelayanan suatu jasa. Daya tawar menawar pemasok produk barang salon termasuk rendah karena jumlah pemasok bidang ini termasuk banyak. Sehingga hal ini merupakan kemudahan bagi Salon dan *SPA Beauty in Me*. Dengan demikian, penulis akan selektif dalam pemilihan pemasok.

Langkah awal yang akan dilakukan adalah merincikan kebutuhan akan peralatan dan perlengkapan yang diperlukan saat pendirian awal salon, lalu menentukan beberapa pemasok. Berikutnya melakukan pembelian pada pemasok. Strategi jangka panjang Salon dan *SPA Beauty in Me* adalah akan melakukan kerjasama dengan para pemasok supaya dapat mengurangi penyimpanan dan biaya logistik melalui pengiriman tepat waktu. Perencanaan ini untuk penekanan biaya-biaya yang bisa dihemat atau bahkan dihindari.

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

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.



5. *Bargaining Power of Consumers*

Konsumen merupakan pengguna dari produk atau jasa yang ditawarkan setiap perusahaan. Dengan adanya permintaan dari konsumen, maka pebisnis baru dapat melangsungkan usahanya baik hanya untuk hidup maupun untuk perluas cakupan bisnisnya. Daya tawar menawar konsumen dalam bidang ini termasuk tinggi dikarenakan tersedianya salon lain dan juga produk pengganti yang dapat digunakan sendiri.

Untuk menangani dinamika ini, Salon dan SPA *Beauty in Me* akan melakukan survei analisis pesaing dengan melakukan penilaian terhadap perusahaan sejenis yang berada di daerah sekitar tempat usaha, mencari informasi sebanyak-banyaknya tentang tingkat kepuasan konsumen dan tingkat kepuasan yang diharapkan konsumen dari perusahaan sejenis lainnya. Dengan demikian, Salon dan SPA *Beauty in Me* akan meniru dan melakukan modifikasi pada paket perawatan dan harga yang akan ditawarkan kepada calon konsumen. Hal ini lebih efektif karena telah dapat diketahui sebenarnya apa aja kebutuhan dan keinginan konsumen itu sendiri. Dengan kekurangan yang ada pada pesaing, Salon dan SPA *Beauty in Me* menambah fitur guna memenuhi keinginan calon konsumen.

Salah satu alat yang digunakan manajemen strategis untuk menyelidiki dan memetakan posisi pesaing utama dibanding dengan perusahaan adalah Matriks Profil Kompetitif atau biasa disebut *Competitive Profile Matrix* atau *CPM*. Berikut ini disajikan Rencana *Competitive Profile Matrix* pada **Tabel 1.2**.

Tabel 1.2:
Rencana *Competitive Profile Matrix*

<i>Critical Success Factor</i>	<i>Weight</i>	<i>Beauty in Me</i>		<i>Mizura Fumi</i>	
		<i>Rating</i>	<i>Score</i>	<i>Rating</i>	<i>Score</i>
<i>Service Quality</i>	0.20	3	0.60	2	0.40
<i>Price Competitiveness</i>	0.12	4	0.48	3	0.36
<i>Location</i>	0.09	3	0.27	2	0.18
<i>Advertising</i>	0.09	3	0.27	4	0.36
<i>Customer Loyalty</i>	0.11	2	0.22	3	0.33
<i>Product Quality</i>	0.12	4	0.48	3	0.36
<i>Management Experience</i>	0.15	3	0.45	2	0.30
<i>Labor Skill</i>	0.12	3	0.36	2	0.24
TOTAL	1.00		3.13		2.53
TOTAL	1.00		3.13		2.53

Sumber: Analisis penulis

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



Berdasarkan Matriks Profil Kompetitif diatas, dapat diberi rincian sebagai berikut:

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. *Service Quality*

Kualitas pelayanan dalam jasa salon perawatan kecantikan merupakan faktor terpenting dengan bobot 0,20. Salon dan SPA *Beauty in Me* unggul dengan nilai sebesar 0,60. *Mizura Fumi* dengan nilai 0,40.

Strategi yang akan dilakukan Salon dan SPA *Beauty in Me* dalam hal ini adalah dengan memberikan pelatihan intensif selama 75 jam kepada seluruh *beauty therapist* yang akan direkrut. Pelatihan awal ini akan menggunakan jasa konsultan SPA yang bernama *Mulia SPA Training Centre* yang berpengalaman dalam bidang perawatan kecantikan dan SPA.

2. *Price Competitiveness*

Persaingan harga kerap terjadi pada kompetisi antar perusahaan yang bergerak dalam satu industri yang sama. Bobot untuk faktor ini adalah 0,12.

Strategi harga yang diterapkan *Mizura Fumi* adalah mulai dari Rp. 50.000,00 hingga Rp. 500.000,00. Total nilai faktor persaingan harga *Mizura Fumi* adalah 0,36.

Strategi harga yang akan dilakukan Salon dan SPA *Beauty in Me* dalam menjaring konsumen adalah dengan menawarkan harga yang lebih bersaing, yaitu mulai dari Rp. 20.000,- hingga Rp. 350.000,00. Total nilai faktor persaingan harga Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah 0,48.

3. *Location*

Lokasi tempat usaha kerap kali menjadi dilema bagi para pengusaha dalam pengambilan keputusan untuk menentukan di mana akan berdirinya perusahaannya, bobot yang diberikan untuk faktor ini adalah 0,09.

Mizura Fumi mendapat nilai sebesar 0,18, dikarenakan letak salon tersebut pada ruas jalan raya yang cukup padat di area komersial Kelapa Gading. Hal ini menyebabkan sulit bagi konsumen untuk mendapatkan tempat parkir. Selain parkir, area ini juga rawan macet.

Strategi yang akan dilakukan Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah dengan memilih wilayah yang berbeda, yaitu di Jalan Raya Gading Batavia, Jakarta Utara. Nilai faktor persaingan berdasarkan lokasi adalah sebesar 0,27.

4. *Advertising*

Iklan masih memainkan peran penting dalam bisnis karena dapat memberikan pengenalan pada masyarakat mengenai perusahaan dan produk atau jasa yang ditawarkan. Iklan ini seperti pengingat kepada pelanggan mengenai perusahaan yang menerbitkan iklan tersebut.

Pesaing yang aktif beriklan adalah *Mizura Fumi* dengan nilai 0,36. Perusahaan ini paling sering beriklan di media *internet* di mana mereka menerbitkan *voucher* paket perawatan dengan harga khusus. Misalnya paket *Body Massage & Scrub* seharga Rp. 60.000,- (harga biasanya adalah Rp.

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.



150.000,-) yang dipasarkan melalui situs *livingsocial.co.id*. Diberlakukan berbagai syarat dan ketentuan yang berlaku dalam pembelian *voucher* ini.

Dalam hal ini, strategi yang akan dilakukan Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah hampir sama dengan yang dilakukan pesaing, yaitu dengan beriklan di situs *flash sitegroupon.co.id* dan *livingsocial.co.id*, serta memasang iklan di majalah *Cosmopolitan* Indonesia. Salon dan SPA *Beauty in Me* juga akan memasang spanduk di depan ruko untuk menginformasikan promosi penjualan jasa layanan yang ditawarkan saat pembukaan usaha dan berikutnya akan memasang spanduk untuk menginformasikan jasa layanan yang ditawarkan. Selain itu, akan dilakukan pula pembagian brosur di perumahan, perkantoran, sekolah menengah atas, dan kampus yang ada di sekitar lokasi usaha, serta pada lingkungan kampus Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

5. *Customer Loyalty*

Dewasa ini pelanggan mempunyai alat yang cepat dan mudah untuk melakukan belanja murah melalui situs-situs *flash site* yang menawarkan beragam promo diskon seperti *groupon.co.id* dan *livingsocial.co.id* ataupun pencarian informasi tentang pengalaman orang lain dalam menggunakan suatu produk barang atau jasa melalui media sosial dan situs-situs para *blogger*.

Melalui penelitian yang dilakukan penulis, loyalitas konsumen *Mizura Fumi* paling kuat dengan nilai 0,33. Pelanggan mereka rutin kembali atau loyal untuk melakukan perawatan rambut.

Supaya konsumen rutin menggunakan jasa layanan, Salon dan SPA *Beauty in Me* akan menerapkan pelayanan prima pada setiap jasa layanan yang diberikan pada konsumen. Akan pula menerapkan paket *membership*, bagi tiap pelanggan yang berulang tahun akan mendapat bingkisan, yaitu satu perawatan gratis, serta mendapatkan diskon 10%.

6. *Product Quality*

Bobot kualitas produk termasuk cukup tinggi, yaitu 0,12. Produk yang digunakan untuk perawatan sangat penting dalam jasa salon perawatan kecantikan.

Mizura Fumi banyak menggunakan produk impor dari Jepang untuk berbagai rangkain perawatannya. Merek produk yang digunakan kurang dikenal masyarakat lokal namun berkualitas cukup baik.

Salon dan SPA *Beauty in Me* akan menggunakan rangkaian produk dari *Good, Makarizo, Taman Sari Royal Heritage SPA, Matrix, Revlon*, dan *Sari Ayu*. Produk yang digunakan adalah produk lokal dan internasional yang sudah dikenal khalayak ramai, baik merek dan kualitasnya, serta bersertifikat Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM).

7. *Management Experience*

Pengalaman manajemen menentukan jalannya suatu perusahaan. Bobot untuk faktor ini adalah 0,15.

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

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



Penulis akan mengikuti program *Beautypreneurship* yang diadakan Puspita Martha *International Beauty School*. Penulis yang sekaligus merupakan pemilik dan salon manajer Salon dan SPA *Beauty in Me* akan mengikuti pembelajaran ini guna mendapat sertifikat dan cara pengelolaan SPA dan salon secara tepat supaya bisnis ini dapat berjalan jangka panjang hingga dapat melakukan ekspansi.

8. *Labor Skill*

Bobot untuk kemampuan tenaga kerja adalah 0,12. Kemampuan tenaga kerja menentukan berkualitas atau tidaknya pelayanan yang diberikan kepada konsumen.

Strategi yang akan dilakukan Salon dan SPA *Beauty in Me* dalam hal ini adalah merekrut *beauty therapist* dengan spesifikasi pekerjaan adalah sebagai berikut:

- a. Wanita.
- b. Usia minimal 20 tahun.
- c. Pendidikan minimal SMU/SMK/Sederajat.
- d. Memiliki pengalaman kerja pada bidang yang sama minimal 1 tahun.
- e. Rajin, jujur dan mau belajar.
- f. Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik dan ramah.

Selain spesifikasi pekerjaan, *beauty therapist* akan diberikan pelatihan intensif yang diberikan di awal perekrutan

Menurut John W. Mullins (2013:180), segmentasi pasar adalah pengelompokkan konsumen berdasarkan kebutuhan dan karakteristik yang sama serta respon yang sama terhadap suatu penawaran barang atau jasa dan program pemasaran. Segmentasi pasar menjadi penting dalam pengembangan strategi pemasaran dikarenakan pasar sangat beragam. Fokus Segmentasi secara demografis *Beauty in Me* adalah sebagai berikut:

- a. Usia: 16 tahun hingga 55 tahun.
- b. Jenis kelamin: wanita.
- c. Tahap daur hidup: sudah menikah, belum menikah, tua, muda, dengan tanggungan anak dan tidak ada tanggungan.
- d. Pendapatan: kelas menengah ke atas. Dengan nominal pendapatan minimal Rp. 4.000.000,00 per bulan.
- e. Pekerjaan: pelajar, mahasiswi, pegawai swasta, ibu rumah tangga, dan yang tidak bekerja.
- f. Pendidikan: tidak membatasi tingkat pendidikan.
- g. Ras dan etnik: tidak membatasi ras dan etnik.

Berdasarkan segmentasi geografis, fokus segmentasi yang dituju adalah Kecamatan Kelapa Gading, wilayah Kotamadya Jakarta Utara, Propinsi DKI Jakarta.

Berdasarkan faktor tingkah laku, fokus segmentasi yang dituju Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah kelompok konsumen wanita yang sadar akan kebutuhan perawatan kecantikan tubuh dan juga yang ingin melepas kepenatan dengan berelaksasi di salon perawatan kecantikan tubuh

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 SWOT menurut Kotler dan Armstrong (2013:51), adalah keseluruhan evaluasi tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan. Analisis SWOT merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran eksternal dan internal, baik pesaing tidak langsung maupun pesaing utama lalu menyusun strategi yang tepat.

Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Analisis ini digunakan untuk mengetahui apakah Salon dan SPA *Beauty in Me* termasuk kompetitif di dalam industri jasa salon perawatan kecantikan. Berikut adalah uraian hasil analisis *SWOT* Salon dan SPA *Beauty in Me*.

1. *Strength* (Kekuatan)

- a. Terletak di lokasi strategis, akses mudah dilalui, dan dekat dengan area komersial dan residensial, yaitu Jalan Raya Gading Batavia, Jakarta Utara.
- b. Paket perawatan yang lengkap, dan dengan harga terjangkau.
- c. Tempat perawatan yang bersih dan nyaman.
- d. Menggunakan produk bersertifikat BPOM, yaitu dari *Makarizo, Matrix, Good*, Taman Sari *Royal Heritage SPA*, dan Sari Ayu.
- e. Desain salon minimalis.
- f. Fasilitas salon yang memadai.
- g. Jumlah tenaga kerja memadai.
- h. Tingkat pendidikan tenaga kerja sesuai kebutuhan.
- i. Penggunaan seragam yang berbeda tiap divisi.
- j. Pelayanan prima dalam pemberian jasa.
- k. Pembuatan email, situs, laman *Facebook*, dan akun *Twitter*.
- l. Pemilik tunggal.

2. *Weakness* (Kelemahan)

- a. Salon dan SPA *Beauty in Me* baru akan didirikan sehingga belum ada pelanggan dan belum dikenal khalayak ramai.
- b. Fokus segmentasi dan target konsumen masih terbatas wilayah Kelapa Gading, Jakarta Utara.
- c. Tanah dan bangunan usaha bukan milik sendiri.
- d. Pemilik merupakan salon manajer saat awal pembukaan usaha.

3. *Opportunity* (Peluang)

- a. Industri kecantikan DKI Jakarta mengalami kenaikan signifikan pada setiap tahunnya.
- b. Adanya tuntutan kepada wanita untuk selalu menjaga penampilan.
- c. Belum adanya salon perawatan kecantikan wanita yang menawarkan fasilitas seperti Salon dan SPA *Beauty in Me* di wilayah Kelapa Gading, Jakarta Utara.
- d. *Bargaining power of suppliers* yang rendah.
- e. Kemudahan memasuki industri sektor jasa, khususnya bidang salon perawatan kecantikan wanita.
- f. Faktor pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai produk dan jasa yang akan ditawarkan Salon dan SPA *Beauty in Me*.



- g. Faktor peraturan pemerintah berpengaruh pada penetapan lokasi bisnis, perizinan usaha, pengupahan karyawan, pelaporan pajak, dan *waste management*
 - h. Perkembangan pesat *Information, Communication, and Technology* atau ICT.
 - i. Perubahan gaya hidup, perilaku terhadap berlibur, tingkat kesejahteraan, serta perubahan jumlah populasi berdasarkan jenis kelamin, usia, tingkat kesejahteraan, dan kelurahan.
 - j. Perubahan tingkat pendapatan per kapita, pola konsumsi, perbedaan pendapatan, rata-rata angka pembelanjaan, dan kebiasaan berbelanja.
4. *Threat* (Ancaman)
- a. Tingginya tingkat persaingan dalam industri sektor jasa, terutama bidang salon perawatan kecantikan wanita.
 - b. Fluktuasi harga, dan pajak.
 - c. Pemilihan Umum Presiden dan Wakil Presiden Republik Indonesia periode tahun 2014-2019.
 - d. *Bargaining power of consumers* dalam bidang salon perawatan kecantikan wanita yang cukup tinggi.
 - e. *Potential development of Substitute Product and Services* yang tinggi dalam bidang salon perawatan kecantikan wanita.

Penilaian terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi perusahaan telah dilaksanakan. Berdasarkan informasi yang telah didapatkan, maka dapat dirumuskan *SWOT Matrix*, yang merupakan alat penting dalam merumuskan serta mengembangkan strategi perusahaan berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang telah dihadapi perusahaan. Penyusunan strategi ini tidak mudah dilakukan. Ketelitian dan kepekaan diperlukan dalam proses penyusunan dan pengembangan strategi. Strategi ini adalah strategi pertahanan taktis yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal perusahaan dan menghindari ancaman yang berasal dari luar perusahaan. Aspek-aspek penting dari Salon dan SPA *Beauty in Me* akan ditampilkan pada **Tabel 1.3** sebagai berikut:

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



Tabel 1.3:
Rencana SWOT Matrix Salon dan SPA *Beauty in Me*

		Strengths	Weaknesses
<p>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Perkuliahan Kwik Kian Gie)</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p> <p>1. Ditarung 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.</p>	<p>1. Terletak di lokasi strategis, akses mudah dilalui, dan dekat dengan area komersial dan residensial, yaitu Jalan Raya Gading Batavia, Jakarta Utara.</p> <p>2. Paket perawatan yang lengkap, dan dengan harga terjangkau.</p> <p>3. Tempat perawatan yang bersih dan nyaman</p> <p>4. Menggunakan produk bersertifikat BPOM, yaitu dari Makarizo, Matrix, Good, Taman Sari Royal Heritage SPA, dan Sari Ayu.</p> <p>5. Desain salon minimalis.</p> <p>6. Fasilitas salon yang memadai.</p> <p>7. Jumlah tenaga kerja memadai.</p> <p>8. Tingkat pendidikan tenaga kerja sesuai kebutuhan.</p> <p>9. Penggunaan seragam yang berbeda pada tiap divisi.</p> <p>10. Pelayanan prima dalam pemberian jasa.</p> <p>11. Pembuatan email, situs, laman <i>Facebook</i>, dan akun <i>Twitter</i>.</p> <p>12. Pemilik tunggal.</p>	<p>1. Salon dan SPA <i>Beauty in Me</i> baru akan didirikan sehingga belum ada pelanggan dan belum dikenal khalayak ramai.</p> <p>2. Fokus segmentasi dan target konsumen masih terbatas wilayah Kelapa Gading, Jakarta Utara.</p> <p>3. Tanah dan bangunan usaha <i>Beauty in Me</i> bukan milik sendiri.</p> <p>4. Pemilik merupakan salon manajer saat awal pembukaan usaha.</p>	
	<p>Opportunities</p> <p>1. Industri kecantikan DKI Jakarta mengalami kenaikan signifikan pada setiap tahunnya.</p> <p>2. Adanya tuntutan kepada wanita untuk selalu menjaga penampilan.</p> <p>2. Belum adanya salon perawatan kecantikan wanita yang menawarkan fasilitas seperti Salon dan SPA <i>Beauty in Me</i> di wilayah Kelapa Gading, Jakarta Utara.</p> <p>3. <i>Bargaining power of suppliers</i> yang rendah.</p> <p>4. Kemudahan memasuki industri sektor jasa, khususnya bidang salon perawatan kecantikan wanita.</p> <p>5. Faktor pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai produk dan jasa yang akan ditawarkan Salon dan SPA <i>Beauty in Me</i>.</p> <p>6. Faktor peraturan pemerintah berpengaruh pada penetapan lokasi bisnis, perizinan usaha, pengupahan karyawan, pelaporan pajak, dan <i>waste management</i>.</p> <p>7. Perkembangan pesat <i>Information, Communication, and Technology</i> (ICT).</p> <p>8. Perubahan gaya hidup, perilaku terhadap perilaku, tingkat kesejahteraan, serta perubahan jumlah populasi berdasarkan jenis kelamin, usia, tingkat kesejahteraan, dan keturunan.</p> <p>9. Perubahan tingkat pendapatan per kapita, pola konsumsi, perbedaan pendapatan, rata-rata angka pembelanjaan, dan kebiasaan berbelanja.</p>	<p>SO Strategies</p> <p>1. Menyebarkan brosur di perumahan, perkantoran, sekolah, dan kampus sekitar salon. (S1, S2, O2, O8, O9).</p> <p>2. Memasarkan jasa layanan <i>Beauty in Me</i> melalui akun media sosial, situs <i>Beauty in Me</i>, situs <i>groupon.co.id</i> dan <i>livingsocial.co.id</i> (S1, S2, S3, S4, S5, S6, S10, S11, O2, O5, O7, O8, O9).</p> <p>3. Memasang iklan di majalah <i>Cosmopolitan Indonesia</i> (S1, S2, S3, S4, S5, S6, S10, S11, O2, O5, O7, O8, O9).</p> <p>4. Merincikan kebutuhan akan peralatan dan perlengkapan yang diperlukan saat pendirian awal salon dan menentukan beberapa pemasok. (S3, S4, S5, S6, S12, O3).</p> <p>5. Pengajuan perizinan usaha Salon dan SPA <i>Beauty in Me</i>. (S12, O6).</p> <p>6. Standarisasi pelayanan yang akan diberikan kepada konsumen (S7, S8, S9, S10, O2, O8, O9).</p>	<p>WO Strategies</p> <p>1. Promosi penjualan tiga bulan awal operasional Salon dan SPA <i>Beauty in Me</i>. (W1, W2, O1, O2, O3, O4, O5, O6).</p> <p>2. Pemilik akan mengambil program <i>Beautypreneurship</i> di Puspita Martha <i>International Beauty School</i> (W1, W4, O1, O4).</p> <p>3. Pemilik akan membeli lahan untuk membangun gedung milik sendiri. (W2, W3, O6).</p>
	<p>Threats</p> <p>1. Tinggi tingkat persaingan dalam industri sektor jasa, terutama bidang salon perawatan kecantikan wanita.</p> <p>2. <i>Bargaining power of consumers</i> dalam bidang salon perawatan kecantikan wanita yang cukup tinggi.</p> <p>3. Fluktuasi harga, dan pajak.</p> <p>4. Pemilihan Umum Presiden dan Wakil Presiden Republik Indonesia periode tahun 2014-2019.</p> <p>5. <i>Potential development of Substitute Product and Services</i> yang tinggi dalam bidang salon perawatan kecantikan wanita.</p>	<p>ST Strategies</p> <p>1. Penelitian dan penyusunan perencanaan bisnis secara rinci. (S12, T1, T2, T3, T4, T5, T6).</p> <p>2. Penetapan kualitas pelayanan yang terbaik, harga perawatan yang bersaing, paket perawatan yang lengkap, dan tempat perawatan yang bersih. (S2, S3, S4, S5, S6, S7, S9, S10, T1, T2, T5).</p> <p>3. Pembukaan Salon dan SPA <i>Beauty in Me</i> akan dilaksanakan bulan Januari 2015. (S1, S12, T4).</p>	<p>WT Strategies</p> <p>1. Pemberian bingkisan ulang tahun, yaitu gratis perawatan tubuh. (W1, W2, T1, T2, T3).</p> <p>2. Rekrut salon manajer setelah Salon dan SPA <i>Beauty in Me</i> berjalan satu tahun. (W4, T1, T2, T3).</p> <p>3. Penetapan harga jasa layanan Salon dan SPA <i>Beauty in Me</i> dengan nominal yang sewajarnya. (W1, W2, W3, W4, T1, T2, T3, T5).</p>

Sumber: Analisis Penulis



Berdasarkan tabel di atas, implementasi strategi yang akan dilaksanakan Salon dan SPA *Beauty in Me* akan dirincikan sebagai berikut:

- C 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
1. *SO (Strengths-Opportunities) Strategies*
 - a. Menyebarkan brosur di perumahan, perkantoran, sekolah, dan kampus sekitar lokasi usaha Salon dan SPA *Beauty in Me*.
 - b. Salon dan SPA *Beauty in Me* akan memasarkan jasa layanannya melalui beberapa media, yaitu media sosial, situs perusahaan, situs *flash site*, majalah wanita, dan memasang spanduk. Media sosial yang akan digunakan adalah *Twitter* dan *Facebook*. Sebelum beroperasi, penulis akan memulai pemberitaan tentang usahanya ini melalui kedua media sosial tersebut. Menjaring banyak *follower* yang kemudian akan dapat menjadi konsumen Salon dan SPA *Beauty in Me*. Iklan akan dipasang di *groupon.co.id* dan *livingsocial.co.id* di sana akan menjual voucher paket perawatan dengan harga khusus. Dengan mengulas tentang pembukaan Salon dan SPA *Beauty in Me* di wilayah Kelapa Gading, Jakarta Utara dan rangkaian jasa perawatan yang akan ditawarkan. Spanduk pun dipasang di depan ruko. Situs Salon dan SPA *Beauty in Me* akan dipasarkan melalui media sosial. Hal ini guna menarik *traffic* untuk menghampiri situs perusahaan yang tentunya untuk menarik konsumen datang ke Salon dan SPA *Beauty in Me* untuk melakukan perawatan saat salon telah buka. Situs Salon dan SPA *Beauty in Me* akan menampilkan informasi mengenai profil salon, jasa layanan yang ditawarkan, jam operasional salon, alamat salon, dan nomor telepon salon.
 - c. Memasarkan salon dengan memasang iklan majalah *Cosmopolitan Indonesia*. Isi dari iklan tersebut adalah mengenai pembukaan Salon dan SPA *Beauty in Me*, rangkaian perawatan yang disediakan, tampilan suasana salon, alamat dan nomor telepon salon. Akan diinformasikan pula mengenai promosi penjualan yang akan ditawarkan salon saat *grand opening*. Targetnya adalah menarik pembaca majalah tersebut agar datang menikmati layanan yang ditawarkan Salon dan SPA *Beauty in Me*.
 - d. Penulis akan merincikan kebutuhan peralatan dan perlengkapan yang akan diperlukan saat pendirian awal dan juga menentukan beberapa pemasok. Hal ini dilakukan agar supaya terdata kebutuhan pokok perusahaan guna menjalani operasionalnya. Dengan demikian dapat ditentukan produk apa saja yang akan dibeli dan juga menentukan akan membeli dari pemasok apa saja. Untuk ke depannya, akan dilakukan kerjasama dengan beberapa pemasok tersebut. Kerjasama ini dilakukan supaya manajer tidak perlu menghampiri pemasok guna *restock* barang, tetapi hanya dengan pemesanan melalui telepon dan pembayaran melalui *e-banking*,



barang sudah dapat dikirim dan diterima Salon dan SPA *Beauty in Me*.

- e. Penulis akan mengajukan perizinan usaha Salon dan SPA *Beauty in Me* sebelum operasional perusahaan berjalan. Hal ini dilakukan sesuai dengan peraturan dan regulasi yang telah ditetapkan pemerintah.
- f. Penulis akan menerapkan standarisasi pelayanan yang akan diberikan kepada konsumen, yaitu sebagai berikut:
 - (1) Kasir harus berdiri dan tersenyum saat menyapa tamu yang datang ke salon.
 - (2) Kasir mempersilahkan tamu untuk duduk dan memperlihatkan menu layanan. Kasir harus menginformasikan promosi penjualan yang sedang berlaku saat itu. Berikutnya menanyakan kepada tamu akan melakukan perawatan apa.
 - (3) Jika tamu telah memutuskan, kasir meminta tamu untuk mengisi form data pribadi. Sambil tamu mengisi form, kasir memanggil terapis yang akan melayani tamu dengan menggunakan *intercom*.
 - (4) Terapis menghampiri tamu, menyapanya dengan ramah dan senyum, dan mempersilahkan tamu untuk ke tempat perawatan sesuai pemesanan perawatannya. Terapis memberitahukan tamu untuk menunggu sebentar dan memastikan kembali pesanan yang dilakukan. Terapis dipersilahkan untuk menawarkan perawatan tambahan yang ada dalam menu layanan Salon dan SPA *Beauty in Me*. Jika sudah pasti, terapis mengambil produk perawatan ke gudang.
 - (5) Terapis memberikan layanan sesuai pesanan perawatan yang diminta tamu. Lamanya waktu layanan sesuai dengan perawatan yang dipesan.
 - (6) Setelah layanan selesai dilakukan, Terapis menanyakan tamu ingin menikmati minuman apa. Pilihan minuman yang ada adalah kopi, teh, dan air jahe. Yang bisa dihidangkan panas, hangat, maupun dingin. Lalu terapis segera membawakan minuman sesuai keinginan tamu.
 - (7) Berikutnya terapis mempersilahkan tamu untuk membersihkan diri ataupun menikmati waktu relaksasi sebentar untuk pemulihan kesegaran. Terapis memastikan kembali apakah ingin menambah minuman. Jika iya, maka terapis akan menyajikan kembali minuman yang dipesan. Jika tidak, maka terapis mengucapkan terima kasih dan menginformasikan bahwa peralatan yang digunakan tamu dapat ditinggal dalam ruangan. Terapis meninggalkan ruangan.

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

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.



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.

- (8) Terapis memberitahukan kasir melalui *intercom* bahwa layanan telah selesai dilakukan dan konfirmasi layanan apa saja yang telah diberikan kepada tamu.
- (9) Tamu akan menghampiri kasir untuk melakukan pembayaran setelah selesai merapihkan diri.
- (10) Kasir akan memastikan kembali perawatan yang dilakukan dan memastikan tamu akan melakukan pembayaran menggunakan uang tunai, kartu debit atau kartu kredit.
- (11) Berikutnya kasir akan mencetak nota dan menerima pembayaran dari tamu. Setelah selesai, kasir harus mengucapkan terima kasih dan mengingatkan tamu untuk datang kembali melakukan perawatan.

2. *WO (Weaknesses-Opportunities) Strategies*

- a. Dengan memanfaatkan peluang usaha yang ditawarkan bidang usaha ini, Salon dan SPA *Beauty in Me* akan mengadakan promosi penjualan selama tiga bulan awal operasionalnya. Hal ini akan dilakukan untuk menarik konsumen datang menikmati perawatan kecantikan yang ditawarkan Salon dan SPA *Beauty in Me*. Promosi penjualan menjadi salah satu strategi penulis dalam memasarkan nama bisnisnya pada masyarakat sekitar.

Promosi penjualan bulan Januari 2015 adalah *Buy 1 Get 1 Free*. Gratis satu perawatan bagi setiap konsumen yang telah membeli perawatan apa saja. Gratis akan berbeda tiap hari, yaitu:

- (1) Hari Senin: *Manicure*.
- (2) Hari Selasa: *Waxing Under Arm*.
- (3) Hari Rabu: *Pedicure*.
- (4) Hari Kamis: *Breast Treatment*.
- (5) Hari Jumat: Totok Wajah.
- (6) Hari Sabtu: *Wash + Blow Dry (Non-Styling)*
- (7) Hari Minggu: *Creambath* Buah.

Promosi penjualan bulan Februari 2015 adalah diskon sebesar 30% untuk semua perawatan.

Promosi penjualan bulan Maret 2015 adalah paket *membership* (keanggotaan) seharga Rp. 500.000,00. Syarat dan ketentuan paket ini adalah:

- (1) Konsumen mengisi form data lengkap dirinya, meliputi:
 - (a) Nama lengkap;
 - (b) Alamat lengkap;
 - (c) Nomor telepon rumah;
 - (d) Nomor telepon genggam;
 - (e) Tempat dan tanggal lahir;
 - (f) Alamat e-mail.



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

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.

- (2) Pelanggan akan mendapatkan perawatan dengan senilai total nominal yang telah dibayar di muka tersebut. Sebagai contoh:
 - (a) Pembelian paket membership Rp. 500.000,-
 - (b) Paket *Cocoa Taman Sari Royal Heritage SPA* Rp. 300.000,-
 - (c) Discount 10% Rp. 30.000,-
 - (d) Sisa saldo member adalah: Rp. 500.000 – (Rp. 300.000 – Rp. 30.500)= Rp. 230.000,-
- (3) Diskon 10% untuk semua perawatan.
- (4) Pelanggan yang berulang tahun akan mendapatkan bingkisan berupa satu perawatan gratis. Bingkisan ini memiliki *expiry date*, yaitu paling lama dua minggu dari tanggal ulang tahun sudah harus digunakan.
- (5) Pelanggan dapat melakukan pengisian ulang untuk paket keanggotaan ini.
- (6) Batas berlaku keanggotaan adalah satu tahun dari tanggal pendaftaran atau dari tanggal pengisian ulang terakhir.
- b. Penulis yang merupakan pemilik dan salon manajer *Beauty in Me* akan mengambil program Diploma untuk manajemen SPA dari *Puspita Martha International Beauty School* selama proses persiapan pembukaan *Beauty in Me*. Program tersebut bernama *Program Beautypreneurship*.
- c. Perencanaan jangka panjang adalah membeli lahan untuk membangun gedung Salon dan SPA *Beauty in Me* milik sendiri.
3. *ST (Strengths-Threats) Strategies*
 - a. Penulis akan melakukan penelitian dan menyusun perencanaan bisnis Salon dan SPA *Beauty in Me* secara rinci dan matang. Hal ini dilakukan supaya basis pendirian usaha kuat sehingga bisnis yang akan dilakukan dapat terlaksana dengan tepat.
 - b. Penulis akan menetapkan kualitas layanan yang terbaik sesuai yang diharapkan konsumen dan sesuai dengan pembelajaran yang diterima saat mengambil program diploma untuk manajemen SPA di *Puspita Martha International Beauty School*. Penetapan harga perawatan yang bersaing, penyusunan paket perawatan yang lengkap, dan kondisi tempat perawatan selalu bersih.
4. *WT (Weaknesses-Threats) Strategies*
 - a. Salon dan SPA *Beauty in Me* akan memberikan bingkisan berupa satu perawatan tubuh gratis kepada pelanggan yang telah menjadi member yang berulang tahun. Bingkisan ini dapat diambil paling lama dua minggu dari tanggal ulang tahun pelanggan.
 - b. Penulis akan merekrut salon manajer yang baru untuk menggantikan posisi penulis yang sebelumnya merupakan salon manajer. Hal ini akan dilakukan setelah bisnis berjalan satu tahun.



Penetapan harga jasa layanan Salon dan SPA *Beauty in Me* dengan nominal yang sewajarnya. Sewajarnya adalah tidak lebih tinggi dari strategi harga pesaing utama.



E. Ramalan Industri

Menurut Fred R. David (2013:92), Ramalan industri dilakukan perusahaan dengan berfokus pada identifikasi dan evaluasi tren serta kejadian-kejadian yang terjadi di luar batas kuasa suatu perusahaan, seperti meningkatnya persaingan bisnis dengan pihak asing, masyarakat zaman dulu, dan volatilitas pasar saham. Ramalan industri akan mengungkapkan peluang utama dan ancaman yang akan dihadapi organisasi perusahaan sehingga para strategis dapat memformulasikan strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang yang ada serta menghindari atau menekan ancaman yang menghadang.

Analisis faktor eksternal dapat dirincikan menjadi lima kategori utama, yaitu faktor ekonomi; faktor sosial, budaya, demografi, dan lingkungan hidup; faktor politik, pemerintah, dan hukum; faktor teknologi; dan faktor kompetisi.

1. Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi memberikan dampak secara langsung terhadap daya tarik potensial dari keragaman strategi.

Variabel kunci ekonomi berkaitan satu sama lain. Variabel yang akan berpengaruh pada Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah tingkat pendapatan, kecenderungan untuk belanja, pola konsumsi, perbedaan pendapatan, fluktuasi harga, dan pajak.

2. Faktor Sosial, Budaya, Demografi, dan Lingkungan Hidup

Perubahan pada faktor sosial, budaya, demografi, dan lingkungan hidup akan berpengaruh secara nyata pada seluruh produk barang dan jasa, pasar, dan konsumen. Setiap organisasi yang ada, baik profit maupun non-profit, akan tertantang untuk peka dan mampu menjawab peluang dan ancaman dari faktor ini.

Variabel kunci budaya, sosial, demografi, dan lingkungan hidup yang berpengaruh pada Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah pendapatan per kapita; lokasi bisnis; gaya hidup; lingkungan dalam kota; tingkat kemacetan lalu lintas; rata-rata angka pembelanjaan; kebiasaan berbelanja; tingkat pendidikan; jumlah tenaga kerja wanita dan kaum minoritas; perilaku terhadap karir; perilaku terhadap pekerjaan; perilaku terhadap warga asing; perilaku terhadap waktu berlibur; perilaku terhadap kualitas produk; perilaku terhadap *customer service*; peraturan pemerintah; perubahan jumlah populasi berdasarkan jenis kelamin, usia, tingkat kesejahteraan, dan kelurahan, daur ulang; dan *waste management*.

3. Faktor Politik, Pemerintah, dan Hukum

Faktor politik, pemerintah, dan hukum akan memberikan gambaran kunci peluang dan ancaman bagi seluruh organisasi. Ketika pemerintah menetapkan perubahan pada kebijakannya, maka perusahaan harus menyesuaikan strategi dan cara implementasi strateginya agar bisa terus beroperasi dan bertahan bahkan berekspansi. Sistem politik ataupun sistem

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



pemerintahan akan berpengaruh pada bagaimana menjalankan suatu bisnis. Sistem tersebut akan mempengaruhi cara mengambil kebijakan dan penetapan peraturan serta perundang-undangan.

Dengan demikian, perencanaan pembukaan Salon dan SPA *Beauty in Me* akan dilaksanakan bulan Januari 2015 saat telah dilantiknya presiden dan wakil presiden Indonesia periode 2014-2019.

4. Faktor Teknologi

Information, Communication, and Technology atau ICT adalah tiga komponen yang tak terpisahkan. Perkembangannya luar biasa dalam sepuluh tahun belakang ini. Perkembangan ini dapat mempermudah dan juga dapat menyulitkan organisasi yang telah berdiri. Salah satunya adalah internet.

Dengan kemajuan teknologi ini, Salon dan SPA *Beauty in Me* memanfaatkannya sebagai pendukung bisnis, yaitu pembuatan email, situs, laman *Facebook*, dan akun *Twitter*.

C

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

F. Visi

Visi dari organisasi adalah merupakan gambaran masa depan dari organisasi tersebut yang dinyatakan dengan singkat dan jelas. Fred R. David (2013:40) menyatakan bahwa pernyataan visi adalah jawaban dari pertanyaan “ingin menjadi apakah kita?”

Visi dari Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah: “Menjadikan Salon dan SPA *Beauty in Me* sebagai pusat perawatan kecantikan wanita dari ujung rambut hingga ujung kaki dengan memberikan kualitas layanan terbaik dan harga terjangkau yang terletak di bilangan Kelapa Gading.”

G. Misi

Misi merupakan pernyataan bagaimana cara yang harus dilaksanakan organisasi guna mencapai tujuan jangka panjangnya. Pernyataan misi yang jelas mampu mendeskripsikan nilai-nilai dan prioritas dari suatu organisasi serta mampu menjawab pertanyaan “Apa bisnis kita?”

Misi dari Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah:

1. Memberikan pelayanan perawatan kecantikan yang berkualitas kepada seluruh konsumen Salon dan SPA *Beauty in Me*.
2. Menciptakan standarisasi pelayanan, fasilitas, dan produk yang digunakan untuk menjamin kualitas pelayanan dan kepuasan konsumen.
3. Dedikasi Salon dan SPA *Beauty in Me* untuk mencapai kesuksesan bisnis di wilayah Kelapa Gading dan akan menilik peluang wilayah lainnya
4. Salon dan SPA *Beauty in Me* akan berusaha memenuhi kebutuhan masyarakat untuk berelaksasi dan melakukan perawatan kecantikan diri.
5. Melaksanakan pelatihan SDM yang berkesinambungan agar dapat meningkatkan kemampuan karyawan dalam bekerja.

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.



6. Salon dan SPA *Beauty in Me* melaksanakan bisnis operasionalnya berdasarkan pada nilai kejujuran, kehati-hatian, dan bertanggung jawab dengan terus berusaha mencapai efisiensi dan efektifitas jangka panjang.
7. Salon dan SPA *Beauty in Me* berpegang teguh pada prinsip berbagi manfaat positif dan memberikan perhatian kepada seluruh karyawan dan pelanggan guna menciptakan kenyamanan serta pengalaman unik.
8. Menjamin kesejahteraan karyawan dengan pemberian balas jasa yang adil dan sesuai peraturan pemerintah.
9. Senantiasa menjaga kebersihan dan kerapihan salon sehingga tidak merusak lingkungan sekitar.
10. Membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dengan seluruh mitra bisnis.
11. Menjaga hubungan dan komunikasi dengan seluruh pelanggan Salon dan SPA *Beauty in Me*.
12. Menjadikan kepuasan pelanggan sebagai tolak ukur keberhasilan Salon dan SPA *Beauty in Me*.

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

H. Bentuk Badan Usaha

Menurut Kadar Nuzarman (2013:41), perusahaan adalah tempat terjadinya kegiatan produksi dan berkumpulnya semua faktor produksi. Ada perusahaan yang terdaftar pada pemerintah dan ada pula yang tidak. Perusahaan yang terdaftar pada pemerintah berbentuk badan usaha. Badan usaha adalah status perusahaan tersebut yang terdaftar secara resmi.

Salon dan SPA *Beauty in Me*, bentuk kepemilikan usaha untuk usaha ini adalah perseorangan dengan pemilik tunggal dan sepenuhnya menggunakan modal pribadi. Dengan demikian tidak ada pembagian keuntungan kepada pihak lain.

I. Ukuran Bisnis

Salon dan SPA *Beauty in Me* masuk dalam golongan usaha kecil karena jumlah kekayaan bersih tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan dalam membangun bisnis adalah dibawah Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

J. Peralatan

Peralatan adalah segala macam benda yang digunakan untuk mendukung suatu usaha dan memiliki nilai ekonomis lebih dari satu tahun. Berikut **Tabel 1.4** dan **Tabel 1.5** adalah daftar peralatan yang akan dibutuhkan untuk operasional kantor dan salon *Beauty in Me*.



Tabel 1.4:
Peralatan Kantor Salon dan SPA Beauty in Me (dalam Rupiah)

No.	Nama Peralatan	Unit	Harga	Total
1	HP Alien One Pavilion 20 - A210L	1	5.500.000,00	5.500.000,00
2	HP Pavilion D014AU	3	3.000.000,00	9.000.000,00
3	MICROSOFT Office 365 Small Business Premium	1	2.435.400,00	2.435.400,00
4	KASPERSKY Anti virus 2014	1	360.000,00	360.000,00
5	Windows 8.1 Professional 64BIT OEM	1	1.950.000,00	1.950.000,00
6	Logitech M 185 Mouse Optik Nirkabel	4	139.500,00	558.000,00
7	Software Komputerisasi Sistem Salon	1	2.000.000,00	2.000.000,00
8	AC Sharp 1/2pk AH-AP05MSL	1	2.850.000,00	2.850.000,00
9	Sharp AC Plasmacluster 1 PK	3	3.000.000,00	9.000.000,00
10	Printer Canon MG3570	1	1.100.000,00	1.100.000,00
11	Printer Epson LX-310 Dot Matrix	1	2.200.000,00	2.200.000,00
12	Secure Money Detector MD-28	1	165.000,00	165.000,00
13	Infinit CCTV [DS-853]	1	990.000,00	990.000,00
14	TP-LINK TD-W8970 Wifi Router	1	750.000,00	750.000,00
15	SOLUTION Mesin Absensi	1	1.200.000,00	1.200.000,00
16	Toriphone	3	45.000,00	135.000,00
17	Panasonic Telephone KX-TS880	1	415.000,00	415.000,00
18	Panasonic KXF 983 Thermal Fax	1	1.075.000,00	1.075.000,00
19	Brangkas Anti-Api	1	2.650.000,00	2.650.000,00
20	Sofa 3 seater	1	3.500.000,00	3.500.000,00
21	Sofa Puff 1 seater	11	400.000,00	4.400.000,00
22	Kursi Indachi D-741 CR	1	900.000,00	900.000,00
23	Kursi Indachi D-980 M	6	325.000,00	1.950.000,00
24	Meja kasir dan resepsionis	1	2.250.000,00	2.250.000,00
25	Meja VIP MS-501	2	545.000,00	1.090.000,00
26	Meja Jono Meja Kantor L Lavender Series	1	2.000.000,00	2.000.000,00
27	Meja Printer	1	245.000,00	245.000,00
28	Locker 18 Doors for Employees	1	3.000.000,00	3.000.000,00
29	Kalkulator	4	50.000,00	200.000,00
30	Desk Organizer Joyko	5	15.000,00	75.000,00
31	Dispenser Tape Kecil	3	12.000,00	36.000,00
32	Dispenser Tape Besar	1	15.000,00	15.000,00
33	Stapler	4	15.000,00	60.000,00
34	Box File	6	27.500,00	165.000,00
35	Pembolong Kertas No. 85	1	50.000,00	50.000,00
36	Odner Plastik 5 cm	6	27.500,00	165.000,00
37	Map Bening A4 (lusin)	3	25.000,00	75.000,00
38	Rak Sepatu	1	199.800,00	199.800,00

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

Lanjutan Tabel 1.4:

No.	Nama Peralatan	Unit	Harga	Total
39	Hanger	1	100.000,00	100.000,00
40	Tanaman Hidup	5	90.000,00	450.000,00
41	Tempat sampah	5	15.000,00	75.000,00
42	Penggaris 30 cm	5	2.000,00	10000,00
Total		103		65.344.200,00

Sumber: Analisis Penulis Bulan Juli 2014

Tabel 1.5:
Peralatan Salon dan SPA Beauty in Me (Dalam Rupiah)

No.	Nama Peralatan	Unit	Harga	Total Harga
1	Renovasi Ruko	1	95.000.000,00	95.000.000,00
2	Pembuatan Furniture Salon	1	50.000.000,00	50.000.000,00
3	Kursi Customer	8	2.000.000,00	16.000.000,00
4	Kursi Keramas KK 1820	3	5.000.000,00	15.000.000,00
5	Kursi Stool Stylish	5	250.000,00	1.250.000,00
6	Kursi Stool Beauty Therapist	4	30.000,00	120.000,00
7	Sharp AC Plasmacluster 1 PK	3	3.000.000,00	9.000.000,00
8	LG 5.1 DVD Home Theater	1	1.250.000,00	1.250.000,00
9	TP-LINK TD-W8970 Wifi Router	1	700.000,00	700.000,00
10	Sony 32" LED TV	1	2.800.000,00	2.800.000,00
11	Ceiling Fan KDK 56"	5	475.000,00	2.375.000,00
12	Wooden Sauna Room	1	10.000.000,00	10.000.000,00
13	Steam Portable Room	2	1.500.000,00	3.000.000,00
14	Massage Bed Kayu	8	2.000.000,00	16.000.000,00
15	Alat Foot Spa Water Heater	3	400.000,00	1.200.000,00
16	Trolley Hair Treatment	4	250.000,00	1.000.000,00
17	Trolley Facial	1	350.000,00	350.000,00
18	Trolley Nail Polish	1	250.000,00	250.000,00
19	Portable Nail Dryer	3	45.000,00	135.000,00
20	Hair Dryer Magma Solis 1200 watt	2	550.000,00	1.100.000,00
21	Wigo W-1000 Hair Dryer	4	210.000,00	840.000,00
22	Wigo Nano Ceramic Curly 25mm	1	400.000,00	400.000,00
23	Wigo Nano Ceramic Curly 32mm	1	400.000,00	400.000,00
24	Hakada Small Hair Straightener	1	210.000,00	210.000,00
25	Hakada Large Hair Straightener	1	400.000,00	400.000,00
26	Hair Steamer	2	1.000.000,00	2.000.000,00
27	Vapozone M2045	1	1.200.000,00	1.200.000,00
28	Alat Ultrasound Facial	1	1.200.000,00	1.200.000,00
29	Facial Bed + Stool Chair	1	2.100.000,00	2.100.000,00
30	Kursi Rambut	3	275.000,00	825.000,00

Lanjutan Tabel 1.5:

No.	Nama Peralatan	Unit	Harga	Total Harga
31	Tungku Ratus	3	30.000,00	90.000,00
32	Manicure Set	6	100.000,00	600.000,00
33	Nail Buffer	12	10.000,00	120.000,00
34	Baskom Manicure	12	10.000,00	120.000,00
35	Acne Pin Set 2 pcs	2	15.000,00	30.000,00
36	Kwas Facial	3	15.000,00	45.000,00
37	Mangkok Shampoo	12	5.000,00	60.000,00
38	Mangkok Conditioner	12	5.000,00	60.000,00
39	Mangkok untuk massage cream	24	5.000,00	120.000,00
40	Mangkok Facial	3	7.500,00	22.500,00
41	Mangkok Creambath	12	7.500,00	90.000,00
42	Mangkok Lulur	12	7.500,00	90.000,00
43	Roll rambut sedang isi 6	12	20.000,00	240.000,00
44	Shower cap	12	5.000,00	60.000,00
45	Sisir ganpu besar	6	15.000,00	90.000,00
46	Sisir oval	6	10.000,00	60.000,00
47	Salon Professional Blow Brush	6	30.000,00	180.000,00
48	Sisir sasa	6	23.500,00	141.000,00
49	Sponge masker isi 2	3	20.000,00	60.000,00
50	Batu Apung Sikat Kaki	6	17.900,00	107.400,00
51	Foot Care Parutan Kaki SB2287 File	6	10.000,00	60.000,00
52	Jepit Rambut Bebek (lusin)	3	24.000,00	72.000,00
53	Lukisan Panel	3	225.000,00	675.000,00
54	Magnifying Lamp for Facial	1	550.000,00	550.000,00
55	Tungku Aromaterapi	6	30.000,00	180.000,00
56	Kain Katun untuk Seprei	24	25.000,00	600.000,00
57	Kain Katun untuk Kemben	24	25.000,00	600.000,00
58	Ongkos ahit	1	200.000,00	200.000,00
59	Handuk Kecil 23cm x 23cm	36	3.000,00	108.000,00
60	Handuk Sedang 30 cm x 70cm	36	6.500,00	234.000,00
61	Handuk Besar 60 cm x 120cm	36	25.000,00	900.000,00
62	Cermin	9	190.000,00	1.710.000,00
63	Shelf for Bath	3	250.000,00	750.000,00
64	Bathub	3	2.500.000,00	7.500.000,00
65	Water Heater Ariston 50 L	1	2.650.000,00	2.650.000,00
66	Pompa Air	1	1.100.000,00	1.100.000,00
67	Sapu	2	35.000,00	70.000,00
68	Pengki	2	20.000,00	40.000,00
69	Mop Set in 1	1	190.000,00	190.000,00
70	Sikat Kamar Mandi	3	30.000,00	90.000,00

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

Lanjutan Tabel 1.5:

No.	Nama Peralatan	Unit	Harga	Total Harga
71	Micro fiber cloth set 4 pcs	3	30.000,00	90.000,00
72	Emergency Light LED	3	235.000,00	705.000,00
73	Rak Sepatu	1	199.800,00	199.800,00
74	Timbangan untuk produk	1	159.000,00	159.000,00
75	Dispenser Air	1	300.000,00	300.000,00
76	Leharni 6 satu pintu	1	1.500.000,00	1.500.000,00
77	Rak Piring 2 Tingkat	1	270.000,00	270.000,00
78	Keset	12	30.000,00	360.000,00
79	Kerudung	24	24.000,00	576.000,00
80	Cemek	24	10.000,00	240.000,00
81	Botol untuk refill sabun mandi	6	10.000,00	60.000,00
82	Botol untuk refill hair tonic	6	10.000,00	60.000,00
83	Tempat Sampah	9	15.000,00	135.000,00
84	Gantungan Baju (lusin)	3	100.000,00	300.000,00
85	Cangkir (lusin)	3	115.000,00	345.000,00
86	Gelas (box isi 6)	6	35.000,00	210.000,00
87	Kotak penyimpanan gula	1	45.000,00	45.000,00
88	Kotak penyimpanan teh dan kopi	2	45.000,00	90.000,00
89	Sendok (box isi 6)	5	20.000,00	100.000,00
90	Garpu (box isi 6)	5	20.000,00	100.000,00
91	Oxone Sendok Set isi 24 untuk kustomer	1	140.000,00	140.000,00
92	Keranjang untuk handuk	1	99.000,00	99.000,00
93	Nampan	12	30.000,00	360.000,00
94	Kemoceng	3	15.000,00	45.000,00
95	Ember	3	10.000,00	30.000,00
96	Tanaman Hidup	8	90.000,00	720.000,00
97	Sapu	3	25.000,00	75.000,00
98	Galon kelong VIT	10	35.000,00	350.000,00
99	Seragam beauty therapist	32	65.000,00	2.080.000,00
100	Seragam kasir	4	65.000,00	260.000,00
101	Seragam cleaning service	4	60.000,00	240.000,00
	Total	643		267.013.700,00

Sumber: Analisis Penulis Bulan Juli 2014.

K. Perlengkapan

Perlengkapan adalah barang-barang yang diperlukan Salon dan *SPA Beauty in Me* dalam menjalankan operasionalnya, baik untuk jasa layanan maupun operasional kantor. Sifat dari barang ini adalah habis pakai selama 1 tahun. Berikut Tabel 1.6 dan Tabel 1.7 adalah daftar perlengkapan yang akan dibutuhkan Salon dan *SPA Beauty in Me* selama satu tahun.

Tabel 1.6:
Perlengkapan Kantor Salon dan SPA Beauty in Me (Dalam Rupiah)

No	Nama Perlengkapan	Unit	Harga	Total
1	Pulpen FASTER (lusin)	6	23.000,00	138.000,00
2	Pensil 2B	12	3.000,00	36.000,00
3	Kertas HVS A4 pax	6	32.000,00	192.000,00
4	Buku tulis	6	3.000,00	18.000,00
5	Spidol Hitam <i>Permanent</i>	6	7.500,00	45.000,00
6	Paper Clip No. 1	6	1.500,00	9.000,00
7	Binder Clip No. 155	6	5.000,00	30.000,00
8	Rautan Pensil SDI	5	3.000,00	15.000,00
9	Penghapus Pensil Kecil	5	2.500,00	12.500,00
10	Buku Folio 200 Lembar	3	30.000,00	90.000,00
11	Post-it Pad 653	6	5.000,00	30.000,00
12	Lem Stick 8 gram	6	5.000,00	30.000,00
13	Selotip Kecil	6	3.000,00	18.000,00
14	Selotip Besar	6	5.000,00	30.000,00
15	Isi Stapler	6	3.000,00	18.000,00
16	Kertas Struk Kasir Rangkap 3	24	4.500,00	108.000,00
17	Kertas Thermal Fax	6	12.500,00	75.000,00
18	<i>Stabilo Boss</i>	5	7.000,00	35.000,00
19	Tinta Canon 810 XL Hitam Veneta	3	40.000,00	120.000,00
20	Tinta Canon 811 XL Warna Veneta	3	40.000,00	120.000,00
21	<i>Epson Ribbon Ink</i>	3	65.000,00	195.000,00
22	Buku nota	12	3.000,00	36.000,00
23	Appointment book	6	23.000,00	138.000,00
Total		153		1.538.500,00

Sumber: Analisis Penulis Bulan Juli 2014

- Hak Cipta Ditanggung 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 1.7:
Perlengkapan Salon dan SPA Beauty in Me (Dalam Rupiah)

No.	Nama Peralatan	Unit	Harga	Total Harga
MAKARIZO				
1	Makarizo Texture Experience Creambath 500 ml	36	70.000,00	2.520.000,00
MATRIX				
2	Sensoria Ultra Rich Masque 500 ml	36	40.000,00	1.440.000,00
GOOD				
3	Good Creambath 3 in 1 Aloe Vera (4.0 kg)	6	115.000,00	690.000,00
4	Good Creambath 3 in 1 Avocado (4.0 kg)	5	115.000,00	575.000,00
5	Good Creambath 3 in 1 Ginseng (4.0 kg)	3	115.000,00	345.000,00
6	Good Shampoo Apple (20.0 LT)	2	250.000,00	500.000,00
7	Good Hair Tonic Herbal (1.0 LT)	11	52.000,00	572.000,00
8	Good Conditioner (20 LT)	2	330.000,00	660.000,00
9	Good Lulur Mandi Whitening Bengkoang (1.0 kg)	36	43.000,00	1.548.000,00
10	Good Lulur Mandi Whitening Natural Honey (1.0 kg)	36	43.000,00	1.548.000,00
11	Good Lulur Mandi Whitening Green Tea (1.0 kg)	36	43.000,00	1.548.000,00
12	Good Massage Oil With Olive Oil (5.0 LT)	11	245.000,00	2.695.000,00
13	Good Massage Cream (4.0 kg)	14	95.000,00	1.330.000,00
14	Good Body Foam Honey (20.0 LT)	4	400.000,00	1.600.000,00
TAMAN SARI ROYAL HERITAGE				
15	Lemongrass Essential Oil Concentrate (20.0 ml)	12	45.000,00	540.000,00
16	Primrose Water 1 liter	22	55.000,00	1.210.000,00
17	Body Massage Cream 1 kg	72	130.000,00	9.360.000,00
18	Bust Massage Gel 1 kg	22	240.000,00	5.280.000,00
19	Bust Mask Gel 1 kg	22	240.000,00	5.280.000,00
20	Cocoa Butter Body Scrub 1 kg	36	115.000,00	4.140.000,00
21	Cocoa Body Mask & Body Bath 700 gram	103	130.000,00	13.390.000,00
22	Cocoa Body Butter Lotion 1 liter	22	120.000,00	2.640.000,00
23	Pepaya Enzyme Body Polish Scrub 1kg	36	110.000,00	3.960.000,00
24	Bengkoang Body & Skin Mask 700 gram	52	90.000,00	4.680.000,00
25	Foaming Milk Bath 500 gram	72	85.000,00	6.120.000,00
26	Chamomile Body Mask 700 gram	52	160.000,00	8.320.000,00
27	Sea Salt Mineral Bath & Body Glow For Antiseptic 1 kg	36	85.000,00	3.060.000,00
28	Hand & Body Lotion 1 kg	22	110.000,00	2.420.000,00
29	Organic Body Wash 1 liter	44	110.000,00	4.840.000,00
REVLON				
30	Revlon Cuticle Remover (10.0 ml)	432	30.000,00	12.960.000,00
31	Revlon Double Twist Top Coat (15.0 ml)	72	25.000,00	1.800.000,00
32	Revlon Nail Enamel Remover (200.0 ml)	6	29.400,00	176.400,00
33	Revlon Grow (15.0 ml)	288	25.000,00	7.200.000,00

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
- a. Penguatan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Penguatan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

© Hak cipta milik IBIKKG. Untuk informasi lebih lanjut hubungi IBIKKG di Jl. Indragiri, Ujung Bayu, Pindang, Pekanbaru, Riau 29112. Telp. (081) 763-3333. Email: ibikkg@ibikkg.ac.id



Lanjutan Tabel 1.7:

No.	Nama Peralatan	Unit	Harga	Total Harga
34	Colour Nail Enamel (15.0 ml)	72	25.900,00	1.864.800,00
35	Energizing Essence (hand & nail serum) 28.0 ml	309	65.000,00	20.085.000,00
MUSTIKA RATU				
36	Pembersih Sari Ketimun New (150.0 ml)	36	14.000,00	504.000,00
37	Pembersih Sari Jeruk Nipis New (150.0 ml)	36	14.000,00	504.000,00
38	Pelegar Sari Jeruk Nipis New (150.0 ml)	36	12.000,00	432.000,00
39	Pelegar Sari Ketimun New (150.0 ml)	36	12.000,00	432.000,00
40	Cream Zaitun (25.0 gr) massage cream	576	19.000,00	10.944.000,00
41	Masker Wajah Bengkoang Tube (125.0 gr)	116	22.000,00	2.552.000,00
42	Face Peeling Mundisari (125.0 gr)	58	22.000,00	1.276.000,00
SARI AYU				
43	Sariayu Honey Fresh Daily Moisturizer (30.0 ml)	240	42.000,00	10.080.000,00
LAIN-LAIN				
44	Ratus bakar	720	9.000,00	6.480.000,00
45	Lilin untuk aromaterapi (pack isi 100)	1	90.000,00	90.000,00
46	Pembersih Lantai 28 liter	1	150.000,00	150.000,00
47	Pembersih Kamar Mandi 28 liter	1	150.000,00	150.000,00
48	Sabun Cuci Tangan 28 liter	1	150.000,00	150.000,00
49	Isi ulang air minum VIT galon	360	9.000,00	3.240.000,00
50	Sabun Cuci Piring Refill 800ml	3	11.000,00	33.000,00
51	Sabun Cuci Piring 800 ml	1	24.000,00	24.000,00
52	Teh sachet (pak isi 100)	1	17.200,00	17.200,00
53	Indocafe Coffemix (pak isi 100)	1	100.000,00	100.000,00
54	Gula pasir 2 kg	3	26.000,00	78.000,00
55	Fire Extinguisher	3	569.000,00	1.707.000,00
56	Issue mini pop up. 1 karton= 144 pax	1	450.000,00	450.000,00
57	Issue facial 250 sheets. 1 karton= 72 pax	1	425.000,00	425.000,00
58	Issue rol embossed. 1 karton = 100 pax	3	225.000,00	675.000,00
59	Cool Wax Sugar Natural 250 ml	317	40.000,00	12.680.000,00
Total		4594		190.070.400,00

Sumber: Analisis Penulis Bulan Juli 2014

L. Tenaga Kerja

Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 tentang ketenagakerjaan menerangkan pengertian tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Tenaga kerja merupakan segala sumber daya manusia yang digunakan dan diperlukan oleh perusahaan untuk menjalankan kegiatan usaha.



Salon dan *SPA Beauty in Me* akan membutuhkan tenaga kerja untuk memberikan pelayanan jasanya. Pada **Tabel 1.8** akan menampilkan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.

Tabel 1.8:
Tenaga Kerja Salon dan *SPA Beauty in Me*

No	Jabatan	Jumlah
1	Manajer	1
2	<i>Supervisor</i>	1
4	Staf Administrasi Gudang	1
5	Kasir	2
6	<i>Beauty Therapist</i>	16
7	<i>Cleaning Service</i>	2
Total Karyawan		23

Sumber: Analisis Penulis

M Waktu Operasional

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan menerapkan waktu operasional salon adalah dari pukul 08:30 – 20:00 WIB. Seluruh karyawan harus hadir paling lambat pukul 8.15 WIB.

Shift kerja 1 masuk kerja pukul 08:00 – 15:00 WIB, dan *shift* kerja 2 masuk kerja pukul 13:00 WIB – 20:00 WIB. Karyawan yang dikenakan *shift* kerja adalah kasir, *beauty therapist*, dan *cleaning service*. Staf administrasi gudang masuk kerja mulai pukul 08:00 WIB – 16:30 WIB. *Supervisor* masuk kerja mulai pukul 11:30 WIB – 20:00 WIB.

Salon buka setiap hari, dari hari Senin hingga hari Minggu. Penerimaan terakhir untuk seluruh jasa perawatan adalah pukul 18.00 WIB, kecuali jasa *cuci+blow dry* dan jasa aplikasi kutek pukul 18:30 WIB.

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan tutup lebih awal pada setiap tanggal 31 Desember, yaitu tutup pukul 15:00 WIB. Salon dan *SPA Beauty in Me* akan libur (tutup salon) pada setiap tanggal 1 Januari, hari pertama dan hari kedua saat hari raya Idul Fitri.

N Deskripsi Rencana Operasi

Berikut **Tabel 1.9** adalah rencana operasi Salon dan *SPA Beauty in Me*.

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



Tabel 1.9:

Jadwal Rencana Operasi Salon dan SPA *Beauty in Me*

No	Kegiatan	2014												2015																															
		Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus				September				Oktober				November				Desember				Januari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	Melakukan Survei Pasar	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√																												
2	Menyusun Rencana Usaha			√	√	√	√	√	√					√	√	√	√	√	√	√	√																								
3	Melakukan Survei Tempat Usaha									√	√	√	√	√	√	√	√																												
4	Melakukan Survei Pemasok													√	√																														
5	Melakukan Survei Kontraktor													√	√																														
6	Program <i>Beautypreneurship</i>																	√																											
7	Menyewa Tempat Usaha																	√																											
8	Mengurus Perizinan																		√	√	√	√	√	√	√																				
9	Renovasi Bangunan																					√	√	√	√	√	√	√	√																
10	Membeli Peralatan & Perlengkapan																									√	√																		
11	Menata Ruangan																													√	√														
12	Membuat <i>Job Description</i>																	√																											
13	Merekrut Tenaga Kerja																									√	√	√	√																
14	Melakukan Promosi																													√	√	√	√												
15	Opening																																					√							

Sumber: Olahan Penulis.

O. Bangunan Fisik

Salon dan SPA *Beauty in Me* akan menyewa sebuah ruko di Jalan Raya Gading Batavia, Kelapa Gading – Jakarta Utara. Dengan luas bangunan 225 m². Bangunan ruko 3 lantai ini berbentuk persegi panjang dengan panjang 15 m dan lebar 5 m. Ruko ini direnovasi agar penampilannya lebih menarik dan sesuai untuk sebuah salon dan SPA.

P. Teknologi

Seperti yang diungkapkan John W. Mullin (2013:78) mengenai lingkungan teknologi, bahwa dalam tiga dekade terakhir, terjadi perkembangan teknologi yang menciptakan pasar yang baru, seperti munculnya perangkat komputer yang kecil, telepon pinta, dan masih banyak lagi. Proses perkembangan ini tidak akan mereda bahkan semakin terus terjadi secara luar biasa.

Pengusaha yang mahir menyadari dengan perkembangan tersebut diperlukan penyesuaian supaya tidak tertinggal atau bahkan harus lebih unggul dibanding para pesaingnya. Perangkat yang digunakan harus mendukung operasional perusahaan. Dengan demikian, Salon dan SPA *Beauty in Me* akan menggunakan teknologi seperti computer, printer, telepon, *Intercom*, *Air-Conditioner*, Televisi, *Wireless Fidelity (WiFi)*, *Strelizing Cabinet*, Mesin absensi dengan *finger print*, *Sauna Room*, *Steam*, *Foot SPA Water Heater*, *Portable Nail Dryer*, *Hair Dryer*, *Hair Curler*, *Hair Straightener*, Alat Facial, *Magnifying Lamp*, *Vapozone – Facial Steam Hot and Cold*, *Water Heater*, *Emergency Light LED*, *Fire Extinguisher*, Brangkas Anti-Api, Dispenser, dan Kulkas.

Q. Strategi Penetapan Harga

Setiap pengusaha perlu mempertimbangkan berbagai faktor penting dalam penetapan harga, seperti adanya biaya tetap dan biaya variabel. Salon dan SPA *Beauty in Me* akan menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan persaingan.

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



R. Distribusi

Menurut Kotler dan Keller (2013:106), “Saluran distribusi adalah sekelompok organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses pembuatan produk atau jasa yang disediakan untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran ini merupakan seperangkat alur yang diikuti produk atau jasa setelah produksi, berakhir dalam pembelian, dan digunakan pengguna akhir.”

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan menggunakan saluran distribusi secara langsung dan tanpa perantara, yaitu *Zero-Level Channel*. Hal ini dikarenakan *Beauty in Me* berhubungan secara langsung dengan konsumen.

S. Promosi

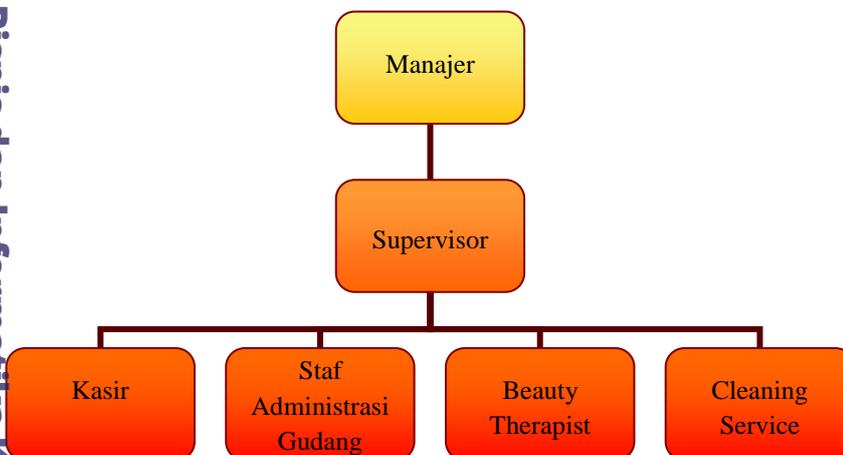
Dalam pemilihan cara terbaik dalam memasarkan produk maupun jasa, pengusaha harus memutuskan penggunaan alat yang akan digunakan dan dengan siapa komunikasi akan disampaikan. Keputusan ini harus dipertimbangkan biaya dan keuntungan yang mungkin dapat diperoleh. Alat pemasaran yang dapat digunakan adalah iklan, *personal selling*, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat.

Promosi yang akan dilakukan Salon dan *SPA Beauty in Me* adalah dengan cara *word of mouth*, *discount*, *promo buy 1 get 1 free*, promosi melalui *Livingsocial* dan *Groupon*, paket *membership*, pemasangan spanduk, pembuatan kartu nama, pembuatan situs, dan pembagian brosur.

T. Struktur Organisasi

Setiap perusahaan perlu memiliki struktur organisasi. Melalui struktur organisasi dapat tergambar bagaimana wewenang dan tanggung jawab masing-masing karyawan. Menentukan struktur organisasi dengan tepat akan mampu membantu perusahaan di dalam melakukan kontrol maupun pengendalian. Berikut Gambar 1.2 adalah struktur organisasi Salon dan *SPA Beauty in Me*.

Gambar 1.2:
Struktur Organisasi Salon dan *SPA Beauty in Me*



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.



U. Uraian Pekerjaan

Berikut adalah rencana daftar tugas, pekerjaan, dan tanggung jawab dari setiap jabatan yang terdapat dalam struktur organisasi Salon *Beauty in Me*:

1. Manajer

Pemilik Salon dan SPA *Beauty in Me* akan bertindak sebagai manajer yang memiliki tugas, pekerjaan, dan tanggung jawab sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab penuh atas jalannya aktifitas bisnis.
- b. Membuat dan menentukan strategi, kebijakan serta peraturan. Untuk peraturan tertentu akan didiskusikan bersama *supervisor*.
- c. Merekrut, memberhentikan, dan mempromosikan karyawan.
- d. Menentukan besaran balas jasa kepada seluruh karyawan dan melakukan pembayaran balas jasa karyawan secara bulanan, dan tahunan untuk Tunjangan Hari Raya.
- e. Menerima dan mengevaluasi laporan kerja *supervisor*.
- f. Melakukan pembelian terhadap kebutuhan peralatan dan perlengkapan perusahaan.
- g. Bertanggung jawab menyediakan dana untuk *petty cash* perusahaan, *petty cash* kasir dan untuk pembayaran *utilities* perusahaan. Dana yang telah diambil akan diserahkan kepada *supervisor* untuk dialokasikan sesuai kebutuhan salon.
- h. Bertanggung jawab sebagai admin sistem komputerisasi perusahaan, situs perusahaan, *email* perusahaan, dan media sosial yang digunakan perusahaan.
- i. Memotivasi, mengawasi, dan mengarahkan para karyawan.
- j. Merencanakan inovasi yang akan didiskusikan bersama *supervisor*.
- k. Membuka dan menutup salon setiap harinya.
- l. Mengambil dan menentukan keputusan akhir.
- m. Mengadakan rapat rutin.

2. Supervisor

Rencana tugas, pekerjaan, dan tanggung jawab *supervisor* adalah sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab langsung kepada salon manajer.
- b. Bertanggung jawab membuat laporan kerja yang berisi tentang evaluasi kinerja semua karyawan Salon *Beauty in Me* yang diserahkan kepada salon manajer setiap seminggu sekali.
- c. Bertanggung jawab mengawasi dan mengontrol segala aktifitas operasional perusahaan.
- d. Bertanggung jawab membuat jadwal *shift* kerja karyawan.
- e. Bertanggung jawab menyetujui *form* pemesanan barang dari staf administrasi gudang apabila stok telah berkurang. *Salon supervisor* harus memastikan dahulu stok barang tersebut telah berkurang, baru berikutnya menyetujui *form* pemesanan barang yang harus segera diserahkan kepada manajer.



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- f. Melakukan diskusi penetapan beberapa peraturan tertentu dan perencanaan inovasi perusahaan bersama salon manajer.
- g. Membuat laporan laba rugi.
- h. Membuat laporan buku besar setiap harinya.
- i. Melaporkan pembukuan kepada manajer setiap bulannya.
- j. Mencatat dan melaporkan penjualan yang terjadi setiap harinya ke manajer.
- k. Melakukan pencatatan arus keluar-masuk uang setiap hari.
- l. Melakukan penyetoran uang penjualan salon setiap hari ke bank.
- m. Membuat laporan keuangan.
- n. Mencatat pembiayaan aktifitas bisnis harian kantor;
- o. Bertanggung jawab akan *petty cash* salon.
- p. Bertanggung jawab menyiapkan *petty cash* kasir tiap *shift*.
- q. Bertanggung jawab membayar *utilities* perusahaan tiap bulan secara tepat waktu.

3. Staf Administrasi Gudang

Rencana tugas, pekerjaan, dan tanggung jawab staf administrasi gudang adalah sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab membuat laporan *inventory* gudang setiap hari.
- b. Bertanggung jawab menyiapkan produk untuk perawatan sesuai takaran yang telah ditentukan.
- c. Bertanggung jawab atas stok barang pada gudang.
- d. Bertanggung jawab mengisi *form* pemesanan barang apabila stok barang telah berkurang yang diserahkan kepada *supervisor*.

4. Kasir

Rencana tugas, pekerjaan, dan tanggung jawab kasir dan resepsionis adalah sebagai berikut:

- a. Menyambut tamu.
- b. Wajib menyampaikan informasi yang dibutuhkan konsumen.
- c. Mencatat kedatangan *beauty therapist* secara manual yang berfungsi untuk pengaturan alokasi giliran kerja mereka.
- d. Memberitahukan staf administrasi gudang untuk menyiapkan produk perawatan.
- e. Mencetak nota dan menerima pembayaran dari konsumen.
- f. Menerima telepon, maupun reservasi dari konsumen.
- g. Bertanggung jawab membuat laporan penjualan per *shift* dan sisa uang kas kasir per *shift* kepada staf keuangan (untuk kasir *shift* 1) dan *supervisor* (untuk kasir *shift* 2).
- h. Wajib menyampaikan program promosi penjualan Salon dan *SPA Beauty in Me* kepada konsumen.

5. *Beauty Therapist*

Rencana tugas, pekerjaan, dan tanggung jawab *beauty therapist* adalah sebagai berikut:

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.



- a. Bertanggung jawab untuk memberikan pelayanan *hair treatment*, *body treatment*, *face treatment*, *waxing*, dan *nail treatment* kepada konsumen.
- b. Wajib menawarkan paket perawatan kepada konsumen.
- c. Mengambil dan mengembalikan nampan yang berisikan peralatan dan perlengkapan kepada staf administrasi gudang.
- d. Memberikan pelayanan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
- e. Merapihkan kembali ruangan setelah memberikan pelayanan.

6. *Cleaning Service*

Rencana tugas, pekerjaan, dan tanggung jawab *beauty therapist* adalah sebagai berikut:

- a. Membersihkan setiap ruangan.
- b. Membersihkan *toilet*.
- c. Mencuci gelas, sendok, dan mangkuk bekas pakai konsumen.
- d. Merapihkan handuk bekas pakai untuk di-*laundry* dan menyusun kembali handuk bersih sesuai lemari yang telah disediakan.

V. Spesifikasi Pekerjaan

Rencana spesifikasi pekerjaan karyawan Salon dan *SPA Beauty in Me* adalah sebagai berikut:

1. Manajer
 - a. Wanita.
 - b. Usia minimal 25 tahun.
 - c. Pendidikan minimal S1.
 - d. Terorganisir, cekatan, memiliki inisiatif, tegas dan bertanggung jawab serta mampu berkomunikasi dengan baik dan ramah.
 - e. Memiliki kemampuan dasar berbahasa inggris.
 - f. Mampu mengoperasikan komputer dan menganalisis laporan keuangan.
 - g. Memiliki pengalaman kerja di bidang yang sama minimal 1 tahun.
2. *Supervisor*
 - a. Wanita.
 - b. Usia minimal 24 tahun.
 - c. Pendidikan minimal SMK/SMU/Sederajat.
 - d. Terorganisir, cekatan, memiliki inisiatif, tegas dan bertanggung jawab serta mampu berkomunikasi dengan baik dan ramah.
 - e. Memiliki kemampuan dasar berbahasa inggris.
 - f. Mampu mengoperasikan komputer dan membuat laporan keuangan.
 - g. Memiliki pengalaman kerja di bidang yang sama minimal 1 tahun.
3. Staf Administrasi Gudang
 - a. Wanita.
 - b. Usia minimal 20 tahun.
 - c. Pendidikan minimal SMU/SMK/Sederajat.
 - d. Rajin, rapih, teliti, jujur, pekerja keras, dan mau belajar.

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

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



- e. Memiliki kemampuan komunikasi yang baik.
 - f. Mampu mengoperasikan komputer.
4. Kasir
- a. Wanita.
 - b. Usia minimal 20 tahun.
 - c. Pendidikan minimal SMU/SMK/Sederajat.
 - d. Berpenampilan Menarik.
 - e. Rajin, jujur, teliti, rapih dan mau belajar.
 - f. Mampu mengoperasikan komputer.
 - g. Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik dan ramah.
 - h. Memiliki kemampuan dasar berbahasa inggris.

5. *Beauty Therapist*
- g. Wanita.
 - h. Usia minimal 20 tahun.
 - i. Pendidikan minimal SMU/SMK/Sederajat.
 - j. Rajin, jujur dan mau belajar.
 - k. Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik dan ramah.

6. *Cleaning Service*
- a. Wanita.
 - b. Usia minimal 18 tahun.
 - c. Pendidikan minimal SLTP/Sederajat.
 - d. Rajin, rapih, jujur, pekerja keras, cekatan dan memiliki inisiatif.
 - e. Memiliki semangat untuk bekerja dan mau belajar.
 - f. Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik

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

W. Perekrutan Tenaga Kerja

Perekrutan tenaga kerja adalah suatu proses penarikan, penyaringan, dan pemilihan orang yang memenuhi syarat pekerjaan yang telah ditentukan suatu perusahaan. Perekrutan karyawan merupakan salah satu tahap penting yang menentukan berjalannya kegiatan operasional dari Salon dan SPA *Beauty in Me*.

Berikut adalah tahapan proses perekrutan yang disusun dan dilakukan oleh manager Salon dan SPA *Beauty in Me*:

1. Membuat iklan lowongan lapangan pekerjaan.
2. Menyeleksi para calon pelamar.
3. Wawancara.
4. Memilih dan menempatkan tenaga kerja dengan tepat.
5. Pelatihan tenaga kerja

X. Balas Jasa

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional menyatakan bahwa gaji adalah hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada pekerja ditetapkan dan dibayar menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan



keluarganya atas suatu pekerjaan dan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Berdasarkan peraturan yang ditetapkan Gubernur DKI Jakarta, Upah Minimum Provinsi (UMP) tahun 2014 adalah sebesar Rp. 2.441.301,00.

Berikut **Tabel 1.11**, **Tabel 1.12**, dan **Tabel 1.13** adalah rincian kompensasi tenaga kerja Salon dan SPA *Beauty in Me*.

Tabel 1.11:

Ramalan Gaji Pokok Karyawan Salon dan SPA *Beauty in Me* (Dalam Rupiah)

Jabatan	Jumlah	Gaji Pokok Per Bulan	Komisi Per Bulan	Total Gaji Per Orang Per Bulan	Total Gaji Per Orang Per Tahun
Manajer	1	4.000.000,00	-	4.000.000,00	48.000.000,00
Supervisor	1	3.500.000,00	-	3.500.000,00	42.000.000,00
Staf Administrasi Gudang	1	2.900.000,00	-	2.900.000,00	34.800.000,00
Kasir	2	2.600.000,00	-	2.600.000,00	31.200.000,00
Beauty Therapist	16	1.250.000,00	1.204.250,00	2.454.250,00	29.451.000,00
Cleaning Service	2	1.700.000,00	-	1.700.000,00	20.400.000,00

Sumber: Olahan Penulis

Tabel 1.12:

Ramalan Tunjangan Hari Raya Karyawan Salon dan SPA *Beauty in Me* Tahun 2015 (Dalam Rupiah)

Jabatan	Jumlah	Tunjangan Hari Raya (THR)
Manajer	1	2.000.000,00
Supervisor	1	1.750.000,00
Staf Administrasi Gudang	1	1.450.000,00
Kasir	2	1.325.000,00
Beauty Therapist	16	625.000,00
Cleaning Service	2	850.000,00

Sumber: Olahan Penulis

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.



Y. Rencana Pengendalian Risiko

Salon dan *SPA Beauty in Me* memiliki rencana pengendalian risiko sebagai berikut:

1. *Beauty Treatment DIY*

Adanya produk-produk dan alat-alat kecantikan yang muncul di pasar yang *user-friendly* dapat digunakan konsumen sendiri dengan tingkat kesulitan yang rendah, tidak menyurutkan niat penulis dalam keinginan membuka usahanya. Salon dan *SPA Beauty in Me* menawarkan pengalaman perawatan yang berbeda dari perawatan yang dilakukan sendiri. Konsumen dapat menikmati penyegaran holistik dan relaksasi selain dari perawatan yang didapatkan. Pengalaman tersebut dimulai dari tahapan layanan awal hingga akhir.

2. Rumor yang menyatakan *manicure* dan *pedicure* tidak baik

Rumor ini muncul dari kurangnya kebersihan alat-alat yang digunakan dan juga kurangnya kebersihan dari pekerjaannya sendiri pada salon-salon pada umumnya. Salon dan *SPA Beauty in Me* mengusung kebersihan dan higienis supaya konsumen nyaman dalam menikmati perawatan yang diberikan. Setiap alat *manicure* dan *pedicure* yang digunakan, akan dibersihkan dengan disinfektan dan akan disterilisasi. Hal ini dilakukan untuk menjaga kebersihan alat *manicure-pedicure*.

3. Rumor yang menyatakan *facial* tidak baik

Banyak masyarakat yang kurang memiliki pengetahuan mengenai *facial* ataupun mendapatkan informasi yang negatif tentang *facial* itu sendiri. Salon dan *SPA Beauty in Me* akan menggunakan produk yang telah bersertifikat BPOM sehingga kandungan pada produk telah diakui aman penggunaannya pada kulit. Produk yang digunakan untuk *facial* adalah produk dari *Mustika Ratu* dan *Sari Ayu*. Produk yang akan digunakan akan disesuaikan jenis kulit wajah konsumen.

4. Terapis yang kurang kompeten

Untuk mengantisipasi adanya pekerja yang tidak kompeten, maka saat perekrutan *beauty therapist*, manajer akan memastikan bahwa mereka dapat melakukan segala aktifitas layanan yang disediakan serta memiliki pengalaman pada bidang perawatan kecantikan. Manajer berencana akan memberikan pelatihan tambahan kepada pekerja. Pelatihan diberikan kepada pekerja sebelum Salon dan *SPA Beauty in Me* memulai aktifitas bisnisnya.

5. Perkembangan teknologi

Dalam menjalankan bisnis, teknologi dibutuhkan untuk mempermudah atau mempercepat aktifitas. Namun perlu diketahui bahwa tidak semua teknologi dapat mendukung dan memberikan manfaat positif pada bisnis. Terkadang teknologi baru justru akan dapat menjadi ancaman bagi usaha. Walaupun banyak produk dan alat yang muncul di pasaran, minat masyarakat untuk menikmati perawatan kecantikan di salon dan *SPA* masih tinggi. Selain akan penyegaran holistik, konsumen akan mendapatkan relaksasi yang tidak dapat diperoleh dari *beauty treatment DIY*. Dengan

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.



demikian, bisnis ini akan dapat bertahan dan bahkan berkembang hingga tahunan mendatang.

6. Belum memiliki tanah dan bangunan milik sendiri

Salon dan SPA *Beauty in Me* belum memiliki lahan milik sendiri sebagai tempat usaha. Awal bisnis akan menyewa ruko dahulu dan dengan berjalannya usaha, Salon dan SPA *Beauty in Me* akan membeli tempat usaha sendiri.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Z. Kebutuhan Dana

Pendirian usaha Salon dan SPA *Beauty in Me* ini diperkirakan membutuhkan modal sebesar Rp. 834.650.730,00 (delapan ratus tiga puluh empat juta enam ratus lima puluh ribu tujuh ratus tiga puluh rupiah) yang berasal dari modal sendiri. Dana tersebut akan digunakan untuk penyewaan rumah toko atau umumnya dikenal dengan ruko dengan luas tanah sebesar 75 m² dan luas bangunan sebesar 225 m², yaitu sekitar Rp. 325.000.000,00 per lima tahun dan sisanya dialokasikan untuk pembelian peralatan dan perlengkapan salon, biaya renovasi, biaya pelatihan, biaya pembuatan *website*, dan kas awal perusahaan.

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis *Break Even Point*, dapat disimpulkan bahwa Salon dan SPA *Beauty in Me* merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah pendapatan Salon dan SPA *Beauty in Me* selalu lebih besar dibandingkan dengan nilai *Break Even Point*.
2. Perhitungan *Net Present Value* (NPV) Salon dan SPA *Beauty in Me* positif, yakni sebesar Rp. 491.633.014,59. Hal ini menunjukkan bahwa Salon dan SPA *Beauty in Me* layak untuk dijalankan.
3. *Profitability Index* Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah sebesar 1,59 (lebih besar dari 1), sehingga investasi pada bisnis layak dan dapat diterima.
4. Berdasarkan perhitungan *Payback Period*, dapat diketahui bahwa jangka waktu pengembalian atas investasi usaha Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah selama 2 tahun 4 bulan, yaitu lebih kecil dari umur investasi sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan.
5. *Internal Rate of Return* Salon dan SPA *Beauty in Me* adalah 38%, dimana nilai IRR ini lebih besar dari pada *discount factor* yang telah diharapkan yakni sebesar 16,6%. Sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.

Berdasarkan kesimpulan diatas, Salon dan SPA *Beauty in Me* telah memenuhi segala aspek dari pada analisis kelayakan bisnis. Sehingga usaha Salon dan SPA *Beauty in Me* ini dapat dikatakan 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.