

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI

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

9.1. Ringkasan Kegiatan Usaha

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

a. Konsep bisnis

SPARKLY BEAUTY BAR adalah usaha yang memberikan pelayanan berupa perawatan kaki dan tangan berbahan dasar alami dengan berbagai fasilitas juga makanan dan minuman ringan yang dapat dinikmati sambil menunggu segala proses perawatan selesai dilakukan. Tidak hanya melayani mereka yang melakukan perawatan saja, tetapi juga mereka yang menunggu konsumen melakukan perawatan. Dengan suasana yang nyaman serta pelayanan yang ramah, akan membuat setiap konsumen merasa senang untuk merawat dirinya di *SPARKLY BEAUTY BAR*. Penggunaan nama ini dimaknai sebagai tempat yang mampu membuat penampilan konsumen bersinar. Bukan hanya bersinar akibat merawat kaki dan tangan, tetapi juga bersinar dari dalam karena senang dengan pelayanan berkualitas yang diberikan.

b. Visi dan misi perusahaan

Visi : Menjadi penyedia jasa perawatan kuku berbahan alami dengan suasana seperti di rumah dan pelayanan terbaik di Indonesia.

Misi :

- 1) Menyediakan pekerja yang terampil dan beretika dengan pelayanan profesional, ramah, cepat, dan berkualitas
- 2) Selalu mendengarkan kebutuhan konsumen dan melakukan perbaikan secara kreatif dan inovatif
- 3) Mengikuti tren yang ada dan mengadopsi tren yang ada di luar negeri
- 4) Memberlakukan standar ekstra kepada pelanggan karena “pelanggan adalah raja”



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.



5) Meningkatkan motivasi dan semangat kerja karyawan secara optimal melalui peningkatan dedikasi, disiplin, dan kemampuan kerja serta penghargaan yang memadai sesuai dengan kinerjanya

6) Menjaga rantai pasok yang ada supaya kualitas barang yang digunakan terjaga dan terjamin alami

c. Jasa

Jasa yang diberikan terbagi atas dua hal secara garis besar, yaitu pemijatan dan perawatan kuku. Pemijatan ini menggunakan pemijat secara langsung sehingga kekuatan dapat diatur sesuai dengan kemauan konsumen pada bagian tangan dan kaki. Perawatan kuku yang dimaksud meliputi pembersihan sel kulit mati, pemberian vitamin, pembersihan kutek lama, pengkikiran kuku, *nails extension*, serta pewarnaan kuku dengan berbagai desain juga warna. Jasa yang ditampilkan oleh pekerja di *SPARKLY BEAUTY BAR* adalah yang berkualitas karena setiap pekerja telah diseleksi dengan baik dan dilatih sedemikian rupa hingga mampu memberikan performa yang berkualitas. Di samping itu, terdapat makanan serta minuman ringan yang ditawarkan untuk menunjang pelayanan yang diberikan.

d. Persaingan

Persaingan *SPARKLY BEAUTY BAR* terbilang cukup ketat karena banyaknya tempat perawatan kecantikan tangan dan kuku di Jakarta. Akan tetapi, keunikan dari usaha ini adalah bahan alami yang digunakan serta kualitas pelayanan yang dijamin kualitasnya sehingga diharapkan mampu memenangi persaingan dan menempati *spot* tertentu di hati konsumennya.

Target dan ukuran pasar

Target dari *SPARKLY BEAUTY BAR* adalah mereka yang masuk ke dalam generasi Z dan milenial. Secara lebih spesifik, target usaha ini adalah para pelajar

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

perempuan yang menyukai kecantikan untuk berpenampilan menarik di sekolah maupun universitas, para wanita, serta *transgender* berkarier yang perlu merawat diri dan mempercantik penampilan untuk menunjang pekerjaan mereka.

f. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan meliputi periklanan, promosi penjualan, penjualan personal, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung. Di mana, kesemuanya akan memanfaatkan sosial media secara maksimal dengan menyesuaikan tren. Hal ini dikarenakan generasi milenial dan generasi Z sangat dekat dengan teknologi informasi dan komunikasi sehingga perkembangan tren terjadi sangat cepat.

g. Tim manajemen

Usaha ini memerlukan 9 tenaga kerja yang dipimpin oleh kepala cabang sebagai kepanjangan tangan dari pemilik usaha. Kepala cabang akan membawahi administrasi, *nail artist*, pemijat, dan pemasaran dengan menjalankan tugasnya masing-masing.

h. Kelayakan keuangan

Kelayakan keuangan dapat dilihat dari beberapa indikator di bawah ini.

Tabel 9. 1
Kelayakan Keuangan

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
Payback Period (PP)	5 Tahun	3 Tahun 4 Bulan 11 Hari	Layak
Net Present Value (NPV)	NPV>0	Rp. 299.684.961	Layak
Profitabilty Index (PI)	PI>1	1,454341071	Layak
Break Even Point (BEP)	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP/tahun	Layak

Sumber : SPARKLY BEAUTY BAR

9.2. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Dapat di simpulkan dari keseluruhan Perencanaan Bisnis dan analisis kelayakan keuangan dan investasi menunjukkan bahwa Sparkly Beauty Bar ini dapat dikatakan

layak atau *visible* untuk dilaksanakan mengingat berbagai analisis serta konsep yang telah dilakukan.

② **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.