

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA SALON

“LASHNAILCIA” DI PANGERAN JAYAKARTA, JAKARTA PUSAT

Oleh

Nama : Michelle Alicia Lunardy

NIM : 74190446

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis
Konsentrasi Kewirausahaan



INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

AGUSTUS 2023

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

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.



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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

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.

PENGESAHAN

**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA SALON
“LASHNAILCIA” DI PANGERAN JAYAKARTA, JAKARTA PUSAT**

Diajukan Oleh:

Nama : Michelle Alicia Lunardy

NIM : 74190446

Jakarta, 30 Agustus 2023

Disetujui Oleh:

Pembimbing



(Brastoro, S.E., M.M.)



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan rahmat-Nya, penulis diberikan kesempatan dapat menyelesaikan penulisan rencana bisnis pendirian usaha *Lashnailcia* dengan baik dan tepat waktu. Penulisan rencana bisnis ini diajukan sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar Sarjana Srata Satu Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Dalam proses penulisan rencana bisnis ini, tentu penulis mengalami banyak tantangan akan tetapi penulis menerima bantuan, dukungan, saran, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak berikut:

1. Bapak Brastoro, S.E., M.M. sebagai dosen pembimbing rencana bisnis penulis yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan dengan penuh kesabaran.
2. Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si sebagai selaku ketua Program Studi Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
3. Seluruh Dosen dan staf pengajar di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah memberikan ilmu pengetahuan serta wawasan selama penulis belajar di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.
4. Orang tua tercinta dan keluarga penulis yang telah memberikan doa, dukungan maupun motivasi baik secara moril ataupun materil kepada penulis selama proses penyusunan rencana bisnis selama ini.
5. Seluruh sahabat saya dan teman-teman seperjuangan yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah memberikan dukungan, semangat, bantuan, dan doa kepada penulis selama dalam proses penyusunan rencana bisnis.

ABSTRAK

Michelle Alicia Lunardy/ 74190446/ 2023/ Rencana Bisnis Pendirian Usaha Studio *Lashnailcia* di Pangeran Jayakarta, Jakarta Pusat/ Dosen Pembimbing: Bapak Brastoro, S.E., M.M.

Lashnailcia adalah suatu usaha jasa yang menawarkan perawatan bulu mata yaitu pemasangan *eyelash extension* dan perawatan kuku (*manicure* dan *pedicure*) serta *nail art gel* atau yang disebut menghias kuku dengan menggunakan bahan yang berkualitas maupun teknologi yang canggih disertai menggunakan teknik *professional*. *Lashnailcia* beroperasi secara offline yang berarti *work from office* berada di Pangeran Jayakarta, Jakarta Pusat. *Lashnailcia* memiliki visi yaitu menjadi salon kecantikan yang *professional* dan berkualitas. *Lashnailcia* memiliki misi sebagai pendukung pencapaian visi yaitu Menciptakan jasa yang berkualitas dengan produk yang aman maupun sudah teruji dan Selalu berinovasi terhadap jasa yang ditawarkan sesuai perkembangan *trend*.

Usaha *Lashnailcia* termasuk dalam pasar persaingan sempurna dan memiliki pesaing yang potensial menjadi tolak ukur untuk melihat keunggulan dan kelemahan bisnis yaitu *TCbeautybar_* dan *Meivinessa_beautybar*.

Target pasar *Lashnailcia* adalah adalah masyarakat khususnya kaum wanita yang berada di daerah Jakarta Pusat, berusia 15 tahun–55 tahun memiliki gaya hidup yang praktis, konsumtif, pengguna media sosial dan memiliki sudut pandang tentang ketertarikan terhadap penampilan.

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat, *Lashnailcia* memiliki berbagai strategi pemasaran yang telah disusun untuk meningkatkan *brand awareness* dan meningkatkan pangsa pasar. *Lashnailcia* menggunakan media sosial seperti *Instagram*, *TikTok*. *Lashnailcia* melakukan periklanan dengan memakai fitur *Instagram Ads* dan *Jasa KOL*. Dalam *Sales Promotion*, *Lashnailcia* memberikan penawaran promo ulang tahun, *promo reward*, *promo anniversary*, *give away*.

Lashnailcia memiliki 4 (empat) orang sebagai sumber daya yang dibutuhkan sebagai tenaga kerja, yaitu 1 manajer, 2 *Beauty Therapist*, 1 Admin Media Sosial.

Kebutuhan investasi awal usaha *Lashnailcia* adalah sebesar Rp 106.115.464. Dana tersebut akan digunakan untuk kas awal perusahaan, perlengkapan, peralatan, renovasi tempat, sewa gerai untuk 1 tahun, dan hak paten. Dana pribadi penulis dan dana dari dana orangtua.

Analisis Kelayakan usaha *Lashnailcia* hasilnya bernilai positif. Hal ini berdasarkan hasil analisis keuangan yang menunjukkan bahwa *Payback Period* dalam waktu selama 2,93 tahun (2 tahun 11 bulan 5 hari), untuk hasil *Net Present Value* mendapatkan hasil positif sebesar Rp 291.225.808. Hasil *Profitability Index* sebesar 3,74, hasil *Internal Rate of Return* lebih besar dari tingkat *Discount Factor* yaitu sebesar 50%, dan hasil *Break Event Point* yaitu hasil penjualan per tahun *Lashnailcia* lebih besar dari nilai *Break Event Point*. Hal ini menunjukkan bahwa usaha *Lashnailcia* layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: *Lashnailcia*, Pendirian Bisnis, *eyelash extension*, *nail art gel*, Kecantikan



ABSTRACT

Michelle Alicia Lunardy / 74190446 / 2023 / *Business Plans for Establishing a Lashnailcia Studio business at Pangeran Jayakarta, Central Jakarta / Supervisor: Mr. Brastoro, S.E., M.M.*

Lashnailcia is a service business that offers an eyelash care, called installation of eyelash extensions and nail care (manicure and pedicure) as well as a gel nail art or what usually called a decorating nails using quality materials and sophisticated technology accompanied by professional techniques. Lashnailcia operates offline, which means work from office at Pangeran Jayakarta, Central Jakarta. Lashnailcia 's vision is "To become a professional and quality beauty salon." Lashnailcia 's mission is to support the achievement of the vision, to create quality services with products that are safe and have been tested and to always innovate the services offered according to trend developments.

Lashnailcia 's business is included in the perfect competition market and has a potential competitors to be used as a benchmark to see the strengths and weaknesses of the business, called TCbeautybar_ and Meivinessa_beautybar.

Lashnailcia 's target market is the public, especially women who stayed around the Central Jakarta area, aged 15 years–55 years, have a practical lifestyle, are consumptive, use social media and have an interest in appearance.

In facing intense business competition, Lashnailcia has prepared various marketing strategies to increase brand awareness and increase market share. Lashnailcia uses social media such as Instagram, TikTok. Lashnailcia does advertising using the Instagram Ads feature and KOL Services. In Sales Promotions, Lashnailcia offers birthday promos, reward promos, anniversary promos, and also a give away. Lashnailcia has 4 (four) people as resources needed as workforce, namely 1 manager, 2 Beauty Therapists, 1 Social Media Admin.

The initial investment requirement for the Lashnailcia business is IDR 106,115,464. The funds will be used for the company's initial cash, supplies, equipment, renovation of the premises, rent for 1 year outlets, and patents.

Author's personal funds and funds from parents' funds. Lashnailcia 's business feasibility analysis results are positive. This is based on the results of financial analysis which shows that the Payback Period is 2.93 years (2 years 11 months 5 day), for the Net Present Value results to get a positive result of IDR 291,225,808. The Profitability Index results are 3.74, the Internal Rate of Return is greater than the Discount Factor level, which is 50%, and the Break Event Point result, called the annual sales of Lashnailcia, is greater than the Break Event Point value. This shows that Lashnailcia 's business is worth running.

Keywords: *Lashnailcia , Business Establishment, eyelash extension, nail art gel, Beauty*



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I	1
A. Ide Bisnis	1
B. Gambaran Usaha.....	3
C. Besarnya Peluang Bisnis	5
D. Kebutuhan Dana	7
BAB II	9
A. Nama Perusahaan	9
B. Biodata Pemilik Usaha	9
C. Jenis dan Ukuran Usaha	10
BAB III	12
A. <i>Trend</i> dan Pertumbuhan Industri	12
B. Analisis Pesaing.....	12
C. Analisis PESTEL (<i>Political, Economy, Social, Technology, Environment, dan Legal</i>).....	14
D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (<i>Porter Five Forces Business Model</i>).....	17
E. Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses (<i>Competitive Profile Matrix/CPM</i>)	22
F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (<i>SWOT Analysis</i>).....	23
BAB IV	30
A. Produk yang Dihasilkan.....	30
B. Gambaran Pasar	34
C. Target Pasar yang dituju	35
D. Strategi Pemasaran	37





E. Strategi Promosi	40
BAB V	43
A. Proses Operasi Jasa.....	43
B. Nama Pemasok	44
C. Deskripsi Rencana Operasi.....	45
D. Rencana Alur Jasa	44
E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan	48
F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha.....	49
G. Layout Bangunan Tempat Usaha	52
BAB VI	53
A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja	53
B. Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja.....	53
C. Uraian Kerja	55
D. Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan	56
E. Struktur Organisasi Perusahaan.....	57
F. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan.....	58
BAB VII	61
A. Sumber dan penggunaan Dana	61
B. Biaya Pemasaran Tahunan.....	61
C. Biaya Administrasi dan Umum	63
D. Biaya Tenaga Kerja	63
E. Biaya Penyusutan Peralatan.....	64
F. Biaya Pemeliharaan	65
G. Biaya Sewa Gedung/ Bangunan	66
H. Biaya Penyusutan Renovasi Bangunan	66
I. Biaya Utilitas	67
J. Biaya Peralatan dan Perlengkapan	67
K. Pembelian/HPP	72
L. Perhitungan Persediaan.....	73
M. Proyeksi Keuangan	73
N. <i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	81
O. Analisis Kelayakan Usaha, menggunakan Analisis <i>Break-Even-Point (BEP)</i>	81
BAB VIII	83

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.



A.	Dampak Pemasaran Terhadap Masyarakat.....	83
B.	Dampak Terhadap Lingkungan	84
C.	Analisis Risiko Usaha.....	84
D.	Antisipasi Risiko Usaha.....	86
BAB IX		88
A.	Ringkasan Kegiatan Usaha.....	88
B.	Rekomendasi Visibilitas Usaha	91
DAFTAR PUSTAKA		93
LAMPIRAN		98

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



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Penduduk DKI Jakarta Menurut Kelompok Umur	6
Tabel 1.2	Rincian Kebutuhan Dana <i>Lashnailcia</i> Tahun 2023	8
Tabel 3.1	Identifikasi Kelebihan dan Kelemahan Pesaing	13
Tabel 3.2	Analisis CPM Matrix	22
Tabel 3.3	Matrix Analisis SWOT <i>Lashnailcia</i>	26
Tabel 4.1	Varian <i>Treatment Lashnailcia</i>	31
Tabel 4.2	Ramalan Penjualan Jasa <i>Lashnailcia</i> Periode Januari - Desember Tahun 2024 (Dalam Unit)	34
Tabel 4.3	Anggaran Penjualan Jasa <i>Lashnailcia</i> Periode Januari - Desember 2024 (Dalam Ribuan Rupiah)	35
Tabel 4.4	Anggaran Penjualan Jasa <i>Lashnailcia</i> Dalam 5 Tahun (Dalam Ribuan Rupiah).....	35
Tabel 5.1	Daftar Pemasok <i>Lashnailcia</i>	45
Tabel 5.2	<i>Time table</i> rencana kegiatan operasional <i>Lashnailcia</i>	48
Tabel 5.3	Daftar Kebutuhan Teknologi Usaha <i>Lashnailcia</i>	49
Tabel 5.4	Daftar Kebutuhan Peralatan Usaha <i>Lashnailcia</i>	50
Tabel 5.5	Daftar Kebutuhan Perlengkapan Usaha <i>Lashnailcia</i>	51
Tabel 6.1	Jumlah Kebutuhan Tenaga Kerja <i>Lashnailcia</i>	53
Tabel 6.2	Rincian Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan	59
Tabel 6.3	Proyeksi Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan Tahun 2024 – 2028	59
Tabel 7.1	Rencana Kebutuhan Dana <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah)	61
Tabel 7.2	Biaya Pemasaran <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah)	62
Tabel 7.3	Proyeksi Anggaran Pemasaran <i>Lashnailcia</i> Tahun 2024 – 2028 (Dalam Rupiah).....	62
Tabel 7.4	Biaya Administrasi dan Umum <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	63
Tabel 7.5	Proyeksi Anggaran Administrasi dan Umum <i>Lashnailcia</i> Tahun 2024-2028 (Dalam Rupiah).....	63
Tabel 7.6	Biaya Tenaga Kerja <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	64
Tabel 7.7	Proyeksi Biaya Tenaga Kerja <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	64
Tabel 7.8	Perhitungan Penyusutan Peralatan <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah)	65
Tabel 7.9	Biaya Pemeliharaan <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	65
Tabel 7.10	Proyeksi Biaya Pemeliharaan <i>Lashnailcia</i> Tahun 2024- 2028 (Dalam Rupiah)	65
Tabel 7.11	Biaya Sewa Tempat Usaha <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	66
Tabel 7.12	Proyeksi Penyusutan Renovasi Bangunan <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah)	66
Tabel 7.13	Biaya Utilitas <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	67
Tabel 7.14	Proyeksi Biaya Utilitas <i>Lashnailcia</i> Tahun 2024-2028 (Dalam Rupiah)	67
Tabel 7.15	Biaya Teknologi dan Peralatan <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah)	68
Tabel 7.16	Biaya Perlengkapan <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	69



Tabel 7.17	Proyeksi Biaya Perlengkapan <i>Lashnailcia</i> Tahun 2024-2028	70
Tabel 7.18	Biaya Pembelian Perlengkapan <i>Lashnailcia</i> dengan Pembelian Sekali dalam Setahun.....	71
Tabel 7.19	Proyeksi Total HPP <i>Lashnailcia</i> Tahun 2024- 2028 (Dalam Rupiah).....	72
Tabel 7.20	Proyeksi Persediaan Perlengkapan <i>Lashnailcia</i>	73
Tabel 7.21	Proyeksi Laporan Laba-Rugi <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah)	74
Tabel 7.22	Proyeksi Laporan Arus Kas <i>Lashnailcia</i> 2023-2028 (Dalam Rupiah)	75
Tabel 7.23	Proyeksi Laporan Neraca <i>Lashnailcia</i> per 31 Desember Tahun 2023-2028 (Dalam Rupiah).....	76
Tabel 7.24	<i>Payback Period</i> <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah)	78
Tabel 7.25	Analisis NPV <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	79
Tabel 7.26	Analisis <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	82
Tabel 7.27	Analisis <i>Break Event Point</i> <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	83
Tabel 9.1	Tabel Analisis Kelayakan Investasi Rekomendasi Visibilitas Usaha <i>Lashnailcia</i>	91
Tabel 9.2	Tabel Analisis <i>Break Event Point</i> (BEP) Rekomendasi Visibilitas <i>Lashnailcia</i> (Dalam Rupiah).....	91

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Model Lima Kekuatan Persaingan Model Porter.....	18
Gambar 4.1	Logo <i>Lashnailcia</i>	33
Gambar 4.2	Saluran Distribusi <i>Lashnailcia</i>	40
Gambar 5.1	Proses Operasi Jasa <i>Lashnailcia</i>	43
Gambar 5.2	Rencana Alur Jasa <i>Lashnailcia</i>	44
Gambar 5.3	Layout ruangan studio <i>Lashnailcia</i>	52
Gambar 6.1	Struktur Organisasi <i>Lashnailcia</i>	58

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner CPM <i>Lashnailcia</i>	98
Lampiran 2	Perhitungan Bobot CPM.....	103
Lampiran 3	Hasil Turnitin.....	104

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

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.

