**BAB IX**

**RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI**

1. **Ringkasan Kegiatan Usaha**
2. Konsep Bisnis

*Niji Nails* Salon merupakan jasa yang menawarkan perawatan *(manicure dan pedicure)* serta menghias kuku dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi, menggunakan teknologi yang canggih, dan menerapkan berbagai teknik profesional yang dapat membuat kuku tampak lebih indah, segar, dan alami.

*Niji Nails* salon akan berlokasikan di Ayani Mega Mal Pontianak, yang merupakan lokasi yang strategis dan berada di jantung kota Pontianak. Lokasi tersebut diharapkan memudahkan konsumen yang ingin menggunakan jasa *nail art*. Selain itu [Ayani](https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=SugarBun&amp;amp%3Baction=edit&amp;amp%3Bredlink=1) Mega Mal merupakan pusat perbelanjaan terbesar di [kota Pontianak](https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Pontianak) dan juga di [Kalimantan Barat.](https://id.wikipedia.org/wiki/Kalimantan_Barat) Hal ini merupakan faktor pendorong keyakinan untuk membuka bisnis *nail art* yaitu *Niji Nails* Salon.

1. Visi dan Misi Perusahaan
2. Visi

“Menjadi penyedia jasa *nail art* yang *professional* dan berkualitas di Kalimantan Barat .”

1. Misi
2. Memberikan pelayanan dengan professional
3. Menggunakan bahan *nail art* yang berkualitas dan teknologi canggih
4. Mengutamakan kepuasan pelanggan untuk membangun loyalitas
5. Produk / Jasa

*Niji Nails* Salon menawarkan jasa pelayanan kuku yaitu mulai dari pembersihan area kuku, memberikan *massage* pada area tangan dan atau kaki, pemilihan warna dan desain kuku, sampai dengan proses pengeringan dan pemberian serum kuku. Fokus utama dari *Niji Nails* Salon adalah memberikan pelayanan dan kualitas produk yang terbaik.

1. Persaingan

Persaingan utama dari *Niji Nails* Salon adalah *Nail Art House* dan *Coco Nail* *House*. Dari hasil analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM), *Niji Nails* Salon memiliki poin 3,04. Poin tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan pesaing yaitu *Nail Art House* dengan poin 3 dan *Coco Nail House* dengan poin 2,73. *Niji Nails* Salon memiliki kekuatan di kualitas pelayanan dan karyawan yang tergolong baik, lokasi yang sangat strategis, menggunakan produk-produk kualitas terbaik, serta didukung dengan berbagi promosi yang menarik. Selain itu *Niji Nails* Salon juga memiliki kekurangan yaitu reputasi atau merek yang belum dikenal luas, serta kurangnya pengalaman dalam mengoperasikan bisnisnya.

1. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar adalah proses mengevaluasi daya tarik dari segmen pasar dan memilih satu atau lebih segmen yang dituju. *Niji Nails* Salon menargetkan wanita remaja hingga orang tua yang memiliki gaya hidup praktis dan *modern* dengan nilai *fashion* yang mengikuti perkembangan zaman yang berdomisili di kota Pontianak.

1. Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran *Niji Nails Salon* terdiri dari:

1. Media Sosial
2. *Business Card*
3. *Loyalty Card*
4. Promo pembayaran menggunakan *Electronic Wallet*
5. Brosur
6. Tim Manajemen

*Niji Nails* Salon merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, yang posisi tertinggi berada di manajer dan langsung membawahi 2 bagian yaitu administrasi dan karyawan *nail specialist*. Pada bagian administrasi terdapat 1 orang kasir yang bekerja. Bagian karyawan *nail specialist* terdapat 6 orang. Tugas manajer sendiri yaitu melakukan pengawasan langsung terhadap semua karyawan yang berada di *Niji Nails* Salon dan bertanggung jawab atas keberlangsungan bisnis.

1. Kelayakan Keuangan

Dapat dilihat hasil analisa kelayakan usaha dalam Bab VII bahwa :

1. *Payback Period* = 11 bulan 14 hari
2. *Net Present Value =* Rp. 1.640.855.159 > 0
3. *Profitability Indesx =* 3,602 > 1
4. *Internal Rate of Return =* 89,3485 % > 11,51%
5. *Break Even Point =* tercapai sebelum tahun pertama

Dilihat dari data di atas, perusahaan *Niji Nails Salon* layak untuk dijalankan serta dijadikan tempat untuk investasi.

## **Rekomendasi Visibilitas Usaha**

*Nail art* adalah sebuah perkembangan dari cat kuku yang kemudian dikembangkan oleh perusahaan asal Perancis yaitu Revlon pada tahun 1932. Awal mula *nail art* yang ditelusuri dari istilah “mehendi“, digunakan secara sinonim untuk pacar (inai), berasal dari bahasa *sansekerta “mehandika*“. (sumber: [https://lifestyle.sindonews.com](https://lifestyle.sindonews.com/))

Ide pembuatan bisnis ini dilatarbelakangi juga oleh perkembangan gaya hidup masyarakat terutama kaum wanita yang ingin lebih terlihat cantik setiap saat dan mulai lebih merawat diri. Usaha salon kuku ini juga sangat menjanjikan dengan modal yang tidak banyak, namun memiliki peluang untuk mendapat profit yang tinggi.

Kata *“Niji”* sendiri berasal dari Bahasa Jepang, yang berarti “pelangi”. *Niji Nails* Salon sendiri diharapkan dapat memberikan warna-warna indah seperti pelangi yang dituangkan dalam bentuk seni yang akan dilukiskan di kuku tangan maupun kaki *customer*. Selain memiliki arti yang indah, kata *Niji* sendiri sangat mudah untuk diucapkan dan mudah untuk diingat, sehingga penulis memutuskan untuk memilih nama *Niji Nails* Salon dalam usaha bisnis ini.

*Niji Nails* salon akan berlokasikan di Ayani Mega Mal Pontianak, yang merupakan lokasi yang strategis dan berada di jantung kota Pontianak. Lokasi tersebut diharapkan memudahkan konsumen yang ingin menggunakan jasa *nail art*. Selain itu [Ayani](https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=SugarBun&amp;action=edit&amp;redlink=1) Mega Mal merupakan pusat perbelanjaan terbesar di [kota](https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Pontianak) [Pontianak](https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Pontianak) dan juga di [Kalimantan Barat.](https://id.wikipedia.org/wiki/Kalimantan_Barat) Hal ini merupakan faktor pendorong keyakinan untuk membuka bisnis *nail art* yaitu *Niji Nails* Salon.

Dinilai dari aspek keuangan, perusahaan *Niji Nails Salon* dapat dikatakan layak untuk dijalankan serta dijadikan tempat untuk berinvestasi. Tabel dibawah ini akan membuktikan bahwa perusahaan *Niji Nails Salon* merupakan perusahaan yang layak untuk dijalankan.

**Tabel 9.1**

**Aspek Keuangan Perusahaan *Niji Nails Salon***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nama** | **Hasil perhitungan** | **Keterangan** | **Layak/Tidak Layak** |
| *Payback Period* | 11 bulan 14 hari | Layak jika pengembalian kurang dari 5 tahun | Layak |
| NPV | Rp 1.640.855.159 | Layak jika NPV>0 | Layak |
| PI | 3,602 | Layak jika PI>1 | Layak |
| IRR | 89,3485 % | Layak jika IRR > 11,51% | Layak |

Sumber : *Niji Nails Salon*, Tabel 7.17 , 7.18 , 7.19