**“RENCANA PENDIRIAN USAHA**

**SALON “Niji Nails”**

**DI PONTIANAK, KALIMANTAN BARAT**

**Wiwi Alvianti**

**Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.)**

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

**ABSTRAK**

Wiwi Alvianti / 72150349 / 2019 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Salon *“ Niji Nails”*  di Pontianak / Pembimbing : Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Perusahaan *Niji Nails* Salonadalah perusahaan yang menyediakan jasa perawatan dan menghias kuku. *Niji Nails* Salonakan berlokasi di Ayani Mega Mal Pontianak. Ayani Mega Mal Pontianak merupakan pusat perbelanjaan terbesar di kota Pontianak dan juga Kalimantan Barat.

 *Niji Nails* Salonmemilih lokasi di Pontianak dikarenakan jumlah pesaing yang masih sedikit. Selain itu, adanya peluang dimana pergeseran gaya hidup masyarakat yang menjadikan kecantikan sebagai bagian dari kebutuhan hidup.

*Competitor* dari *Niji Nails* Salonadalah *Coco Nail House* dan *Nail Art House*. *Niji Nails* Salonmemiliki kekuatan di kualitas pelayanan, lokasi yang strategis, produk kualitas terbaik, dan promosi yang menarik. Kekurangan dari *Niji Nails* Salonadalah merek belum dikenal luas dan kurangnya pengalaman dalam menjalankan bisnis.

*Niji Nails* Salon memiliki target pasar yaitu wanita remaja hingga orang tua. Selain itu, wanita yang memiliki gaya hidup praktis dan modern.

 Investasi awal yang dibutuhkan *Niji Nails* Salon adalah sebesar Rp 455.479.000. Dana akan dialokasikan ke bagian pembelian peralatan, perlengkapan, biaya sewa, biaya renovasi, dan lainnya.

*Niji Nails* Salon memiliki struktur organisasi sederhana. Posisi tertinggi adalah manajer dan membawahi bagian administrasi dan karyawan nail specialist. Semuanya bertotal 8 orang.

 Pada aspek keuangan, perusahaan *Niji Nails Salon* dapat dikatakan layak dilihat dari *Payback Period, NPV, Profitability Index, IRR, dan BEP.* Rencanannya usaha ini akan dijalankan selama 5 tahun.

*Niji Nails Salon* memberikan dampak sosial dengan cara menambah lapangan pekerjaan dan membantu perekonomian masyarakat sekitar. Dampak lingkungan yang dihasilkan oleh *Niji Nails* Salon adalah limbah pemakaian tisu.

Risiko usaha dari *Niji Nails* Salonadalah munculnya pesaing baru, fenomea sepi pelanggan, berkembangnya teknologi informasi di masyarakat, dan kualitas sumber daya manusia.

 Kata kunci : kuku, salon, *Niji Nails* Salon.

**PENDAHULUAN**

**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.

**Visi dan Misi Perusahaan**

1. 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

**Peluang Bisnis**

Gaya hidup yang berkembang saat ini diantaranya yaitu mengembangkan kecantikan dalam berbagai sisi yang menciptakan berbagai macam tren di dunia kecantikan saat ini. Fenomena seperti ini tentunya terjadi di Indonesia sebagai negara berkembang. Aktivitas dan kesibukan masyarakat perkotaan menempatkan mereka untuk memenuhi kebutuhan yang dapat menghemat waktu, cepat dan efisien. Hal ini juga yang menjadi pengaruh banyaknya bermunculan tempat pemenuhan perawatan serta layanan-layanan kecantikan dengan tingginya tingkat mobilitas kegiatan masyarakat dalam berbagai bidang menyebabkan pemenuhan kebutuhan agar selalu tampil cantik merupakan hal yang pokok apalagi bagi kaum wanita.

Melihat peluang ini dimana pergeseran gaya hidup masyarakat yang menjadikan kecantikan sebagai bagian dari kebutuhan hidup dan kegemaraan mereka dalam sesuatu yang praktis, membuat para pelaku bisnis salon khusus nya riasan kuku sangat dibutuhkan dikalangan wanita – wanita *modern*.

**Kebutuhan Dana**

Untuk mendirikan usaha ini dibutuhkan dana awal untuk menunnjang kegiatan operasional usaha nantinya. Kebutuhan dana awal terdiri dari kas, biaya sewa gedung untuk 3 tahun awal, biaya perlengkapan, biaya peralatan, dan biaya renovasi bangunan. Total dari dana yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 472.978.000. Dana ini nantinya akan didanai dari modal sendiri yang berasal dari dana tabungan pemilik dan orang tua pemilik.

**RENCANA JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN**

**Rencana Alur Jasa**

*Niji Nails* Salon menyediakan menyediakan jasa perawatan dan menghias kuku. Berikut ini adalah alur jasa yang kan dilakukan saat ada konsumen yang melakukan pemesanan:

1. Konsumen melakukan proses pemesanan
2. Konsumen melakukan pemilihan model jasa
3. Pelaksanaan Jasa
4. Pembayaran

**Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

Untuk menjalankan kegiatan operasional usaha ini diperlukan teknologi dan peralatan yang mendukung jalannya usaha. Berikut ini adalah teknologi dan peralatan usaha yang akan digunakan untuk menjalankan usaha *Niji Nails* Salon:

1. Laptop

Penggunaan laptop digunakan sebagai penunjang kegiatan operasional usaha untuk menyimpan data – data, harga, data konsumen, pengelolaan media sosial seperti *whatsapp* maupun *line*, pencatatan dan pembuatan laporan keuangan, dllnya.

1. *Wi-fi ( Wireless Fidelity )*

Pemasangan dan penggunaan *wi-fi* berfungsi sebagai sarana fasilitas internet di salon. Dengan adanya jaringan internet di salon akan memudahkan karyawan dalam melakukan pekerjaan, selain itu juga akan meningkatkan kenyamanan konsumen yang datang dengan adanya fasilitas *free wi-fi.*

1. *Printer*

*Printer* berguna untuk mencetak data – data yang dibutuhkan seperti daftar harga, dokumen – dokumen penting, dan hal – hal lainnya yang berhubungan dengan kegiatan operasional kantor.

1. Telefon Kantor

Penggunaan telefon kantor sebagai media komunikasi antar pemilik dengan karyawan kantor maupun media komunikasi untuk konsumen yang ingin menanyakan paket jasa *Niji Nails* Salon.

**STRATEGI BISNIS**

**Pemasaran**

*Segmentation, Targeting*, dan *Positioning*

1. Berdasarkan segmentasi geografis, *Niji Nails* Salon mengambil segmen pasar yang bertempat tinggal di wilayah Pontianak.
2. Berdasarkan segmentasi demografis *Niji Nails* Salon mengambil segmen pasar di kisaran usia 15 tahun sampai dengan lanjut usia dengan golongan pendapatan kelas menengah keatas.
3. Berdasarkan segmentasi psikografis *Niji Nails* Salon berfokus kepada masyarakat yang memiliki gaya hidup *modern* dengan nilai *fashion* yang terus mengikuti perkembangan zaman.

Untuk target pasar yang dituju oleh *Niji Nails* Salon adalah konsumen yang berumur kisaran usia 15 tahun sampai dengan lanjut usia dengan golongan pendapatan kelas menengah keatas.

Sedangkan *Niji Nails* Salon memposisikan usaha ini sebagai usaha yang bergerak di bidang kecantikan yang memberikan kualitas, pelayanan, dengan harga terbaik.

Untuk memperkenalkan usaha ini ke masyarakat berikut ini adalah sarana – sarana promosi yang akan digunakan oleh *Niji Nails* Salon:

1. Brosur

Brosur digunakan untuk mengenalkan bisnis usaha *Niji Nails* Salon agar lebih dikenal oleh masyarakat sekitar Pontianak. Brosur ini akan dibagikan kepada pengunjung Ayani Mega Mal Pontianak tempat usaha *Niji Nails* Salon berdiri. Pembagian brosur ini diharapkan akan menambah customer yang datang ke *Niji Nails* Salon untuk melakukan perawatan kuku.

1. Media Sosial

*Niji Nails* Salon akan berfokus untuk menggunakan media *instagram* . *Niji Nails* Salon akan mengunggah foto serta video para pelanggan yang telah menggunakan jasa.. Hal ini dilakukan agar meningkatkan *brand image* dan minat di masyarakat untuk mau menggunakan jasa *Niji Nails*  Salon. Sedangkan untuk media sosial lain yang juga digunakan oleh penulis sebagai sarana promosi adalah *whatsapp*, dan *facebook.*

1. *Business Card*

Business Card atau kartu nama bisnis berisi informasi mengenai kontak yang dapat dihubungi terkait kegiatan pemasaran perusahaan. Kartu nama merupakan sarana yang efektif untuk memperkenalkan suatu bisnis yang baru berdiri.

1. Loyalty Card

Tujuan dari adanya *loyalty card* adalah untuk meningkatkan volume penjualan melalui bertambahnya jumlah pelanggan setia dan menarik pelanggan baru. Dengan menghadirkan sistem poin, pelanggan bisa mendapatkan sejumlah poin tertentu ketika melakukan transaksi pembelian pada jumlah tertentu. Demi mendapatkan *reward* yang mereka inginkan, pelanggan akan terus berbelanja untuk mengumpulkan poin yang dibutuhkan.

5. Promo Pembayaran Menggunakan *Electronic Wallet*

Dompet elektronik adalah layanan elektronik untuk menyimpan data *instrument* pembayaran antara lain alat pembayaran dengan menggunakan karrtu dan/atau uang elektronik, yang dapat juga menampung dana, untuk melakukan pembayaran. Di Indonesia terdapat beberapa jenis dompet elektronik seperti *Ovo*, *Go-pay*. Penyelenggaraan dompet elektronik ini telah diatur Bank Indonesia sehingga aman untuk digunakan. Kelebihan dari menggunakan dompet elektronik ini yaitu, banyaknya promo diskon dan *cashback* yang diberikan.

**Organisasi**

*Niji Nails* Salon menggunakan struktur organisasi sederhana, dimana *manager* menduduki posisi paling atas di struktur organisasi ini. Total karyawan untuk menjalankan usaha ini sebanyak 8 orang, dimana terdiri atas 1 *manager* yang bertanggung jawab atas 6 nail artist dan 1 orang administrasi Biaya – biaya yang akan dikeluarkan sebagai kompensasi antara lain terdiri dari gaji pokok setiap bulannya dan adanya tunjangan hari raya yang akan dibayarkan satu kali setiap tahunnya. Besarnya THR ini adalah sebesar gaji pokok karyawan setiap bulannya.

**Keuangan**

*Niji Nails* Salon diproyeksikan mendapatkan total pendapatan sebesar Rp 886,050,000 di tahun awal pendirian usaha. Dimana dari total pendapatan ini, De’ Japan Tour and Travel memiliki total laba kotor sebesar Rp86,830,000

. Dengan pajak sebesar 0,5% dari total pendapatan yang mana sebesar Rp 434,150.

 Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan usaha, lamanya pengembalian investasi ( *Payback Period* ) *De’ Japan Tour and Travel* adalah selama 11 bulan 14 hari yang mana masih dibawah umur proyek, yaitu 5 tahun. Selain perhitungan *payback period* tersebut, nilai NPV dari proyek ini sendiri adalah sebesar Rp 1.640.855.159 yang mana lebih besar dari 0. Dari perhitungan nilai indeks profitabilitas proyek ini menunjukan angka 3,602yang mana lebih besar dari 1. Selain itu perhitungan IRR sendiri berada diatas tingkat diskonto yang ditetapkan, dimana IRR proyek ini berada pada tingkat 89%. sedangkan tingkat diskonto yang ditentukan adalah 11,01%. Dan yang terakhir proyek ini layak untuk dijalankan berdasarkan hasil perhitungan titik impas atau BEP, dimana total nilai penjualan setiap tahunnya selalu berada diatas titik impas yang harus dicapai.

**Pengendalian Resiko**

Resiko – resiko yang dihadapi dari proyek ini antara lain adalah munculnya pesaing – pesaing baru kedepannya, fenomena sepi pelanggan, berkembangnya teknolofi informasi di masyarakat, dan kualitas sumber daya. Untuk mengendalikan resiko – resiko usaha ini maka akan dilakukan pengendalian usaha yang mana diantaranya adalah berikut ini :

1. Promosi rutin secara *online* untuk meningkatkan *brand awarness* di masyarakat.
2. Inovasi paket – paket perawatan terbaru untuk menarik konsumen.
3. Penyebaran kuisioner untuk mendapatkan *feedback* dari konsumen tentang pelayanan yang mereka dapatkan.
4. Pembuatan SOP yang harus dipatuhi oleh karyawan untuk menjaga kenyamanan dan keamanan selama *tour* berlangsung.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber Teks**

David, Fred R, Forest R. David (2015), *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*, Edisi 15, Jakarta: Salemba Empat.

Gitman, Lawrence J, Chad J. Zutter (2015), *Principal of Managerial Finance*, Edisi14e, Global Edition, Pearson Education.

Heizer, Jay, Barry Tender, Chuck Munson (2017), *Operations Management Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Gary Amstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15e, Global Edition, Pearson Education.

Mondy, R. Wayne, & Joseph J.Martocchio (2016), *Human Resource Management*, Edisi 14e, Global Edition, Pearson Education

Muhammad, Husnan (2017), *Keuangan Perusahaan : Teori, dan Kasus Kasus* , Edisi 2, Jakarta : Salemba Empat

Robbins, Stephen P, Timothy A. Judge (2015), *Perilaku Organisasi*, Edisi 16, Jakarta: Salemba Empat.

Saiman, Leonardus (2014), *Kewirausahaan: Teori, Praktek, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat

**Sumber Website**

Akseleran.com (2019), Peluang perusahaan pada tahun 2019, diakses pada Maret 2019

<https://www.akseleran.com/peluang-usaha-2019/>

Bi Go .ID (2019), Data Inflasi 2019, diakses pada Juni 2019

<https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>

Databoks Katadata .co.id(2018), Jumlah penduduk perempuan di Indonesia tahun 2018, diakses pada April 2019

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/06/08/jumlah-penduduk-perempuan-indonesia-pada-2018-mencapai-1319-juta-jiwa>

Iidaw29.blogspot.com (2017), Contoh usaha pemasaran jasa, diakses pada Februari 2019

<http://iidaw29.blogspot.com/2017/03/contoh-usaha-pemasaran-jasa.html>

Kontan .Co.Id (2018), Suku bunga kredit perbankan, diakses pada Juli 2019

<http://amp.kontan.co.id/news/suku-bunga-kredit-perbankan-beranjak-naik-mengikuti-bunga-deposito>

Marketeers .Com ( 2018), Industri kecantikan di era digital, diakses pada Juli 2019

<http://marketeers.com/mengintip-geliat-industri-kecantikan-di-era-digital/>

Pontianak Kota bps.go.id (2018), Presentasi penduduk di kota Pontianak, diakses pada April 2019

<https://pontianakkota.bps.go.id/>

Pontianak Post.co.id (2018), Daya beli penduduk Kalimantan barat, diakses pada Februari 2019

htt[ps://www.ponti](http://www.pontianakpost.co.id/daya-beli-kalbar-peringkat-28-nasional%29)anakpost.co.id/daya-beli-kalbar-peringkat-28-nasional

Pontianak Tribun news .com (2017), Data penduduk kota Pontianak, diakses pada Februari 2019

<http://pontianak.tribunnews.com/2017/09/07/data-penduduk-kota-pontianak-semester-i-tahun-2017>

Tribunnews .com (2019), tata nilai rekrutmen, diakses pada Mei 2019

<https://wow.tribunnews.com/2019/05/02/cek-pengumuman-hasil-assessment-tata-nilai-rekrutmen-bersama-bumn-2019-simak-caranya-di-sini>