

LAPORAN STUDI KELAYAKAN

BISNIS NAIL ART DAN PERAWATAN KUKU “ENCHANTED NAILS”

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana (S1)

Pada program studi Manajemen



Disusun Oleh :

Maria Fisca Alicia Hutagalung

21.20.31397

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

2023

TUGAS AKHIR

LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS NAIL DAN PERAWATAN KUKU "ENCHANTED NAILS"

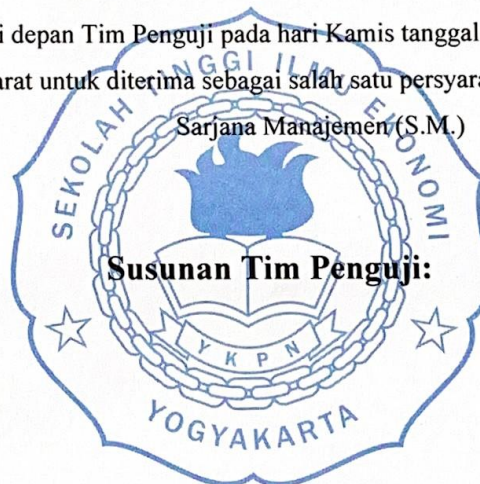
Dipersiapkan dan disusun oleh:

MARIA FISCA ALICIA HUTAGALUNG

Nomor Induk Mahasiswa: 212031397

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Kamis tanggal 18 Januari 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)



Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Daniel J.I. Karupan, S.AB., M.B.A.

Penguji

Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

Yogyakarta, 18 Januari 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan studi kelayakan ini bertujuan untuk menganalisis pengalaman tentang faktor yang mempengaruhi kelayakan bisnis *nailart*, menjadi referensi bagi pemilik bisnis untuk menjalankan bisnis kecantikan dan orang lain yang ingin memiliki bisnis serupa, dapat menjadi referensi yang akan dilakukan peneliti lainnya. Laporan ini menggunakan dua jenis data yaitu primer dan sekunder dimana data primer dihimpun secara langsung oleh penulis dengan melakukan observasi langsung untuk menilai aspek kritis dari bisnis *nailart*. Kemudian data sekunder sendiri didapat secara tidak langsung atau dari pihak ketiga yaitu aspek keuangan dan laporan estimasi pendapatan yang akan diperoleh ketika menjalankan usaha ini. Metode pengumpulan data pada laporan ini dengan menggunakan observasi terencana dan wawancara terencana, dari hasil pengumpulan data diatas kemudian dianalisis lagi dari berbagai aspek seperti aspek keuangan, aspek pemasaran, aspek produk, aspek harga, dan aspek organisasi. Kemudian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan aspek produk bisnis Enchanted Nails layak untuk dijalankan, berdasarkan aspek harga, maka bisnis Enchanted Nails layak untuk dijalankan, berdasarkan aspek pemasaran bisnis Enchanted Nails layak untk dijalankan, berdasarkan aspek keuangan bisnis Enchanted Nails layak untuk dijalankan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

This feasibility study report aims to analyze experiences regarding the factors that influence the feasibility of a nail art business, to be a reference for business owners running a beauty business and other people who want to have a similar business, and can be a reference for other researchers. This report uses two types of data, namely primary and secondary, where primary data was collected directly by the author by making direct observations to assess critical aspects of the nailart business. Then secondary data is obtained indirectly or from third parties, namely financial aspects and reports on estimated income that will be obtained when running this business. The data collection method in this report uses planned observation and planned interviews. The results of the data collection above are then analyzed again from various aspects such as financial aspects, marketing aspects, product aspects, price aspects and organizational aspects. Then it can be concluded that based on the product aspect the Enchanted Nails business is worth running, based on the price aspect, the Enchanted Nails business is worth running, based on the marketing aspect the Enchanted Nails business is worth running, based on the financial aspect the Enchanted Nails business is worth running.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

I. Pendahuluan

Beberapa bisnis di Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan salah satunya adalah bisnis di industri kecantikan. Industri kecantikan telah menjadi salah satu sektor ekonomi yang paling dinamis dan terus berkembang pesat di seluruh dunia. Perubahan gaya hidup dan peningkatan kesadaran akan penampilan pribadi, serta dampak positif media sosial telah memberikan dorongan signifikan terhadap berbagai layanan kecantikan. Pelayanan yang ditawarkan ada beragam seperti kosmetik wajah, rambut, kaki, tangan dan sebagainya. Sudah menjadi kodratnya jika konsumen terutama konsumen wanita ingin selalu berpenampilan cantik dan menarik. Oleh karena itu mereka sangat senang merawat tubuh dan mempercantik diri, termasuk anggota tubuh mereka yang berada di tangan dan kaki, yaitu kuku.

Mempercantik kuku sering disebut dengan *nailart*. *Nailart* yang awalnya hanya merupakan tren di kalangan selebriti, kini telah menjadi populer di kalangan banyak orang. *Nailart* mencakup dekorasi kuku dengan berbagai warna, pola, dan desain kreatif, yang menciptakan peluang bisnis yang menjanjikan. Selain itu, tren sosial media dan media digital telah memainkan peran penting dalam popularitas *nail art*. Banyak individu membagikan karya *nail art* mereka melalui platform seperti Instagram dan Tiktok untuk menciptakan inspirasi dan meningkatkan minat dalam layanan ini, kombinasi antara kreativitas *nail artist* dan permintaan konsumen yang terus bertumbuh menjadikan bisnis *nail art* sebagai investasi yang menarik.

Teknik cat kuku atau *nailart* sebenarnya telah ada sejak tahun 3000 sebelum masehi di Tiongkok, menggambarkan evolusi panjang dalam industri kecantikan. Pada awalnya, perawatan kuku hanya terjangkau oleh bangsawan, dan bahan-bahan sederhana seperti telur, lilin dari rumah lebah, dan gelatin digunakan untuk menciptakan seni kuku. Kala itu, Masyarakat umum juga mulai dapat menikmati perawatan kuku namun dengan batasan warna tertentu. Seiring berjalannya waktu dan dengan zaman yang semakin modern, kebutuhan manusia dalam industri kecantikan kuku semakin berkembang pesat. Permintaan akan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perawatan kuku telah meluas di kalangan masyarakat, tanpa memandang kota besar atau kecil.

Baik remaja, ibu rumah tangga, maupun anak-anak semuanya menganggap kecantikan sebagai kebutuhan pokok yang harus terpenuhi.

Seiring dengan pertumbuhan pasar *nailart*, peluang bisnis yang menjanjikan pun muncul. *Nail art* tidak lagi sebatas salon mewah. Banyak individu mencari *nailart* yang terjangkau dan kreatif. Faktor seperti tren warna dan motif dan keinginan untuk mengekspresikan diri telah mendorong permintaan konsumen dalam industri ini. Selain itu, *nail art* juga memiliki potensi untuk menghasilkan pendapatan tambahan melalui kelas dan pelatihan *nail art*.

Namun, bisnis *nail art* juga menghadapi beberapa tantangan yang perlu diperhitungkan. Persaingan yang ketat dalam industri kecantikan, kebutuhan peralatan dan bahan berkualitas tinggi, serta tantangan pemasaran di era digital adalah beberapa hal yang harus diatasi. Selain itu, pemahaman yang mendalam tentang regulasi dan persyaratan higienis dalam praktik *nail art* adalah aspek penting yang harus dipahami dengan baik. Dengan pertimbangan tersebut, laporan studi kelayakan bisnis *nail art* ini bertujuan untuk merancang pola bisnis *nail art* keberhasilan usaha kami yaitu Enchanted Nails di Yogyakarta.

Penulis akan mengidentifikasi peluang, risiko, dan faktor-faktor kunci lainnya yang perlu dipertimbangkan sebelum memulai bisnis ini. Dengan informasi yang diperoleh dari studi kelayakan ini, diharapkan dapat membantu calon pengusaha *nail art* dalam membuat keputusan yang lebih cerdas dan merencanakan langkah-langkah yang diperlukan untuk sukses dalam industri yang menarik ini.

II. Kajian Teori

Pemasaran

Pemasaran merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, bahkan pemasaran merupakan ujung tombak keberhasilan perusahaan dalam menyumbangkan laba melalui aktivitas penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Basu Swasta dan Irawan (1999:5) mengemukakan bahwa, “Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.”

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa kegiatan pemasaran bertujuan untuk menawarkan barang atau jasa oleh pelaku bisnis untuk membuat konsumen memiliki kepuasan tersendiri sehingga agar tetap setia dan menjadi konsumen tetap melalui berbagai kegiatan yang memiliki hubungan dengan produk atau jasa dari pelaku bisnis tersebut.

Keuangan

Menurut (Ridwan dan Inge,2003) Keuangan merupakan ilmu dan seni dalam mengelola uang yang mempengaruhi kehidupan setiap organisasi. Keuangan berhubungan dengan proses, lembaga, pasar, dan instrument yang terlibat dalam transfer uang diantara individu maupun antara bisnis dan pemerintah.

Keuangan juga biasa didefinisikan sebagai manajemen keuangan, yaitu segala kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan cara memperoleh, menggunakan, serta mengelola keuangan perusahaan untuk mencapai tujuan utama perusahaan. Maka dari itu manajemen keuangan merupakan hal penting untuk diterapkan pada perusahaan atau bisnis, hal ini dikarenakan, keuangan merupakan salah satu pondssi yang kuat untuk pertumbuhan dan perkembangan perusahaan.

Segmentasi Pasar

Menurut Kotler dan Amstrong (2014) Segmentasi pasar adalah proses mengidentifikasi, menganalisis dan mengelompokkan pasar yang heterogen ke dalam kelompok pasar kecil yang homogen, sehingga perusahaan bisa memenuhi dan memuaskan keinginan konsumen dengan produk dan jasa dengan lebih efektif dan efisien. (Alimin, et al., 2022)

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Secara umum, pengelompokan pasar dilakukan atas dasar 4 variabel, yaitu Geografi, Demografi, Psikografi dan Perilaku (Kotler & Armstrong, 2014). Meskipun begitu pada prakteknya pengelompokan pasar tidak mungkin hanya dilakukan pada satu variabel saja karena nantinya akan sempit dan menjadi tidak efisien.

Targetting

Menurut Tjiptono dan Chandra (2012:162) *Targetting* adalah proses memilih beberapa segmen pasar dengan nilai yang paling menarik untuk dilayani dengan program pemasaran spesifik perusahaan (Hanafrian,2017) Perusahaan harus mengalokasikan sumber daya secara efektif, dengan itu target pasar Enchanted Nails adalah mahasiswa yang sedang peduli akan perawatan dan kecantikan tapi dengan harga sesuai dengan kantong mereka di Yogyakarta. Maka dari itu diputuskan untuk memilih lokasi salon di tempat yang strategis seperti Seturan.

Positioning

Menurut Kotler dan Keller (2009), positioning adalah pengaturan produk untuk menduduki tempat yang jelas, berbeda dan diinginkan dibandingkan produk pesaing dalam pikiran konsumen sasaran. Sedangkan menurut Kasali (2008), product positioning adalah suatu strategi manajemen yang menggunakan informasi untuk menciptakan suatu kesan terhadap produk sesuai dengan keinginan pasar yang dituju atau pasarnya. Posisi produk juga melibatkan adanya perubahan penting pada barang itu sendiri atau perubahan pada pendekatan-pendekatan dalam melakukan positioning.

Estimasi Pasar

Menurut (Nafarin, 2004) Estimasi atau prediksi pasar merupakan proses dalam memperkirakan produk yang akan dijual pada masa yang akan serta pembuatan peramalan tersebut didasari data yang pernah terjadi atau mungkin akan terjadi (Rukmana & Burhany, 2021). Estimasi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pasar dilakukan untuk memperkirakan kejadian dimasa depan dengan menggunakan referensi data dimasa lalu.

Analisis SWOT

SWOT adalah perencanaan untuk mengetahui kekuatan dan juga kelemahan bisnis yang akan dijalankan. Analisis *SWOT* juga dapat untuk mengetahui peluang yang bisa diraih juga ancaman yang harus diatasi dalam rangka penyusunan perencanaan ke depan. Analisis *SWOT* merupakan penilaian mengenai identifikasi situasi untuk menemukan apakah suatu kondisi dikatakan sebagai kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman (Rangukti, 2006).

III. Metode

Observasi terencana

Observasi dilakukan secara terstruktur dan langsung ke lokasi studio *nailart* pesaing, penulis melakukan reservasi di beberapa studio *nailart* dengan menjadi customer. Observasi dilakukan untuk melihat dan mengetahui produk serta teknik yang dipakai oleh beberapa studio *nailart* yang di observasi.

Wawancara terencana

Wawancara dilakukan dengan *nail artist* yang melayani penulis di beberapa studio *nailart* yang dipilih dengan memberikan pertanyaan selama proses pengerjaan *nailart* berlangsung.

IV. Hasil dan Pembahasan

Aspek Produk

Usaha yang dijalankan memiliki nama Enchanted Nails, penulis memberikan nama Enchanted Nails diambil dari kata “*Enchanted*” dalam bahasa Inggris mengandung makna “diberkati”, merujuk pada sesuatu yang tampak magis, ajaib atau memikat. Nama Enchanted Nails dipilih untuk mencerminkan nuansa keajaiban, daya tarik, atau keindahan yang terkandung dalam seni kuku yang disajikan oleh salon tersebut. Secara konseptual, Enchanted Nails ingin

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

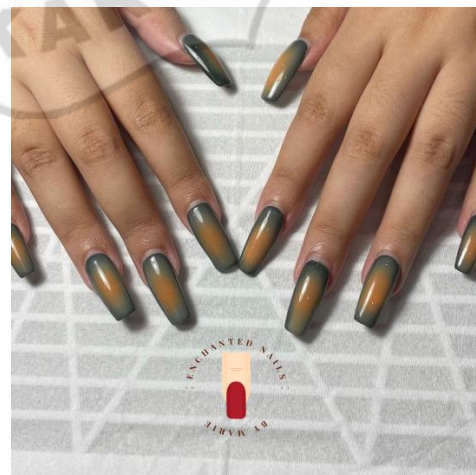
mengekspresikan bahwa desain kuku yang mereka tawarkan dirancang untuk menciptakan pengalaman dimana pelanggan merasa terpesona oleh kecantikan dan kreativitas yang terwujud dalam hasil akhirnya. Melalui pendekatan ini, diharapkan usaha ini dapat diorganisir dengan baik dan mampu bersaing efektif dengan para pesaingnya.

Enchanted Nails menawarkan berbagai layanan perawatan kuku, mulai dari membersihkan kuku dari kutek, mendorong dan membersihkan kutikula, mengoleskan pelembab dan vitamin pada kuku, mengikir kuku, hingga melukis kuku dengan beragam desain dan teknik. Semua proses ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang menyeluruh dan memuaskan bagi pelanggan. Dengan demikian, Enchanted Nails tidak hanya menitikberatkan pada aspek estetika, tapi juga pada kesehatan dan kebersihan kuku. Keseluruhan rangkaian layanan ini merupakan manifestasi dari komitmen Enchanted Nails untuk memberikan pengalaman yang mendalam dan memikat bagi setiap pelanggan, serta memperkokoh posisi Enchanted Nails di pasar sebagai penyedia jasa perawatan kuku yang unggul.

Berikut merupakan contoh hasil jasa Enchanted Nails :



Gambar 4.1 3D Nailart

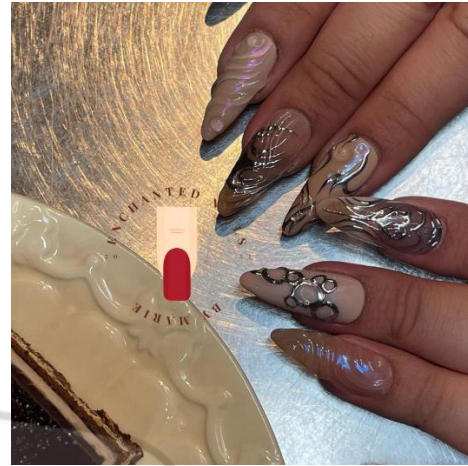


Gambar 4.2 motif nails

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 4.3 *Chrome Nails*



Gambar 4.4 *Chrome Nails with motif*

Aspek Harga

Harga termasuk kedalam aspek penting dalam penentu keberhasilan produk yang akan ditawarkan. Permainan harga juga sangat sensitif terhadap keputusan pembelian konsumen. Maka dari itu pemilihan harga harus tepat atau bisa dikatakan tidak terlalu murah dan juga tidak terlalu mahal. Untuk kompetitor yang sudah lama menetapkan harga rata-rata Rp 3.500 – Rp30.000 per kuku tergantung *request* pelanggan. Penulis menggunakan *competitive pricing* yang mana menetapkan harga jual dengan melihat harga pasar. Harga dari Enchanted Nails sendiri berkisar Rp 7.500 – Rp 50.000 tergantung *request* pelanggan.

Harga pada salon Enchanted Nails adalah sebagai berikut :

- Kuku Polos : Rp3.500 / kuku
- Kuku Motif : Rp5.500 / kuku
- Kuku Chrome : Rp7.000/ kuku
- Kuku 3D : Rp8.500/ kuku
- Kuku Polos + Extension : Rp7.000/ kuku
- Kuku Motif + Extension : Rp9.000 / kuku
- Kuku Chrome + Extension : Rp10.500/ kuku

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Kuku 3D + Extension : Rp12.000 / kuku

Aspek Pasar dan Pemasaran

Pemasaran atau promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam menjalankan usaha. Keberhasilan kinerja usaha aspek pasar dan pemasaran sangatlah menentukan hidup atau matinya suatu perusahaan. Maka dari itu aspek pasar harus diteliti secara baik dan benar. Dalam hal ini pada tahun pertama Enchanted Nails mengenalkan bisnis dengan cara mengikuti event-event di *coffe shop* dan mempromosikannya ke teman-teman pemilik Enchanted Nails, hal ini dilakukan untuk mengurangi beban pengeluaran pada tahun pertama. Kemudian pada tahun kedua dan selanjutnya Enchanted Nails berfokus pada promosi digital melalui Instagram dan Tiktok, dikarenakan kedua platform tersebut dapat menyentuh target *audiens* Enchanted Nails yaitu kalangan muda dengan menggunakan *hashtag* maka kedua platform tersebut dapat meningkatkan visibilitas Enchanted Nails. Pemasaran tersebut bisa berupa konten yang berisi proses pembuatan *nailart* atau juga hasil dari *nailart* di Enchanted Nails sendiri. pembuatan *nailart* Promosi juga diimbangi dengan *targeting* yang tepat seperti sesuai segmen pasar dan *influencer* yang tepat. Hal ini dapat dilakukan dengan berkolaborasi dengan *influencer* kecantikan atau *nailart* di Yogyakarta yang nantinya akan membantu untuk mempromosikan layanan Enchanted Nails ke *audiens* mereka yang sudah terbukti tertarik pada kecantikan.

Di kota Yogyakarta terdapat banyak peminat yang menggunakan jasa *nailart* . Berikut penulis melampirkan tabel data *followers* jasa *nailart* yang ada di Yogyakarta.

Tabel 4.1 Data peminat jasa *nailart* di Yogyakarta

Berdasarkan *followers* Instagram

Nama Instagram	Jumlah Followers
@nailzoneofficial	8.912

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

@cinderella_nail_show_jogja	14K
@itsrare.nailart	19K
@bykarmilanails	4.486K
Total	46.398
Rata-rata	11.599

Sumber : instagram

Dari tabel 4.1 diatas tergambar dengan jelas bahwa di Yogyakarta memiliki berbagai merek usaha *nailart* dengan tingkat peminat yang cukup signifikan di kota Yogyakarta. Tabel tersebut menjadi landasan yang memberikan gambaran terperinci mengenai tren pooularitas berbagai brand *nailart* di pasar lokal, fakta ini memunculkan ketertarikan penulis untuk merintis pendirian jasa *nailart* Enchanted Nails.

Penulis juga menghitung potensi pasar untuk Enchanted Nails adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2 Estimasi Pasar tahun ke-1

Tahun ke-1

	Target/Bulan (satuan kuku)	Target/Tahun (satuan kuku)	Harga	Total
Kuku Polos	218	2616	Rp3.500	Rp9.156.000
Kuku Motif	162	1944	Rp5.500	Rp10.692.000
Kuku Chrome	140	1680	Rp7.000	Rp11.760.000
Kuku 3D	200	2400	Rp8.500	Rp20.400.000
Kuku Polos+Extension	160	1920	Rp7.000	Rp13.440.000
Kuku Motif+Extension	100	1200	Rp9.000	Rp10.800.000
Kuku Chrome+Extension	150	1800	Rp10.500	Rp18.900.000
Kuku 3D+Extension	170	2040	Rp12.000	Rp24.480.000
Total	1300	13560		Rp95.148.000

Dalam sehari, Enchanted Nails menargetkan ada 5 pelanggan atau setara dengan 50 kuku hal ini dikarenakan Enchanted Nails belum merekrut karyawan di tahun pertama jadi mengerjakan semua sendiri. Selama satu bulan terdapat 26 hari kerja karena setiap hari senin pemilik memutuskan untuk libur. Sehingga ketika diestimasi ada 1300 kuku yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dikerjakan selama satu bulan, dan 13.560 selama satu tahun dengan pendapatan

Rp95.148.000.

Tabel 4.3 Estimasi Pasar tahun ke-2

Tahun ke-2 (Target naik 80%)

	Target/Bulan	Target/Tahun	Harga	Total
Kuku Polos	392	4709	Rp4.000	Rp18.835.000
Kuku Motif	292	3499	Rp6.000	Rp20.995.000
Kuku Chrome	252	3024	Rp7.500	Rp22.680.000
Kuku 3D	360	4320	Rp9.000	Rp38.880.000
Kuku Polos+Extension	288	3456	Rp7.500	Rp25.920.000
Kuku Motif+Extension	180	2160	Rp9.500	Rp20.520.000
Kuku Chrome+Extension	270	3240	Rp11.000	Rp35.640.000
Kuku 3D+Extension	306	3672	Rp12.500	Rp45.900.000
Total	2340	24408		Rp210.535.200

Pada tahun kedua target naik 80% dikarenakan Enchanted Nails telah memiliki dua karyawan dan juga membayar biaya promosi sehingga diharapkan pelanggan akan bertambah lebih banyak.

Tabel 4.4 Estimasi Pasar tahun ke-3

Tahun ke-3 (Target naik 60%)

	Target/Bulan	Target/Tahun	Harga	Total
Kuku Polos	628	7534	Rp4.500	Rp33.903.000
Kuku Motif	467	5599	Rp6.500	Rp36.391.680
Kuku Chrome	403	4838	Rp8.000	Rp38.707.000
Kuku 3D	576	6912	Rp9.500	Rp65.664.000
Kuku Polos+Extension	461	5530	Rp8.000	Rp44.236.800
Kuku Motif+Extension	288	3456	Rp10.000	Rp34.560.000
Kuku Chrome+Extension	432	5184	Rp11.500	Rp59.616.000
Kuku 3D+Extension	490	5875	Rp13.000	Rp76.377.600
Total	3744	39.053		Rp313.079.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.5 Estimasi Pasar tahun ke-4

Tahun ke-4 (Target naik 40%)

	Target/Bulan	Target/Tahun	Harga	Total
Kuku Polos	879	10548	Rp5.000	Rp52.738.000
Kuku Motif	653	7838	Rp7,000	Rp554.867.456
Kuku Chrome	564	6774	Rp8.500	Rp57.576.960
Kuku 3D	806	9677	Rp10.000	Rp96.768.000
Kuku Polos+Extension	645	7741	Rp8.500	Rp65.802.240
Kuku Motif+Extension	403	4838	Rp10.500	Rp50.803.200
Kuku Chrome+Extension	605	7258	Rp12.000	Rp87.091.200
Kuku 3D+Extension	685	8225	Rp13.500	Rp111.041.280
Total	5242	54674		Rp465.647.616

Tabel 4.6 Estimasi Pasar tahun ke-5

Tahun ke-5 (Target naik 20%)

	Target/Bulan	Target/Tahun	Harga	Total
Kuku Polos	1055	12657	Rp5.000	Rp69.614.899
Kuku Motif	784	9406	Rp7,000	Rp70.543.872
Kuku Chrome	677	8129	Rp8.500	Rp73.156.608
Kuku 3D	968	11612	Rp10.000	Rp121.927.608
Kuku Polos+Extension	774	9290	Rp8.500	Rp83.607.552
Kuku Motif+Extension	484	5806	Rp10.500	Rp63.866.880
Kuku Chrome+Extension	726	8709	Rp12.000	Rp108.864.000
Kuku 3D+Extension	823	9870	Rp13.500	Rp138.184.704
Total	6290	65609		Rp591.581.491

Pada estimasi pasar diatas disajikan bahwa pada setiap tahun terjadi penurunan produksi, hal ini terjadi karena walaupun Enchanted Nails sudah melakukan banyak cara dalam pemasaran akan tetapi setiap hari ada banyak pesaing baru yang masuk di pasaran. Hal ini tentunya tidak membuat Enchanted Nails menjadi rugi karena dalam perhitungan estimasi pasar diatas disajikan bahwa Enchanted Nails tetap memiliki laba.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Aspek Keuangan

Aspek keuangan juga merupakan aspek penting dalam berdirinya usaha. Yang mana ini digunakan untuk menilai keuangan menyeluruh serta dapat memberikan gambaran terkait keuntungan maupun kerugian perusahaan. Selain itu pada aspek keuangan ini juga dianalisis dari mana saja sumber investasi dan pembiayaan bisnis yang dihitung dengan rumusan penilaian investasi seperti analisis *Initial Cash Outflow*, *Payback Period*, *Profitability Index*, *Break Event Point* dan *Net Present Value*.

Dengan itu diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas terhadap berapa besaran biaya yang dikeluarkan dan dapat dinilai bahwa bisnis yang dijalankan layak atau tidak.

Payback Period

Payback Period

Periode	Cash Flow	Arus kas Masuk Kumulatif
	-Rp8.130.000	
1	Rp87.819.120	Rp67.553.169
2	Rp144.171.932	Rp152.862.005
3	Rp201.209.945	Rp244.445.958
4	Rp343.087.612	Rp364.570.467
5	Rp455.205.486	Rp487.170.540

PP	0,12	tahun
----	------	-------

1

Bulan

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun} \\ &= 0 + \frac{\text{Rp } 8.130.000 - \text{Rp } 0}{\text{Rp } 67.553.169 - \text{Rp } 0} \times 1 \text{ tahun} \\ &= 0 + \frac{\text{Rp } 8.130.000}{\text{Rp } 67.553.169} \times 1 \text{ tahun} \\ &= 0 + 0,12 \times 1 \text{ tahun} \\ &= 0,12 \text{ tahun} \end{aligned}$$

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

= 1 bulan

NPV

Net Present Value & Internal Rate of Return

NPV				
periode	cash flow	30%	(i=30%)	kumulatif
1	Rp87.819.120	0,77	Rp67.553.169	Rp67.553.169
2	Rp144.171.932	0,59	Rp85.220.078	Rp152.862.005
3	Rp201.209.945	0,46	Rp91.447.403	Rp244.445.958
4	Rp343.087.612	0,35	Rp120.124.510	Rp364.570.467
5	Rp455.205.486	0,27	Rp122.600.072	Rp487.170.540
Total Arus Kas			Rp486.945.233	
investasi awal			Rp8.130.000	
npv			Rp478.815.233	
npv>0			layak	

Net present value didapatkan menghasilkan nilai positif yakni Rp478.815.233 atau melebihi angka nol, yang berarti usaha ini layak dijalankan.

IRR

Net Present Value & Internal Rate of Return

IRR					
Periode	Cash Flow	44%	PV	45%	PV
1	Rp87.819.120	0,69	Rp60.985.500	0,69	Rp60.564.910
2	Rp144.171.932	0,48	Rp69.527.359	0,48	Rp68.571.668
3	Rp201.209.945	0,33	Rp67.384.804	0,33	Rp66.000.228
4	Rp343.087.612	0,23	Rp79.791.213	0,23	Rp77.612.742
5	Rp455.205.486	0,16	Rp73.518.227	0,16	Rp71.017.843
Jumlah Arus Kas Bersih			Rp351.207.103		Rp343.767.391
Investasi Awal			Rp0		Rp0
NPV			Rp351.207.103		Rp343.767.391

-3,21%

V. Penutup

Berdasarkan data aspek produk Enchanted Nails memiliki spesifikasi seni yang sesuai dengan standar studio *nailart* di Yogyakarta. Berdasarkan aspek harga Enchanted Nails menjual jasa melukis kuku dengan harga dari kisaran Rp3.500 sampai Rp30.000. Harga tersebut termasuk golongan rendah sehingga dapat mencapai target pasarnya, Berdasarkan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

data aspek pemasaran Enchanted Nails memasarkan melalui event-event yang dilakukan di coffeshop dimana banyak kalangan muda yang menyukai nailart, melalui promosi sosial media seperti TikTok dan Instagram, dan memakai jasa dari *influencer*, Berdasarkan aspek keuangan Enchanted Nails membutuhkan modal Rp7.680.000 untuk menjalankan bisnis Enchanted Nails. Dengan modal tersebut diperkirakan bisnis tersebut akan mendapatkan laba Rp91.126.199 pada tahun pertama dan diharapkan mendapat laba tahun ke dua sebesar Rp144.401.297, tahun ke tiga sebesar Rp203.149.095, tahun ke empat sebesar Rp341.372.174, dan pada tahun kelima sebesar Rp452.929.459. Bisnis ini mencapai BEP pada 2.122 unit dan payback period selama 0,11 tahun atau sekitar 1 bulan. Berdasarkan hasil penelitian studi kelayakan ini maka peneliti memberi rekomendasi berdasarkan aspek produk, maka bisnis Enchanted Nails layak untuk dijalankan, berdasarkan aspek harga, maka bisnis Enchanted Nails layak untuk dijalankan, berdasarkan aspek pemasaran, maka bisnis Enchanted Nails layak untuk dijalankan, berdasarkan aspek keuangan, maka bisnis Enchanted Nails layak untuk dijalankan.

Daftar Pustaka

- (Aditama & Rofiudin, 2020). *Pengantar Bisnis*
(Alimin, et al., 2022). *Manajemen Pemasaran (Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern)*
(Kasmir & Jakfar, 2003) *Studi Kelayakan Bisnis (Edisi Revisi)*
(Kompasiana, 2020) *Seturan Padat Penduduk dan Tidak Tertata Rapih*