

**PROYEK KEWIRAUSAHAAN FAKE NAIL/NAIL ART
HANDMADE BY RAVENELE.ID**

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



**Disusun Oleh:
HAMIDATULFAINI
211830416**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
2022**

TUGAS AKHIR

PROYEK KEWIRAUSAHAAN FAKE NAILS/NAIL ART HANDMADE BY RAVELE.ID

Dipersiapkan dan disusun oleh:

HAMIDATULFAINI

No Induk Mahasiswa: 211830416

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 24 Januari 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Nuning Kristiani, SE., MM.



Penguji



Heni Kusumawati, SE., M.Si.

Yogyakarta, 24 Januari 2022
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta

Ketua



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

ABSTRAK

Berpenampilan cantik tidak hanya dari wajah, kulit dan rambut, namun juga kuku. Kini dalam dunia kecantikan dan *fashion* mempercantik kuku menjadi salah satu tren di Indonesia yang sangat populer di kalangan para wanita. Mempercantik kuku saat ini salah satunya menggunakan *fake nail* yang dibuat *nail art*. Proyek kewirausahaan ini bertujuan mengetahui apakah terdapat peluang usaha untuk mengembangkan produk *nail art* di pasar konsumen wanita Indonesia. Objek yang dituju dalam proyek kewirausahaan ini adalah pelajar hingga lanjut usia. Proyek kewirausahaan ini dapat disimpulkan bahwa peluang untuk mengembangkan pasar dalam kepopuleran *nail art* ditandai dengan meningkatnya permintaan jasa seni merias kuku tersebut, maka dari itu penulis berfokus pada layanan kepuasan pelanggan.

Kata Kunci: Kewirausahaan, *Nail Art*, *Fake Nail Art*, Peluang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. PENDAHULUAN

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dari waktu ke waktu membuat perkembangan dalam dunia kecantikan dan *fashion* mengalami kemajuan yang sangat pesat. Wanita melakukan berbagai upaya agar terlihat cantik dan rapi dengan bantuan *make up*, *make up* merupakan seni merias wajah dengan bantuan alat kosmetik untuk meningkatkan kepercayaan diri dan penampilan. Dikalangan para wanita, *make up* bukan merupakan teknologi yang baru lagi. *Make up* tidak harus digunakan secara berlebihan, tetapi dengan cara memoles bibir agar terlihat cerah dan menggunakan sedikit bedak agar tidak terlihat menor, sehingga menggunakan *make up* wanita terlihat lebih *fresh* dan lebih bersinar dibandingkan tanpa *make up*.

Pada dasarnya berpenampilan cantik tidak hanya dari wajah, kulit dan rambut, namun juga kuku. Kini dalam dunia kecantikan dan *fashion* mempercantik kuku menjadi salah satu tren di Indonesia yang sangat populer di kalangan para wanita. Agar terlihat sehat dan indah, kuku juga perlu diperhatikan. Mempercantik kuku saat ini salah satunya menggunakan *fake nail* (kuku palsu) yang dibuat *nail art handmade* (merias kuku dengan seni kreativitas melukis dan ditambah aksesoris yang di buat dengan teknik tertentu).

Menurut Sanawiri and Iqbal (2018), kewirausahaan didefinisikan sebagai kemampuan kreatif untuk menggunakan hasil pemikiran kreatif untuk mendorong inovasi dan meraih peluang untuk sukses. Mencari peluang baru berdasarkan kreativitas dan inovasi, memanfaatkan peluang terbaik, dan memanfaatkan sumber daya yang tersedia disebut sebagai seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan, hal ini merupakan strategi yang tepat untuk mengubah peluang menjadi bisnis yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

menguntungkan (Subardi et al., 2015:15). *Nail art* merupakan proyek kewirausahaan dengan potensi bisnis yang besar, karena bidang bisnis ini sangat menjanjikan dan *nail art* memiliki pangsa pasar yang cukup besar yaitu para wanita dari usia remaja sampai lansia.

Melihat pasar saat ini dalam dunia kecantikan dan fashion meningkat, pengembangan seni lukis kuku untuk memenuhi kebutuhan para konsumen. *Fake nail / nail art handmade by Ravenele.id* bergerak dibidang jasa seni kuku yang digambar pada *nail acrylic* dibuat secara *custom* atau disesuaikan keinginan dari konsumen. Pemesanan *fake nail* sendiri tanpa minimum order dan disesuaikan dengan harga mahasiswa. Satu pesanan *fake nail* sudah termasuk *glue, miser*, kertas panduan, dan *free gift*.

Berdasarkan peluang yang penulis lihat di dunia *fashion* dan kecantikan, maka penulis tertarik untuk mengangkat produk *nail art* ini sebagai proyek kewirausahaan.

2. BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Strategi Bauran Pemasaran

Menurut Kotler and Armstrong (2008), bauran pemasaran mencakup empat hal pokok dan dapat dikontrol yang meliputi *product, price, promotion, place*:

1. *Product* (Produk)

Produk (*product*) merupakan barang yang dihasilkan kemudian ditawarkan kepada pasar untuk menjadi daya tarik kepada masyarakat, agar kebutuhan dan keinginan konsumen tetap terpenuhi.

2. *Price* (Harga)

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Price (Harga) merupakan nilai yang produk yang dihasilkan, kemudian ditukarkan dengan konsumen dengan mata uang sebagai bentuk penghormatan atas produk atau jasa yang dihasilkan dan pengorbanan yang diberikan sebanding dengan manfaat yang dibaerikan.

3. *Promotion* (Promosi)

Promotion (Promosi) merupakan membuat daya tarik agar konsumen terbujuj dengan produk yang dipasarkan.

4. *Place* (Tempat)

Place (Tempat) merupakan tempat membuatnya dan menyediakan produk yang akan ditawarkan.

Produk

Produk berperan penting dalam kelangsungan proyek kewirausahaan. Produk dalam proyek kewirausahaan merupakan inovasi kemudian dikembangkan karena adanya peningkatan kebutuhan masyarakat. Produk yang diciptakan juga diperuntukan untuk mencari keuntungan, keuntungan yang diperoleh dari penjualan akan dikelola untuk pengembangan produk sehingga produk yang diperjual-belikan semakin lebih baik. Menurut Kotler and Armstrong (2008), produk merupakan suatu pemuas keinginan atau kebutuhan konsumen yang ditawarkan ke pasar, yang termasuk dalam produk yaitu barang material, jasa, pengalaman, peristiwa, orang, tempat, aset, organisasi, informasi, dan ide. Produk dan jasa dibagi menjadi dua kelompok besar menurut jenis konsumen yang menggunakannya, produk konsumen dan produk industri:

1. Produk Konsumen

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Produk konsumen produk yang dibeli oleh konsumen akhir untuk konsumsi pribadi. Produk ini memiliki perbedaan dalam cara pembeliannya, yaitu produk untuk kebutuhan sehari-hari, produk belanja, produk Khusus

2. Produk Industri

Produk industri adalah barang yang dibeli digunakan sebagai pemrosesan lebih lanjut atau penggunaan untuk suatu bisnis, meliputi bahan dan suku cadang, barang-barang modal, persediaan dan pelayanan

Menghasilkan suatu produk tidak sekedar barang yang diperjual-belikan, melainkan dengan kualitas, harga dan juga manfaat yang dirasakan. Produk memiliki beberapa unsur atribut yang dipergunakan sebagai keputusan dasar pembelian. antara lain:

1. Merek

Merek berperan penting dalam mengembangkan citra yang ada dalam sebuah produk. Merek terdapat nama, tanda, atau symbol yang dirancang untuk pembeda atau mengidentifikasi untuk membedakan dari produk pesaing. Seperti *Ravenele.id* merupakan tanda pengenal dibidang produk dan jasa *nail art*.

2. Kemasan

Kemasan dipergunakan sebagai pelindung atau wadah untuk meminimalisir kerusakan yang terjadi sampai ke tangan konsumen. Kemasan yang menarik sebagai wadah promosi sehingga menjadi daya tarik dan meningkatkan minat beli para konsumen yang melihatnya. Seperti *Ravenele.id* kemasannya menggunakan alas background dan dibungkus dengan *plastik opp* kemudian di bungkus dengan kardus berukuran 9x9.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Kualitas

Kualitas produk memiliki nilai dan karakteristik yang memiliki beberapa dimensi seperti kinerja atau kegunaanya, daya tahan, fitur, estetika, dan *serviceability* sehingga produk tersebut dapat memuaskan kebutuhan para konsumen.

Pasar

Proyek kewirausahaan yang sedang dijalankan yaitu *nail art*, *nail art* merupakan dibidang produk dan jasa yang memerlukan pasar sebagai wadah aktivitas pemasaran untuk mewujudkan keinginan konsumen. Pemasaran sebagai memperkenalkan produk kepada para masyarakat. Memasarkan produk dengan cara mengetahui target pasar, memaksimalkan promosi dengan media sosial, memanfaatkan teknik dari mulut ke mulut, dan menjalin hubungan baik kepada konsumen.

Sebelum melakukan usaha, hal yang harus diperhatikan yaitu perlu melakukan aspek pemasaran. Aspek pemasaran dilakukan agar mengetahui ada atau tidak adanya peluang pasar dimasyarakat yang akan ditawarkan oleh proyek bisnis yang dijalankan. Aspek pemasaran tersebut meliputi strategi STP yaitu *segmentation*, *targeting* dan *positioning*.

Bauran pemasaran dan aspek pemasaran tersebut berpengaruh dalam kelangsungan pemasaran suatu produk, sehingga pemasaran yang dilakukan efektif dalam memberikan pelayanan dan kepuasan kepada konsumen.

Analisis SWOT

Kekuatan (strength)

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Ravenele.id memberi layanan merias kuku sesuai dengan desain permintaan konsumen, agar konsumen bebas berekspresi dengan desain yang diinginkan
2. Ravenele.id memiliki pelanggan tetap
3. Ravenele.id memberikan harga sesuai budget konsumen
4. Ravenele.id memberikan harga sesuai dengan kualitas agar konsumen memperoleh kepuasan produk yang diberikan
5. Ravenele.id memberi pilihan produk dapat di ambil/cod/via gosend atau pemesanan bisa melalui e-commerce

Kelemahan (weakness)

1. Ravenele.id belum memiliki warna gel polish yang lengkap dan kurangnya perlengkapan yang harus disediakan
2. Ravenele.id belum melayani homeservice dan belum memberikan layanan merias kuku secara langsung di kuku
3. Nail art tidak dapat dilakukan kepada Muslimah yang sholat karena dapat menghalangi masuknya air wudhu

Peluang (opportunities)

1. Sebagian wanita kecantikan dan fashion mempercantik kuku adalah hal yang penting, sehingga Ravenele.id memiliki peluang untuk mengembangkan nail art
2. Ketertarikan bidang kecantikan dan fashion mempercantik kuku dikalangan wanita semakin meningkat, maka menjadi faktor mendorong untuk membuka produk dan jasa fake nail art

Ancaman (threat)

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Banyak pesaing yang sudah berdiri lama sehingga pesaing memiliki pelanggan yang lebih banyak
2. Tidak semua wanita menyukai perawatan kuku sehingga belum menjadi prioritas bagi sebagian kalangan wanita
3. Pesaing dapat meniru desain yang dimiliki Ravenele.id

3. METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

Eksplorasi Kreativitas

Eksplorasi kreativitas berguna bagi Ravenele.id untuk memanfaatkan peluang mengembangkan produk *nail art* di pasar konsumen wanita Indonesia. Ravenele.id melakukan eksplorasi kreativitas dengan mencari desain yang sedang tren, sebagai contoh model yang sedang digemari yaitu model *cat eye*. Model *cat eye* sebenarnya bukan model yang baru, tetapi desain ini tetap eksis. *Cat eye* memiliki beberapa versi, mulai dari 3D (tiga dimensi) sampai 9D (sembilan dimensi). *Cat eye* berpenampilan mengkilap seperti mata kucing yang memiliki aliran magnet, sehingga cara mendesain gel polish ini menggunakan magnet. Dengan berkembangnya model *nail art*, Ravenele.id memadukan *cat eye* dengan motif *leopard* dan memberikan sedikit *accessories* agar memberikan kesan mewah dan tidak membosankan.

Berdasarkan contoh di atas menegaskan bahwa melakukan eksplorasi kreativitas sangat berguna bagi kelangsungan bisnis. *Nail art* diposisikan sebagai *accessories fashion* terkuat yang dapat diekspresikan dalam ruang terbatas dengan melukis diatas kuku disusaiakan dengan individualitas. Perkembangan zaman

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

membuat masyarakat semakin modern, Ravenele.id melakukan kreativitas dan inovasi berguna sebagai meningkatkan citra dan memiliki desain yang unik.

Manajemen Pemasaran

Pemasaran sebagai proses bisnis menciptakan dan mengembangkan suatu nilai bagi pelanggan dengan cara pelaku bisnis membangun hubungan yang kuat dengan pelanggannya, maka dari itu pentingnya untuk memperhatikan manajemen pemasaran. Manajemen pemasaran merupakan suatu proses untuk mengetahui apakah produk yang dipromosikan masuk secara efektif ke dalam pasar, hal ini dilakukan agar tercapainya tujuan suatu bisnis. *Fake nail art* bukan produk baru bagi masyarakat, sehingga untuk mengejar pesaing, wirausahawan dapat menggunakan promosi untuk mempengaruhi mereka untuk terlibat dalam pertukaran. Promosi merupakan salah satu dari bauran pemasaran. Bauran pemasaran merupakan kombinasi alat untuk memasarkan suatu produk. Masyarakat dapat mengetahui apa yang kita tawarkan yaitu dengan periklanan, public relation, menggunakan tenaga penjualan (*personal selling*), dan melakukan promosi penjualan.

Manajemen Operasi

Manajemen operasi dirancang untuk meningkatkan *efficiency* pekerjaan yang dilakukan atau barang yang akan dihasilkan. Ravenele.id melakukan cara agar pekerjaan yang dilakukan *efficiency* dengan membeli bahan baku bersamaan agar menghemat waktu, melakukan system komunikasi dengan via whatsapp, Instagram tanpa harus bertatap muka, dan sistem pembayaran dapat dilakukan menggunakan dompet elektronik (*shopeepay, dana, gopay, ovo* dan lain-lain) atau dapat melakukan pemesanan langsung melalui *Shopee* dan *Tokopedia*.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Productivity sangatlah penting dalam suatu bisnis. Bisnis dikatakan aman ketika kegiatan produksi tetap dilakukan rutin dan menghasilkan produk berupa barang atau jasa. Ravenele.id memproduksi kuku dalam jangka waktu 1-2 hari, bahan yang digunakan berkualitas baik agar keinginan konsumen terpenuhi.

Melakukan produksi dengan baik dapat mengurangi biaya produksi dalam sebuah bisnis dari segi *economy*. Aktivitas bisnis tidak terlepas dari pendapatan, pengeluaran dan pendanaan. Maka dari itu, perlunya manajemen operasi terlibat dalam bisnis agar system pendanaan tetap terjaga. Ravenele.id menggunakan *gel polish* yang sesuai *budget* namun tetap berkualitas, agar konsumen tetap mendapatkan produk yang baik dan pelaku bisnis meminimalisir biaya produksi.

Pengelolaan ekonomi dan kinerja bisnis membantu meningkatkan *quality* perusahaan dengan target pasar dan produk yang tepat. setelah produksi selesai, produk diperiksa ulang untuk memastikan kualitasnya sesuai dengan yang ditentukan perusahaan. Di bawah kendali atau pengawasan departemen operasi, produk akhir diharapkan terus sesuai dengan target atau pasar sasaran. Ravenele.id selalu menjaga kualitas produk yang dihasilkan. Untuk menjaga kualitas yang baik, mengerjakan produk tersebut dengan menggunakan teknik yang benar, seperti mengoleskan *top coat* untuk sentuhan terakhir setelah memberi cat kuku. *Top coat* adalah cairan bening yang dioleskan setelah cat kuku, *top coat* membuat cat kuku lebih kuat dan tahan lama. Biasanya, *top coat* berfungsi sebagai *finishing coat* setelah pengaplikasian cat kuku, dan merupakan kunci pagar yang dapat melindungi kuku cantik. Maka dari itu, kualitas produk yang tepat tentunya akan meningkatkan pendapatan konsumen dan kepercayaan konsumen.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen operasi untuk bisnis kecil maupun besar memiliki tujuan *reduced processing time* (mengurangi waktu pemrosesan). Inti dari tujuan ini adalah untuk mempersingkat waktu dan proses produksi. Dalam memproduksi suatu produk atau jasa, suatu perusahaan pasti akan memanfaatkan waktunya dengan sebaik-baiknya. Sayangnya, terkadang waktu ini terbuang percuma untuk hal-hal yang sebenarnya tidak menguntungkan bisnis. Oleh karena itu, manajemen dituntut untuk mengontrol waktu yang dihabiskan dalam produksi dan memanfaatkannya untuk kegiatan lain.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah jantung dari sebuah organisasi. Apapun bentuk dan tujuannya, organisasi didasarkan pada pandangan yang berbeda untuk kebaikan sumber daya manusia. Oleh karena itu, manusia merupakan elemen strategis dalam semua kegiatan kelembagaan/organisasi. Sumber daya manusia sangat penting bagi organisasi karena mereka memberikan bakat, keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman untuk mencapai tujuan mereka. Keberhasilan suatu bisnis sangat tergantung pada tingkat kualifikasi sumber daya untuk melaksanakan tugasnya.

Manajemen Keuangan

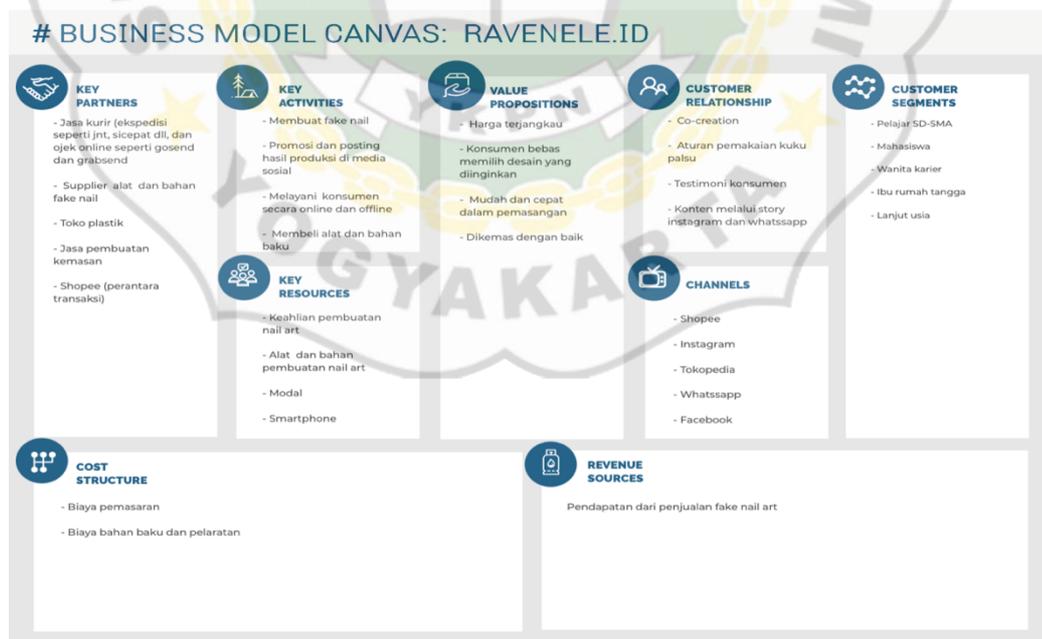
Pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dapat membuat bisnis *nail art* berjalan lebih lancar. Manajemen keuangan yang baik juga membantu pemilik bisnis mengetahui di mana bisnis berada, seberapa baik keuangannya, dan masa depan bisnis. Pengelolaan keuangan merupakan suatu keharusan bagi setiap bisnis, apapun bidang kegiatannya manajemen keuangan dapat menganalisa untuk memaksimalkan bisnis mereka dan memaksimalkan keuntungan.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Perubahan dapat dilalui dari berbagai aspek kehidupan, termasuk bisnis. Perubahan memiliki dampak langsung dan tidak langsung yang dapat mengikuti pesaing dan beradaptasi dalam perubahan. Selain menerapkan manajemen perubahan, inovasi penting untuk menarik pelanggan baru. Inovasi merupakan sebuah respon kondisi pesaing bisnis. Manajemen inovasi diperlukan karena perubahan dan perkembangan dunia yang lebih cepat, lebih beragam dan dinamis dan menyadari bahwa ide-ide harus terus mengalir secepat mungkin setiap saat. Keberadaan ide-ide tersebut harus diorganisir agar tidak terjadi kerancuan. Perbedaan inovasi dan perubahan adalah perubahan memiliki perbedaan dalam rentang waktu tertentu, sedangkan inovasi merupakan memperkenalkan secara *original* yang belum sama sekali diperkenalkan oleh masyarakat.

Business Model Canvas



4. PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi Produk

Ravenele.id sebelumnya pernah menggunakan salah satu desain yaitu marble. Desain marble ini teknik melukis kuku dengan cara menggabungkan dua warna atau lebih dan hasil akhir dari desain ini seperti berbentuk marmer. Desain ini memiliki kesan mewah dan elegan. Ravenele.id melakukan desain marble dengan cara lain, yaitu dengan menggunakan *plastic wrap*. *Plastic wrap* merupakan plastik pembungkus yang bentuknya tipis, *plastic wrap* biasanya digunakan sebagai pembungkus makanan. Berbeda dengan desain marble pada umumnya, biasanya dilukis menggunakan *liner brush*, tetapi desain ini menggunakan *plastic wrap* langsung di tempelkan ke bagian setelah mengoleskan *gel polish* atau *builder gel* kemudian ditata agar mendapatkan corak marble.

Manajemen Pemasaran

Bauran pemasaran

1. **Produk (*product*):** Ravenele.id menawarkan produk pembuatan *fake nail art*. Desain yang ditawarkan berbagai macam variasi, seperti polos, gradasi, marble, glitter, dan lain-lain sesuai permintaan konsumen. Waktu pengerjaan *fake nail art* berkisar 30 menit sampai 3 jam, tergantung kesulitan desain yang diminta konsumen.
2. **Harga (*Price*):** Ravenele.id menawarkan berbagai variasi harga, sesuai dengan budget yang dimiliki pelanggan. Harga yang ditawarkan mulai dari Rp40.000 hingga Rp70.000. Harga ditentukan berdasarkan tingkat kesulitan desain *nail art*.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. **Tempat (Place):** Ravenele.id merupakan produk *fake nail art* secara *hanmade* yang dibuat langsung oleh *owner*, penempatan berada di Kota Yogyakarta. Tempat melakukan pemesanan produk bisa melalui *owner* langsung, *direct message (DM) Instagram, Shopee, Tokopedia* atau *contact person*.
4. **Promosi (Promotion):** Ravenele.id mempromosikan produknya dengan menggunakan beberapa cara *advertising, publicity, direct marketing*.

Segmentation, Targeting, Positioning

1. *Segmentation*

a. Variabel demografis

Pelajar SD-SMA : 7-12 tahun

Mahasiswa : 18-24 tahun

Wanita karier : ≥ 23 tahun

Ibu rumah tangga : ≥ 18 tahun

Lanjut usia : ≥ 50 tahun

b. Variabel psikografis

Gaya hidup modern saat ini mempengaruhi citarasa dan kepribadian yang tinggi. Penampilan sangat penting pada era saat ini, sehingga *nail art* menjadikan bagian yang tidak dapat dipisahkan pada kalangan wanita saat ini.

2. *Targeting*

Merias kuku bukanlah hal yang baru bagi kalangan wanita. Ravenele.id memiliki target dari pelajar hingga lanjut usia, sehingga dapat menjangkau masyarakat dari kalangan dari mana pun dapat melakukan merias kuku.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. *Positioning*

Wanita yang memiliki citarasa dan kepribadian yang tinggi selalu menginginkan berpenampilan yang menarik, sehingga Ravenele.id melakukan merias kuku untuk memenuhi kebutuhan para wanita. Merias kuku dibuat menjadi *fake nail*, kemudian desain sesuai dengan keinginan konsumen, sehingga para konsumen bebas berekspresi yang di curahkan dengan desain kuku.

Manajemen Produksi

Proses produksi pembuatan kuku palsu Ravenele.id melalui beberapa tahap:

1. Merapikan pinggir kuku *acrylic* yang tajam menggunakan kikir kuku, hal ini bertujuan agar saat cat kuku dioleskan terlihat rapi.dan tidak menggumpal.
2. Bersihkan sisa serpihan serbuk kikiran yang tertinggal di kuku palsu menggunakan *brush*.
3. Tahap selanjutnya yaitu mengoleskan cat warna dikuku *acrylic* secara tipis-tipis dan bertahap, hal ini bertujuan mengurangi risiko menggumpalnya cat kuku dan tidak kering. Cat kuku yang tidak kering berakibat cat kuku tidak awet dan gampang terkelupas.
4. Setelah tahap pewarnaan, keringkan kuku menggunakan alat *UV Led*. Proses pengeringan ini membutuhkan kurang lebih selama dua menit.
5. Tahap terakhir yaitu melakukan pengolesan *top coat*. Mengoleskan *top coat* bertujuan agar cat kuku lebih kuat dan tahan lama. Biasanya, *top coat* berfungsi sebagai *finishing coat* merupakan kunci pagar yang dapat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

melindungi warna cat kuku. Setelah mengoleskan *top coat*, kemudiannya keringkan Kembali menggunakan *UV Led* seperti sebelumnya.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Ravenele.id memiliki sumber daya satu orang yaitu *owner* (pemilik). Deskripsi pekerjaan pemilik yaitu pemilik memiliki berbagai tanggung jawab, seperti membuat *fake nail art*, mengelola laporan arus kas, pembelian barang kebutuhan dan peralatan *nail art*, promosi. Karena kurangnya sumber daya, pemilik menjadi perwakilan sebagai melayani konsumen dan menjalin hubungan konsumen secara langsung agar mengetahui kebutuhan, keinginan dan memberikan solusi yang optimal.

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan Ravenele.id akan dijabarkan beberapa bagian yaitu investasi awal, HPP, laporan laba/rugi, dan struktur modal:

Investasi Awal

Investasi awal merupakan digunakan sebagai asset atau peralatan yang akan digunakan dalam jangka waktu yang panjang. Modal yang digunakan Ravenele.id sebesar Rp6.947.000, di dalamnya termasuk stample, peralatan *nail art*, properti foto dan lain-lain.

Modal Kerja

Modal kerja merupakan biaya yang dikeluarkan pertama kali dalam membangun sebuah bisnis. Ravenele.id melakukan pembelian pertama kali dengan membeli peralatan secara paket yang meliputi *base coat*, *gel polish*, *cat eye*, *top coat*, *brush* (5pcs), *magnet stick* dan *UV Lamp*. Satu paket tersebut dikenakan biaya sebesar Rp337.900.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Harga Pokok Penjualan (HPP)

Pengeluaran

Pengeluaran merupakan biaya yang dikeluarkan yang digunakan sebagai kelangsungan bisnis. Biaya yang dikeluarkan Ravenele.id selama empat bulan dari bulan Agustus hingga November 2021 yang digunakan sebagai membeli bahan baku produksi kuku palsu dan packaging (box, alas packaging, plastik OOP). Total pengeluaran Ravenele.id selama empat bulan sebesar Rp746.500

Pendapatan

Pendapatan merupakan yang diperoleh dari hasil penjualan, Pendapatan hasil dari penjualan produk kuku palsu selama empat bulan dari bulan Agustus hingga November 2021. Total pendapatan Ravenele.id selama empat bulan sebesar Rp1.333.000.

Operasional

Biaya operasional meliputi biaya pengiriman, biaya iklan, dan pajak iklan selama empat bulan dari bulan Agustus hingga November 2021. Total biaya yang dikeluarkan Ravenele.id untuk operasional selama empat bulan sebesar Rp171.700

Laporan Laba/Rugi

Ravenele.id		
Laporan Laba Rugi		
Periode Agustus-November 2021		
Pendapatan penjualan		
Penjualan		Rp 1.333.000
Dikurangi:		
Retur penjualan (estimasi)	Rp 13.330	

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tenaga Kerja	Rp 115.000	
Beban Penjualan	Rp 128.330	
		Rp 128.330
Pendapatan penjualan bersih		Rp 1.204.670
HPP		
Pembelian	Rp 746.500	
Retur pembelian (estimasi)	Rp 7.465	
	Rp 753.965	
HPP		Rp 753.965
Laba kotor		Rp 450.705
Beban administrasi dan penjualan		Rp 160.500
Laba sebelum pajak		Rp 290.205
Pajak iklan		Rp 11.200
Laba bersih		Rp 279.005

Estimasi Perhitungan Pertahun

Penjualan	Harga
Agustus-November 2021	Rp 279.005
Desember 2021-Maret 2022	Rp 306.905
April-Juli 2022	Rp 337.595
Total	Rp 923.505

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Table di atas merupakan rincian estimasi laba penjualan bersih pertahun dimulai pada bulan Agustus 2021 hingga Juli 2022. Estimasi tersebut diasumsikan bertumbuh sebanyak 10% sehingga total laba bersih yang diperoleh sebesar Rp923.505. Asumsi ini didasarkan pada bertumbuhnya permintaan pasar dengan semakin bertambahnya usia setiap tahunnya.

Struktur Modal

KETERANGAN	JUMLAH	TOTAL
Modal Investasi	Rp 6.947.000	
Modal Kerja	Rp 500.000	
Total		Rp 7.447.000

Struktur modal Ravenele.id tersebut terdiri dari modal investasi dan modal kerja. Total modal yang dikeluarkan oleh Ravenele.id sebesar Rp 7.447.000. Modal yang digunakan Ravenele.id bersumber dari 100% modal pemilik.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Ravenele.id saat ini hanya melayani pembuatan kuku palsu. Kedepannya, Ravenele.id melakukan rencana pengembangan bisnis dengan menambahkan layanan baru. Rencana tersebut yaitu: membangun gerai dan layanan *nail art* langsung di jemari tangan konsumen. Layanan yang dikembang Ravenele.id tidak hanya layanan melukis kuku, tetapi Ravenele.id menambahkan layanan perawatan rambut dan layanan pemasangan *eyelash*.

5. SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil dan pembahasan yang telah diuraikan pada “Proyek Kewirausahaan Fake Nail/Nail Art Handmade By Ravenele.id” bisa disimpulkan bahwa:

1. Bisnis seni kuku berpeluang karena usaha untuk mengembangkan produk *nail art* di pasar konsumen wanita Indonesia dipengaruhi dari gaya hidup modern saat ini mempengaruhi citarasa dan kepribadian yang tinggi.
2. Peluang untuk mengembangkan pasar dalam kepopuleran *nail art* ditandai dengan meningkatnya permintaan jasa seni merias kuku tersebut, maka dari itu penulis berfokus pada layanan kepuasan pelanggan.
3. Dengan melihat peluang pasar, penulis melakukan inovasi produk dengan melakukan *redesign* marble menggunakan *plastic wrap*.
4. Dengan permintaan pasar semakin meningkat, Ravenele.id melakukan perubahan dan inovas dengan membangun gerai dan layanan *nail art* langsung di jemari tangan konsumen. Layanan yang dikembang Ravenele.id tidak hanya layanan melukis kuku, tetapi Ravenele.id menambahkan layanan perawatan rambut dan layanan pemasangan *eyelash*.

Saran

Berdasarkan pada hasil dan pembahasan yang telah diuraikan pada sebelumnya, maka penulis memberikan saran kepada Ravenele.id sebagai berikut:

1. Untuk menyediakan jasa *home service*. Karena sebagian orang lebih minat kukunya digambar langsung dijemari

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Menambah tenaga kerja, hal ini bertujuan agar Ravenele.id lebih terorganisir dan mengikuti perkembangan agar dapat bertahan semakin banyaknya pesaing.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarwati, M. F. L. (2021). Memahami Arti Kreativitas. *TarFomedia*, 2(1), 22-28.
- Hendrawan, A., Kuswanto, F., & Suchyawati, H. (2019). Dimensi Kreativitas dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal HUMMANSI (Humaniora, Manajemen, Akuntansi)*, 2(1).
- Khadafi, M. (2021, 12 April 2021). *Industri Kosmetika Diproyeksi Tumbuh 7 Persen Tahun Ini*. ekonomi.bisnis.com. Retrieved 29 Oktober from <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210412/257/1379994/industri-kosmetika-diproyeksi-tumbuh-7-persen-tahun-ini>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran (Principles of Marketing) Edisi 12* (B. Sabran, Trans.; A. Maulana, D. Barnadi, & W. Hardani, Eds. 12 ed.). Penerbit Erlangga. (Pearson Education)
- Lukihardianti, A. (2021, 01 Maret 2021). *Pendapatan Industri Kecantikan Indonesia 2020, Capai Rp 99 T*. republika.co.id. Retrieved 29 Oktober from <https://www.republika.co.id/berita/qp44dj396/pendapatan-industri-kecantikan-indonesia-2020-capai-rp-99-t>
- Sabardi, A., Rahardja, C. T., Kusumawati, H., Kumalaningrum, M. P., Miswanto, Wijaya, N. H. S., Kristiani, N., Purbandono, R., Wardhani, R. Y., Wulandari, R., Wardhani, S. L., Fajar, S. A., Prakoso, T. H. S., Heru, T., Prajogo, W., & Supriyanto, Y. (2015). *Bisnis Pengantar* (M. S. Dr. Harsono, Ed.). Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Sanawiri, B., & Iqbal, M. (2018). *Kewirausahaan*. Universitas Brawijaya Press.
- Sari, A. P., Anggraini, D. D., Sari, M. H. N., Gandasari, D., Siagian, V., Septarini, R. S., Tjiptadi, D. D., Sulaiman, O. K., Munsarif, M., & Siregar, P. A. (2020). *Kewirausahaan dan Bisnis Online*. Yayasan Kita Menulis.
- Setiawan, A. G., & Sesilia, O. (2019, 04 Desember 2019). *TREND INDUSTRI FESYEN DI INDONESIA*. binus.ac.id. Retrieved 29 Oktober from <https://binus.ac.id/bandung/2019/12/trend-industri-fesyen-di-indonesia/>
- Sinaga, R., Syamsuri, Teniro, A., Hasan, M., Priadi, A., Lukitaningtias, F., Rewa, K. A., Badrianto, Y., Arfah, Renggo, Y. R., Putri, S. E., Mardah, S., & Dr. Hartini, S. E., M.M. (2021). *Pengantar Ilmu Ekonomi (Teori dan Konsep)* (S. E. Dr. Hartini, M.M., Ed.). Penerbit Media Sains Indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=BcVKEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id#v=onepage&q&f=false>