

ABSTRAK

Pembuatan analisis perencanaan bisnis ini adalah untuk mengetahui apakah bisnis ini layak atau tidak untuk dijalankan.

Relaksasi adalah salah satu cara terbaik untuk mengurangi stres. Saat ini, relaksasi sudah menjadi kebutuhan dasar. Teknik pijat Bali adalah fokus utama kami. Alasan utama di balik ini adalah bahwa pijat Bali telah dikenal di dunia sebagai salah satu yang terbaik dalam efek relaksasi. Sui *family spa and reflexology* merupakan bisnis spa yang menggunakan konsep rileksasi kekinian, semi *outdoor* pada ruangan *reflexology*-nya, serta menyediakan fasilitas *playground*. Bisnis ini berfokus pada pelanggan potensial berusia 18-40 tahun. Promosi dilakukan melalui media sosial Instagram dan Twitter, *website*, serta aplikasi dalam *cellphone*. Penggunaan kartu *membership* dan *cashback* juga dilakukan dalam menunjang promosi bisnis ini. Lokasi yang *dipilih Sui Family Spa* ini terletak di jalan Riau Kota Bandung, karena lokasinya strategis terletak di area pusat kota, dekat dengan banyak *factory outlet* ternama, kuliner populer, dan juga tidak terlalu jauh dari pemukiman penduduk. Dana yg dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini sebesar Rp475.381.500. Berdasarkan penilaian kelayakan investasi, yakni hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp587.120.438, *Payback Period* 12 bulan 29 hari, serta *Profitable Index* $2,235 > 1$, maka usaha ini layak untuk dijalankan.

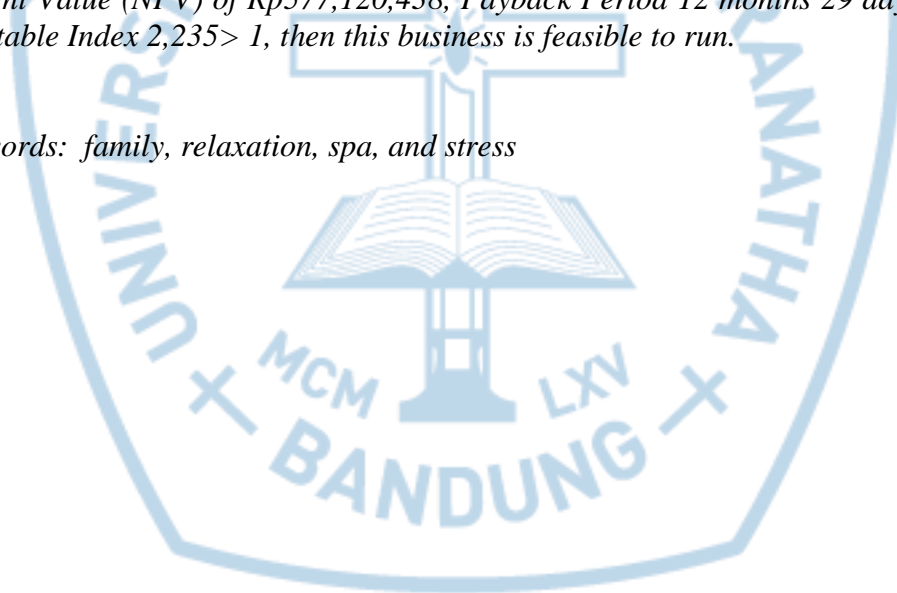
Kata-kata kunci: keluarga, relaksasi, spa, dan stres

ABSTRACT

This paper of Sui Family Spa and Reflexology business plan is to find out whether the business is feasible or not to run.

Relaxation is one of the best ways to reduce stress. Nowadays, relaxation has become a basic need. Balinese massage techniques are our main focus. The main reason behind this is that Balinese massage has been known in the world as one of the best in relaxation effects. Sui family spa and reflexology is a spa business that uses a contemporary, semi-outdoor relaxation concept in its reflexology room, and provides playground facilities. This business focuses on potential customers aged 18-40 years. Promotion is performed through social media Instagram and Twitter, websites, and applications in cellphone. The use of membership cards and cashback is also done to support this business promotion. The location chosen by Sui Family Spa is located in Riau Street in Bandung, because its location is strategically located in the downtown area, close to many famous factory outlets, popular culinary, and not too far from residential areas. The funds needed to run this business amounted to Rp475,381,500. Based on the assessment of investment feasibility, which is the result of calculating the Net Present Value (NPV) of Rp577,120,438, Payback Period 12 months 29 days, and Profitable Index $2,235 > 1$, then this business is feasible to run.

Keywords: family, relaxation, spa, and stress



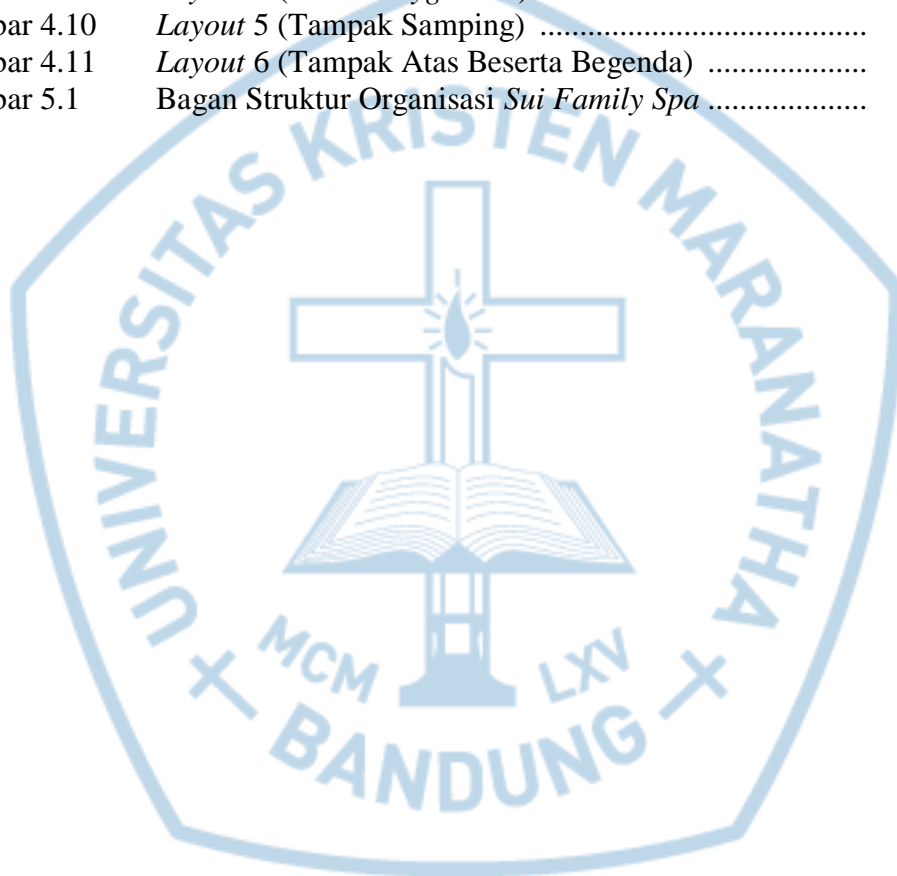
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL (Bahasa Indonesia)	i
HALAMAN JUDUL (Bahasa Inggris)	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF	1
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis	1
1.2 Deskripsi Bisnis	7
BAB II ANALISIS PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK	9
2.1 Area Ketertarikan	9
2.2 <i>Decision Matrix Analysis</i>	14
2.3 Analisis Perbandingan Berpasangan dan Skor Akhir	15
2.3 <i>Question</i>	17
BAB III ASPEK PEMASARAN	31
3.1 Strategi Pemasaran	31
3.1.1 Pengertian Pemasaran	31
3.1.2 Pengertian Strategi Pemasaran Jasa	32
3.2 Segmentasi Pasar	33
3.3 <i>Targeting</i>	38
3.4 <i>Positioning</i>	41
3.5 Bauran Pemasaran	44
3.6 Perkiraan Penjualan	48
BAB IV ASPEK OPERASIONAL	59
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi/ Operasi	59
4.2 Proses Operasi	72
4.3 Proses Layanan	83
4.4 <i>Blueprint Operational</i>	84
4.5 Lokasi	86
4.6 Rencana Tata Letak (<i>Layout</i>)	87
BAB V ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN	90
5.1 Struktur Organisasi	90

5.1.1 Deskripsi Pekerjaan	92
5.1.2 Spesifikasi Pekerjaan.....	98
5.1.3 Rekrutmen	100
5.1.4 Seleksi	102
5.1.5 Orientasi	103
5.1.6 Pelatihan	104
5.1.7 Penilaian Kinerja	104
5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi	105
5.3 <i>Standart Operating Procedure</i> (SOP)	109
BAB VI ASPEK KEUANGAN	123
6.1 Kebutuhan Dana	123
6.2 Sumber Dana	126
6.3 Proyeksi Neraca	127
6.4 Proyeksi Laba-Rugi	127
6.5 Proyeksi Arus Kas	134
6.6 Penilaian Kelayakan Investasi	138
6.6.1 <i>Net Present Value</i> (NPV)	138
6.6.2 <i>Payback Period</i>	139
6.6.3 <i>Profitability Index</i>	139
DAFTAR PUSTAKA	141
LAMPIRAN	143
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	145

DAFTAR GAMBAR

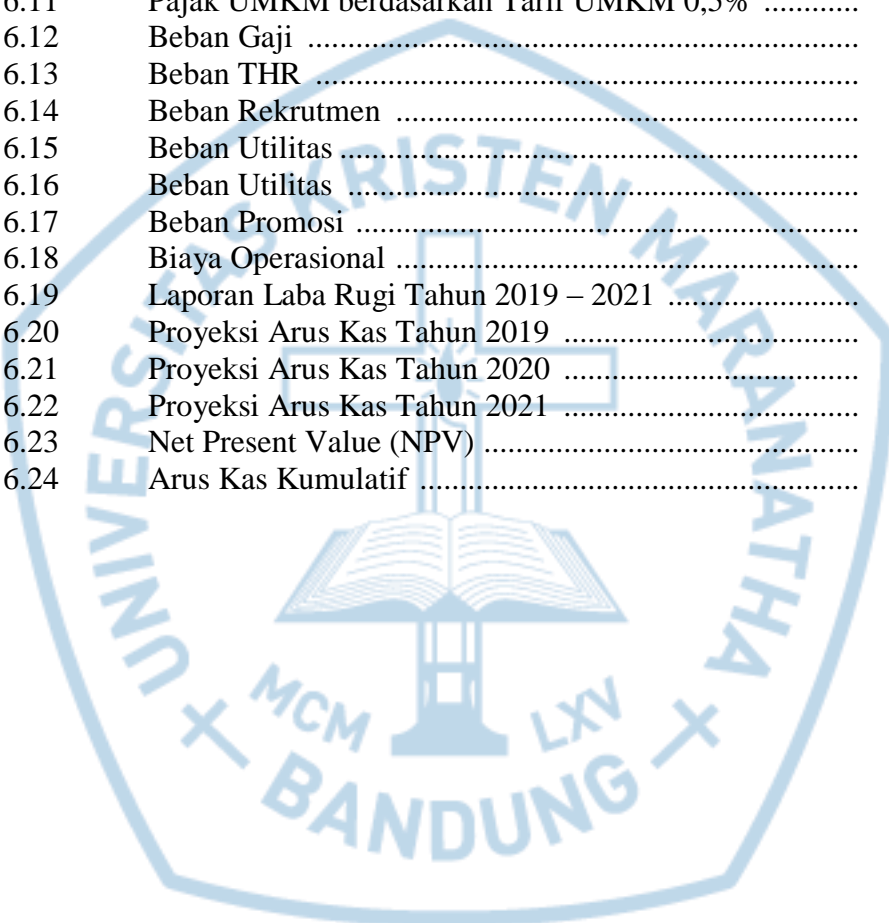
	Halaman
Gambar 1.1	Logo <i>Sui Family Spa and Reflexology</i> 7
Gambar 4.1	Alur Proses Layanan 83
Gambar 4.2	Alur Proses Pembelian 84
Gambar 4.3	Alur Proses Pelayanan dan Penjualan 85
Gambar 4.4	Manajemen Hubungan Pelanggan 85
Gambar 4.5	Peta Lokasi 86
Gambar 4.6	<i>Layout 1</i> (Tampak Depan) 87
Gambar 4.7	<i>Layout 2</i> (Ruang <i>Reflexology</i>) 87
Gambar 4.8	<i>Layout 3</i> (Ruang <i>Massage</i>) 88
Gambar 4.9	<i>Layout 4</i> (<i>Child Playground</i>) 88
Gambar 4.10	<i>Layout 5</i> (Tampak Samping) 89
Gambar 4.11	<i>Layout 6</i> (Tampak Atas Beserta Begenda) 89
Gambar 5.1	Bagan Struktur Organisasi <i>Sui Family Spa</i> 91



DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 1.1	<i>Net Present Value (NPV)</i>	5
Tabel 1.2	Arus Kas Kumulatif	6
Tabel 2.1	Area Ketertarikan	10
Tabel 2.2	<i>Decision matrix analysis</i>	14
Tabel 2.3	Analisis Perbandingan Berpasangan	16
Tabel 2.4	Skor Akhir	16
Tabel 2.5	Harapan Pelanggan Potensial	26
Tabel 2.6	Strategi SWOT	30
Tabel 3.1	<i>Similar Group Of Segmen</i>	41
Tabel 3.2	Harga <i>Treatment Sui Family Spa</i>	46
Tabel 3.3	Perkiraan Penjualan Tahun Ke-1	48
Tabel 3.4	Perkiraan Penjualan Tahun Ke-2	51
Tabel 3.5	Perkiraan Penjualan Tahun Ke-3	55
Tabel 4.1	Biaya Peralatan Layanan	59
Tabel 4.2	Biaya Perlengkapan Layanan	67
Tabel 4.3	Biaya Layanan <i>Treatment Reflexology 60 minutes</i>	70
Tabel 4.4	Biaya Layanan <i>Treatment Reflexology 90 minutes</i>	71
Tabel 4.5	Biaya Layanan <i>Treatment Body massage 60 minutes</i> ...	71
Tabel 4.6	Biaya Layanan <i>Treatment Body massage 90 minutes</i> ...	71
Tabel 4.7	Biaya Layanan <i>Oil free massage 100 minutes</i>	72
Tabel 4.8	Biaya Layanan <i>Head and shoulder 100 minutes</i>	72
Tabel 4.9	Peralatan Operasi <i>Treatment Reflexology</i>	72
Tabel 4.10	Peralatan Operasi <i>Treatment Body Massage</i>	74
Tabel 4.11	Layanan <i>Oil free massage 100 minutes</i>	77
Tabel 4.12	Layanan <i>Head and shoulder 100 minutes</i>	80
Tabel 5.1	Tabel 5.1 Deskripsi Pekerjaan	92
Tabel 5.2	Penilaian Kinerja	105
Tabel 5.3	Waktu Kerja	105
Tabel 5.4	Kompensasi Tambahan.....	108
Tabel 5.5	Standar Waktu kerja	110
Tabel 5.6	Standar Operasional Pemesanan Bahan Baku	113
Tabel 5.7	Standar Operasional Pengadaan Peralatan dan Perlengkapan	114
Tabel 5.8	Standar Operasi Penyambutan Tamu	114
Tabel 5.9	Standar Operasi Pemberian Informasi Kepada Konsumen	115
Tabel 5.10	Standar Operasional Membersihkan Ruangan	116
Tabel 5.11	Standar Kedisiplinan Karyawan	117
Tabel 5.12	Standar Peralatan Produksi	118
Tabel 5.13	Standar Pelengkapan Produksi	120
Tabel 5.14	Standar <i>Treatment Reflexology 60 minutes</i>	120
Tabel 5.15	Standar <i>Treatment Reflexology 90 minutes</i>	121
Tabel 5.16	Standar <i>Treatment Body massage 60 minutes</i>	121
Tabel 5.17	Standar <i>Treatment Body massage 90 minutes</i>	121
Tabel 5.18	Standar <i>Treatment Oil free massage 100 minutes</i>	121

Tabel 5.19	Standar <i>Treatment Head and shoulder 100 minutes</i>	122
Tabel 6.1	Harga Peralatan	123
Tabel 6.2	Biaya Perlengkapan Layanan	125
Tabel 6.3	Harga Jual	126
Tabel 6.4	Proyeksi Neraca	127
Tabel 6.5	Biaya Produksi Tahun 2019	127
Tabel 6.6	Biaya Produksi Tahun 2020	128
Tabel 6.7	Biaya Produksi Tahun 2021.....	128
Tabel 6.8	Pendapatan Tahun 2019.....	129
Tabel 6.9	Pendapatan Tahun 2020	129
Tabel 6.10	Pendapatan Tahun 2021	130
Tabel 6.11	Pajak UMKM berdasarkan Tarif UMKM 0,5%	130
Tabel 6.12	Beban Gaji	130
Tabel 6.13	Beban THR	131
Tabel 6.14	Beban Rekrutmen	131
Tabel 6.15	Beban Utilitas	131
Tabel 6.16	Beban Utilitas	131
Tabel 6.17	Beban Promosi	132
Tabel 6.18	Biaya Operasional	132
Tabel 6.19	Laporan Laba Rugi Tahun 2019 – 2021	133
Tabel 6.20	Proyeksi Arus Kas Tahun 2019	134
Tabel 6.21	Proyeksi Arus Kas Tahun 2020	135
Tabel 6.22	Proyeksi Arus Kas Tahun 2021	136
Tabel 6.23	Net Present Value (NPV)	138
Tabel 6.24	Arus Kas Kumulatif	139



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Hasil Harapan Pelanggan	143
Lampiran 2	Kuisisioner dan Hasil Harapan Pelanggan	144

