



PLANNING THE ESTABLISHMENT OF THE NAIL ART STUDIO "ELINAILED" BUSINESS

PERENCANAAN PENDIRIAN USAHA STUDIO NAIL ART "ELINAILED"

Anjelin Putri Sukma Dewi¹, Nurina Ayuningtyas², Dwi Atmanto³

Program Studi Sarjana Terapan Kosmetik dan Perawatan Kecantikan,
Fakultas Teknik, Universitas Negeri Jakarta

E-mail: anjelinpsd@gmail.com

ARTICLE INFO

Correspondent

Anjelin Putri Sukma Dewi
anjelinpsd@gmail.com

Key words:

Elinailed, Studio Nail
Art, NFC LED Nails

Website:

<https://idm.or.id/JSER/index.php/JSER>

Page: 516 - 529

ABSTRACT

Business plan "Elinailed" is a business that focuses on nail art services that prioritize excellent service, comfort and quality. The services offered include nail art, manicure, pedicure, NFC LED Nail, and exclusive nail care. This research aims to analyze the feasibility of establishing Elinailed business planning as a nail art studio by identifying market, marketing, operational planning, and financial aspects. It is expected that this business will be able to compete in the increasingly tight beauty industry. This research also evaluates financial aspects such as Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Break Event Point (BEP), Benefit and Cost Ratio (B/C Ratio) or Profitability Index to ensure the sustainability of this business. The results indicate that "Elinailed" has a significant market opportunity with a wide range of target consumers, especially among women who pay attention to their appearance. With the implementation of appropriate marketing strategies and effective management, Elinailed is expected to show sustainable growth and have a real positive impact on the beauty industry.

Copyright © 2025 JSER. All rights reserved.

INFO ARTIKEL

Koresponden

Anjelin Putri Sukma Dewi
 anjelinpsd@gmail.com

Kata kunci:

Elinailed, Studio Nail Art, NFC LED Nail

Website:

<https://idm.or.id/JSER/index.php/JSER>

Hal: 516 – 529

ABSTRAK

Rencana usaha (*Business plan*) "Elinailed" merupakan sebuah usaha yang berfokus pada layanan nail art yang mengutamakan pelayanan prima, kenyamanan dan kualitas. Layanan yang ditawarkan meliputi nail art, manicure, pedicure, NFC LED Nail, dan perawatan kuku eksklusif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan pendirian perencanaan usaha Elinailed sebagai studio nail art dengan mengidentifikasi aspek pasar, pemasaran, perencanaan operasional, dan keuangan. Diharapkan usaha ini mampu berkompetisi di industri kecantikan yang semakin ketat. Penelitian ini juga mengevaluasi aspek keuangan seperti *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Break Event Point* (BEP), *Benefit and Cost Ratio* (B/C Ratio) atau *Profitability Index* untuk memastikan keberlanjutan usaha ini. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa "Elinailed" memiliki peluang pasar yang signifikan dengan sasaran konsumen yang luas, khususnya di kalangan wanita yang memperhatikan penampilan. Dengan penerapan strategi pemasaran yang sesuai serta pengelolaan yang efektif, diharapkan Elinailed menunjukkan pertumbuhan yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif yang nyata terhadap industri kecantikan.

Copyright © 2025 JSER. All rights reserved.

PENDAHULUAN

Persepsi masyarakat tentang kecantikan dapat berubah-ubah dari waktu ke waktu. Sejarah, norma sosial, budaya, dan perkembangan media juga memiliki peran dalam menentukan standar kecantikan yang ideal (Hiong, 2024). Hal ini mendorong masyarakat, terutama perempuan, untuk menempatkan kecantikan sebagai salah satu aspek penting dalam kehidupan. Sebagian masyarakat menganggap kecantikan sebagai ekspresi diri dan identitas, serta mengaitkannya dengan penghormatan terhadap warisan budaya dan norma-norma sosial yang telah berlangsung lama (Hiong, 2024).

Bagi banyak orang ekspresi diri dan identitas dalam hal kecantikan digantungkan kepada kualitas penampilan diri. Beberapa menganggap penampilan didasarkan pada cara berpakaian, tata rias, dan penggunaan aksesoris yang sesuai dengan postur dan bentuk tubuh (Mardiah, 2010). Kini, berbagai produk dan layanan kecantikan yang dapat menunjang penampilan telah tersedia secara luas di pasaran. Dalam satu kategori jasa perawatan saja, saat ini berbagai macam pelayanan seperti: *facial, nail art, eyelash extension, hair coloring, waxing, dan threading*. Salah satu perawatan yang paling populer di kalangan wanita saat ini yaitu *nail art*. Penggunaan *nail art* sangat populer karena dipercaya dapat mempercantik kuku dengan berbagai jenis seni.

Industri kecantikan Indonesia khususnya bidang *nail art* mengalami pertumbuhan pesat dan memiliki potensi pasar yang besar. Berdasarkan data pada website Statista (2024), pendapatan pasar kosmetik kuku di Indonesia diperkirakan mencapai US\$280,50 juta pada tahun 2025, diproyeksikan pasar akan mengalami tingkat pertumbuhan tahunan sebesar 2,44%. Pendapatan di segmen kosmetik kuku dari pasar kecantikan dan

perawatan pribadi di Indonesia diperkirakan akan terus meningkat antara tahun 2024 dan 2029 dengan total 35,1 juta dollar AS (+12,82%) (Statista.com, 2024). Pertumbuhan ini tidak hanya didorong oleh meningkatnya daya beli masyarakat, namun juga meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya perawatan kecantikan. Dengan tren yang terus berkembang, industri *nail art* di Indonesia memiliki peluang besar untuk berkembang lebih jauh dalam beberapa tahun mendatang.

Krisnawati et al. (2022) mengemukakan bahwa *nail art* adalah tindakan untuk mempercantik kuku dengan memberi gambar, lukisan atau hiasan baik secara langsung maupun menggunakan kuku palsu. Pemahaman tentang *nail art* terus berkembang, sehingga saat ini terdapat berbagai macam metode dan teknik pembuatannya. Desain *nail art* juga ikut berkembang mulai dari yang sederhana hingga sangat detail, dengan didukung formula yang tahan lama, berbagai dekorasi, dan keterampilan ahli. Bahkan menurut Krisnawati et al. (2022), *nail art* bisa dikreasikan secara pribadi dirumah, tanpa harus ke salon. Selain itu, media sosial memainkan peran penting dalam menginspirasi dan mempopulerkan tren baru *nail art*. Berbagai jenis desain dan tutorial dapat menampilkan ide-ide kreatif yang dapat diadopsi secara luas. Seiring berkembangnya tren *nail art* yang sejalan dengan perkembangan media sosial, kreativitas, dan inovasi dari penggemar dan pelaku usaha dalam bidang ini akan terus berkembang. Hal ini tentunya berdampak positif bagi perkembangan industri *nail art*, dan dapat mendorong kesempatan baru bagi para pelaku usaha.

Usaha kecantikan *nail art* memberikan peluang yang luas kepada pelaku usaha mikro. Pelaku usaha dapat menjalankan bisnis ini secara mandiri dengan memulai usaha dengan mendirikan salon atau studio *nail art*. Studio *nail art* kini semakin populer. Tidak hanya menawarkan layanan perawatan untuk kesehatan kuku seperti *manicure*, *pedicure*, pelayanan dalam studio *nail art* terutama berfokus pada keindahan dan estetika kecantikan kuku. Jasa pelayanan dan kebutuhan dalam usaha ini juga jauh lebih spesifik ketimbang usaha mendirikan salon. Pelaku usaha salon biasanya menawarkan banyak layanan jasa sekaligus seperti potong rambut, pewarnaan rambut, perawatan wajah, perawatan tubuh, *manicure*, *pedicure*, hingga *nail art*. Sedangkan dalam studio *nail art* pelaku usaha dapat spesifik hanya menawarkan layanan jasa perawatan dan kecantikan yang berkaitan dengan kuku saja, sehingga modal usaha dan tenaga yang dibutuhkan dapat disesuaikan dengan skala yang lebih kecil.

Studio *nail art* sendiri saat ini banyak menjamur di kota-kota besar. Sebagai salah satu kota urban yang memiliki populasi besar, Jakarta Timur menawarkan peluang yang signifikan bagi pengembangan usaha di bidang kecantikan. Di wilayah Jakarta Timur terdapat 10 kecamatan, salah satunya kecamatan Pasar Rebo, di kecamatan Pasar Rebo terdapat 15 salon kecantikan yang menawarkan *nail art* dengan menerapkan konsep studio. Dari 15 studio di Pasar Rebo, lima diantaranya telah disurvei langsung mulai tanggal 10 Februari 2025 – 24 Februari 2025, sementara sisanya dinilai melalui ulasan di Google Maps dan Instagram. Lima studio yang di survei langsung tiga diantaranya memiliki konsep minimalis. Sebagaimana ulasan kepuasan konsumen yang ada di Google Maps dan media sosial, hasil treatment yang diberikan cukup baik. Tetapi dari segi pelayanan masih kurang memuaskan. Beberapa kendala yang ditemukan antara lain staf yang kurang ramah, minim informasi dan edukasi, kurang sigap dalam melayani pelanggan, serta sering terjadi miskomunikasi. Kenyamanan juga kurang diperhatikan karena berada di ruang terbuka yang menyebabkan bising. Lalu dua studio lainnya memiliki konsep *home based*. Berkonsep rumahan dengan ruang tamu sebagai area treatment. Tetapi ada beberapa kekurangan dalam fasilitas penunjang operasionalnya seperti, ruang tunggu sempit, interior kurang menarik, serta

perlengkapan terbatas, sehingga terasa kurang nyaman. Ditambah studio berada di dalam gang sempit yang sulit diakses.

Hasil survei ini menjadi bahan evaluasi dalam perencanaan pengembangan rintisan usaha studio Elnailed, yang akan mengusung konsep *Bohemian Nature Essence*, menggabungkan elemen alam dengan sentuhan artistik yang ramah lingkungan. Setiap desain mencerminkan karakteristik dan keindahan alami. Pelayanan prima menjadi fokus utama, mulai dari menyambut pelanggan dengan hangat, memberikan *oshibori*, serta menyediakan *welcome gift*, minuman, dan camilan. Selain itu, pelanggan juga ditawarkan *infused water*, teh, atau kopi. Proses pelayanan mencakup pencatatan data pelanggan, termasuk informasi pribadi dan kesehatan, serta tindak lanjut melalui program loyalitas. Elnailed juga akan mengedepankan kenyamanan pelanggan dengan menyediakan tempat yang bersih dan rapi, suhu ruangan yang ideal, kursi dan meja yang nyaman, serta suasana yang tenang dan menyenangkan. Privasi pelanggan juga terjaga, dan tersedia layanan konsultasi gratis. Selain itu, Elnailed juga akan memprioritaskan dalam menjaga kualitas unggul dengan penggunaan alat yang selalu steril, cat kuku *non-toksik* dan *vegan-friendly*, serta gel dan akrilik premium. Elnailed juga mengikuti tren terbaru, memastikan pengerjaan yang detail dan presisi, serta menyediakan garansi *retouch* untuk kepuasan pelanggan.

Rencana usaha Elnailed dipersiapkan dengan luas ruangan 200 m² dan berlokasi di sebuah toko di Jalan Raya Bogor KM 28, dengan target pasar mencakup usia produktif antara 15 hingga 64 tahun. Fasilitas yang tersedia meliputi 3 set meja *nail art*, 3 kursi *pedicure*, 2 set *couple seat*, 2 *private room*, serta 1 meja resepsionis yang dilengkapi dengan *charging station* dan *cup holder* di setiap *spot*. Ruangan akan diisi dengan aroma terapi dan musik relaksasi untuk menciptakan suasana yang nyaman. Dekorasi mengusung konsep khas *bohemian* dengan penggunaan furnitur berbahan rotan, bambu, linen, rami, dan *macrame* untuk menghadirkan tekstur alami yang unik. Selain itu, unsur alam juga diperkuat dengan kehadiran tanaman hijau dan air mancur kecil yang memberikan nuansa menenangkan. Fasilitas yang tersedia mencakup lahan parkir yang luas, ruangan kedap suara, serta ruang tunggu (*mini lounge*) yang dilengkapi televisi. Selain itu, terdapat spot foto *instagramable*, layar interaktif dengan katalog digital, fitur *virtual nail art try-on*, dan pengalaman *custom nail art*. Pelanggan juga dapat menikmati mini perpustakaan, *game board*, pijat kaki, *wi-fi* gratis, serta toilet yang bersih dan nyaman. Salah satu menu unik yang ditawarkan oleh Elnailed adalah NFC LED Nail, yang bertujuan memperluas akses terhadap teknologi NFC dan memberikan pengalaman modern bagi pelanggan. Saat ini, di Indonesia hanya terdapat satu studio yang menyediakan layanan NFC LED Nail, yang berlokasi di Tanjung Duren, Jakarta Barat. Elnailed menghadirkan inovasi serupa di lokasi yang lebih luas dan strategis karena melihat peluang ini.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, Elnailed dipersiapkan untuk dapat menghadirkan layanan *nail art premium* berkualitas tinggi yang dapat bersaing dan menjadi pilihan utama dalam industri kecantikan dan perawatan kuku yang ada di Jakarta Timur, tepatnya di Kecamatan Pasar Rebo.

Rencana Usaha. Menurut Robbins, S. P., & Coulter (2003), Rencana bisnis merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana perusahaan atau pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (*business opportunities*) yang terdapat di lingkungan eksternal perusahaan.

Aspek Pasar. Menurut Umar (2003), kutub pertama dari model lingkungan bisnis adalah aspek pasar. Pasar dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan

pembeli untuk melakukan transaksi (Kasmir, 2014). Menurut Munawaroh et al. (2016), Aspek pasar memberikan gambaran yang jelas mengenai konsumen yang dituju, siapa mereka, dimana tinggalnya, bagaimana pola pikir dan perilakunya, mengapa mereka membeli, dan apa yang mereka inginkan, dengan demikian akan memudahkan untuk menunjukkan bagaimana rencana dalam merespon kebutuhan konsumen.

Aspek Pemasaran. Menurut Foeh (2020), berbagai faktor yang harus dipertimbangkan dalam melakukan analisis kelayakan usaha dari suatu rencana usaha baru yang mencakup strategi pemasaran yaitu *segmentation*, *targeting*, dan *positioning* (STP). Elinailed melakukan segmentasi berdasarkan geografik (wilayah, kepadatan penduduk dan aksesibilitas), demografik (jenis kelamin, usia, status sosial, dan penghasilan), psikografik (gaya hidup dan minat), dan perilaku (pola penggunaan dan kebiasaan). *Targeting* Elinailed adalah wanita karir, mahasiswa/pelajar dan ibu rumah tangga. *Positioning* Elinailed adalah penyedia layanan *nail art* premium yang mengedepankan kualitas, kenyamanan serta pengalaman pelanggan yang personal dan eksklusif.

Kasmir dan Jakfar (2017) mengemukakan bahwa setelah strategi bersaing dan unsur segmentasi, target dan posisi pasar (STP) ditetapkan, selanjutnya perlu dihubungkan dengan kegiatan pemasaran lainnya seperti bauran pemasaran (*marketing mix strategy*) diklasifikasikan ke dalam empat kelompok yaitu 4P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi).

Dalam pengembangan bisnis diperlukan sebuah strategi untuk mencapai tujuan perusahaan. Menurut Rangkuti (2009), upaya merumuskan strategi yang tepat untuk pengembangan bisnis, diperlukan pemahaman yang mendalam terhadap kondisi internal maupun eksternal perusahaan. Oleh karena itu, analisis SWOT menjadi penting untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam menjalankan usaha ditengah persaingan pasar

Elinailed. Nama usaha yang akan didirikan adalah Elinailed. Elinailed adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang jasa kecantikan *nail art* berbasis studio. Mengutamakan pelayanan prima, kenyamanan dan kualitas unggul. Menurut Kotler dan Keller (2016), "*a Brand is a name, term, sign, symbol, or desain, or a combination of these, that identifies the maker or seller of a product or service.*" (merek adalah sebuah nama, istilah, tanda, simbol, atau desain, atau kombinasi dari hal - hal tersebut yang mengidentifikasi pembuat atau penjual dari produk atau jasa tersebut).

Nama Elinailed berasal dari 3 kata yaitu "Elin" merupakan nama pemilik usaha, "Nail" berasal dari Bahasa Inggris yang artinya kuku dan "LED" adalah salah satu menu utama dalam studio Elinailed. Elinailed memiliki visi menjadi penyedia layanan *nail art* dengan pelayanan prima terbaik dengan kenyamanan dan berkualitas unggul guna memenuhi kepuasan pelanggan. Selain itu, Elinailed bertekad menjadi pilihan utama bagi para pecinta kecantikan dan seni kuku di Jakarta. Untuk merealisasikan visi tersebut, Elinailed menetapkan misi berikut:

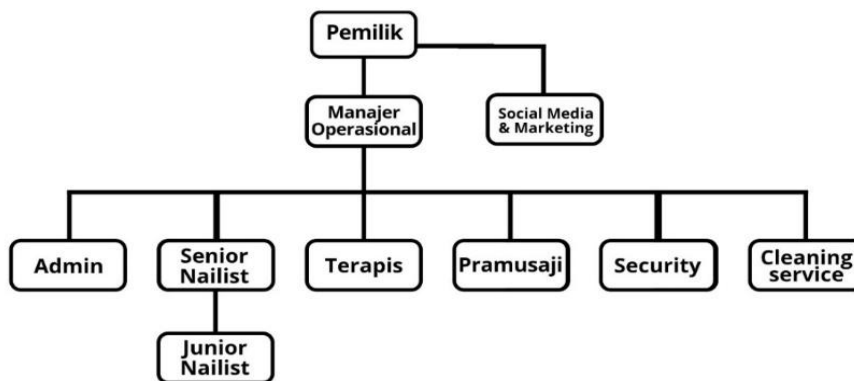
1. Memberikan pelayanan cepat, tepat dan professional juga menerapkan senyum, sapa dan salam.
2. Menciptakan suasana yang nyaman dan *relax* agar pelanggan merasa istimewa dalam setiap kunjungan.
3. Menggunakan produk dan teknik terbaik untuk menjamin hasil yang aman, higienis, dan berkualitas unggul.
4. Menjunjung tinggi integritas, kejujuran, dan transparansi dalam setiap layanan.
5. Inovasi berkelanjutan untuk menjaga kepuasan pelanggan.

Dalam sebuah organisasi atau bisnis, logo memiliki peran penting sebagai simbol identitas dan representasi dari visi serta misi yang diusung. Logo tidak hanya sekadar gambar, tetapi juga mengandung makna filosofis yang mencerminkan nilai-nilai, tujuan, dan karakter yang ingin disampaikan. Berikut adalah logo yang diusung Elnailed, termasuk arti, elemen, serta pesan yang terkandung di dalamnya.



Gambar 1. Logo Elnailed (Sumber: Milik Pribadi)

Dalam memastikan operasional usaha Elnailed dapat berjalan dengan baik, diperlukan adanya stuktur organisasi yang jelas. Stuktur ini berfungsi untuk mengidentifikasi peran dan tanggungjawab setiap anggota. Berikut adalah stuktur hirearki Elnailed.



Gambar 2. Stuktur Hirearki Elnailed (Sumber: Milik Pribadi)

Berdasarkan bagan yang disajikan diatas, pemegang kekuasaan tertinggi diisi oleh pemilik, dibawahnya terdapat sosial media yang bertanggung jawab mengelola konten, meningkatkan *engagement* dan menjaga reputasi online. Marketing bertanggung jawab merancang strategi pemasaran, *brand awereness* serta promosi, analisis pasar dan meningkatkan penjualan. Lalu terdapat manajer operasional yang mengelola operasional studio. Kemudian dibawah manajer operasional memiliki tugas kerja yang berbeda seperti admin yang bertugas menyambut tamu, mengelola jadwal, reservasi, panggilan telpon, pesan masuk, dan administrasi. Senior *nailist* bertugas memberikan layanan *nail art* dan perawatan yang tersedia, mengelola peralatan dan produk, serta mengawasi dan membimbing *junior nailist*. Terapis ditugaskan khusus untuk perawatan penyakit kulit. Pramusaji bertugas melayani tamu seperti, memberikan *oshibori*, menawarkan *welcome drink*, serta siaga untuk tamu yang butuh bantuan. *Security* atau satpam bertugas menjaga keamanan di dalam studio maupun diluar studio. *Cleaning service* bertugas menjaga kebersihan studio serta mengelola limbah.



Gambar 3. Dekorasi Studio Elinailed (Sumber: Pinterest.com)

Ruangan studio *nail art* Elinailed didekorasi dengan tema *bohemian* dan *nature* menghadirkan suasana hangat, nyaman dan penuh karakter. Palet warna *earthy* seperti krem, terakota, dan hijau sage dipadukan dengan aksen emas atau tembaga, sementara dinding diberi tekstur atau *wallpaper* bermotif daun dan etnik. *Furniture* dipilih dari bahan kayu, rotan, dan linen untuk menciptakan kesan natural sekaligus estetik, dengan meja manikur minimalis, kursi *vintage* yang nyaman, serta rak terbuka berisi tanaman hijau dan botol cat kuku yang tertata rapi. Area tunggu dilengkapi sofa rendah dengan bantal tribal dan karpet berbulu lembut, memperkuat kesan *homey*. Dekorasi khas boho seperti *macrame*, *dreamcatcher*, dan cermin rotan memperindah ruang, sementara pencahayaan *warm white* dari lampu gantung rotan menciptakan atmosfer tenang. Aroma lilin aromaterapi dan *diffuser* dengan wangi lavender atau *sandalwood* menambah relaksasi, didukung alunan musik akustik atau suara alam. Studio ini bukan sekadar tempat perawatan kuku, tetapi juga ruang inspiratif yang menawarkan pengalaman relaksasi dan kenyamanan bagi setiap pelanggan.

Elinailed menyediakan beragam layanan kecantikan dan kesehatan kuku dan kulit yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen. Layanan utama Elinailed meliputi *nail art*, *manicure*, *pedicure*, *nail polish*, *gel polish*, *nail extension*, NFC LED Nail, perawatan kuku eksklusif & *removal gel polish/acrylic*. Beberapa layanan memiliki nama unik sebagai menu khas studio Elinailed, diantaranya, *Basic Nail Care* (perawatan dasar kuku untuk kesehatan dan kenyamanan), *Signature Nail Art* (desain eksklusif dengan motif khas bohemian), *Skin Disease Care* (perawatan untuk penyakit kulit), *Luxury Spa & Treatment* (perawatan premium relaksasi dan kecantikan kuku).

Produk yang digunakan di studio Elinailed adalah *gel polish* yang formulasinya aman, tidak mengandung bahan berbahaya seperti *formaldehyde*, *toluene* dan *dibutyl phthalate (DBP)*. Selain itu Elinailed menyediakan perawatan alami menggunakan bahan alam berupa garam laut, gula pasir, jeruk nipis/ lemon, minyak kelapa, minyak zaitun, minyak almond, madu, susu, yogurt, mentimun, kopi dan lidah buaya. Elinailed juga menggunakan hasil alam sebagai dekorasi *nail art* diantaranya, bunga kering, daun/serpihan daun kering, serat batang, kulit jeruk/lemon, serbuk kayu/serat kelapa, rempah-rempah, biji-bijian, mutiara, kerang hancur, pasir halus, serpihan batu alam, serbuk arang dan bubuk kopi.

Elinailed juga mengutamakan pelayanan prima, kenyamanan dan kualitas unggul untuk menjunjung tinggi kepuasan pelanggan. Elinailed akan terus memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan dalam perawatan kuku yang modern dan berkualitas premium.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis proses produksi, manajemen operasional, strategi pemasaran serta analisis keuangan yang diterapkan dalam pendirian dan pengembangan usaha Elinailed, yaitu Studio Nail Art di Jalan Raya Bogor KM 28, Jakarta Timur, DKI Jakarta. Penelitian ini berupa perancangan sebuah perencanaan bisnis (business plan) menggunakan model penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan gabungan data dari berbagai sumber baik yang berasal dari internal dan eksternal. Penelitian ini mencakup berbagai tahapan, mulai dari proses produksi layanan nail art, pengelolaan operasional harian, hingga strategi pemasaran yang dirancang untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Selain itu, penelitian ini juga menelaah analisis keuangan yang meliputi estimasi kebutuhan modal, proyeksi pendapatan, serta evaluasi efisiensi biaya yang dilakukan dalam rangka mendukung keberlangsungan dan pertumbuhan usaha. Lokasi studi difokuskan pada wilayah Jalan Raya Bogor, KM 28 Jakarta Timur, DKI Jakarta, dengan latar belakang bahwa kawasan ini memiliki potensi pasar yang cukup besar bagi layanan kecantikan, khususnya nail art. Melalui pendekatan ini, penelitian bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana penerapan proses produksi, manajemen operasional, strategi pemasaran, dan pengelolaan keuangan berkontribusi terhadap efektivitas dan keberhasilan pengembangan bisnis Elinailed.

Prosedur penelitian mencakup berbagai aspek mulai dari metode produksi yang melibatkan pelanggan reservasi melalui Gojek, Traveloka Beauty atau kedatangan langsung ke studio. Pelayanan prima dilakukan dengan resepsionis menyambut dengan ramah dan profesional, mengucapkan “salam Elinailed, selamat datang kak”, menanyakan identitas dan keperluan kunjungan, mencatat data klien di buku tamu atau sistem digital, menyediakan form digital riwayat alergi lalu pelanggan diantar ke tempat treatment dan ditawarkan air mineral atau welcome drink. Layanan nail art dilakukan dengan tahapan konsultasi awal (model, warna, bentuk kuku), sterilisasi, manicure, aplikasi nail art, finishing dengan minyak kutikula dan massage ringan. Setelah treatment, klien diarahkan menuju resepsionis untuk melakukan pembayaran dan ditawarkan mengisi form evaluasi lalu menanyakan apakah ada hal lain yang bisa dibantu dan diakhiri dengan mengucapkan “terimakasih kak, hati-hati dijalan, salam sehat selalu”. Pengelolaan operasional mengacu pada jumlah pelanggan yang dapat dilayani per hari, yaitu jam operasional: 09.00 – 21.00 (17 jam) dengan fasilitas 3 meja nail art, 3 kursi pedicure, 2 couple seat, 2 private room. Durasi rata-rata layanan 1-1,5 jam maka, kapasitas maksimal layanan bisa mencapai kurang lebih 50-60 pelanggan per hari, menyesuaikan jenis layanan dan efektivitas penjadwalan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Capaian Target Produk

1. Jumlah Konsumen

Tabel 1. Target Capaian Jumlah Produk 2026

2026							
Layanan Utama	7	8	9	10	11	12	Total
Basic Nail Care	145	147	155	139	144	166	896
Signature Nail Art	211	222	213	201	231	239	1317
Skin Disease Care	130	125	131	128	132	129	775
Luxury Spa & Treatment	155	145	149	156	149	148	902
Total Unit	641	639	648	624	656	682	3890

Target capaian layanan pada bulan juli hingga desember di 2026 sebesar 3890 unit layanan. Tahun 2027 target capaian jumlah layanan diasumsikan sebagai berikut:

Tabel 2. Target Capaian Jumlah Produk 2027

2027													
Layanan Utama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Basic Nail Care	304	346	334	325	321	313	298	325	309	321	328	335	3859
Signature Nail Art	432	401	398	411	402	389	399	422	410	399	402	422	4887
Skin Disease Care	195	199	215	205	231	244	215	231	222	213	245	222	2637
Luxury Spa & Treatment	288	290	320	313	344	297	288	310	319	322	299	302	3692
Total Unit	1219	1236	1267	1254	1298	1243	1200	1288	1260	1255	1274	1281	15075

Total layanan Elinailed dalam satu tahun pertama mencapai 15.075 layanan dengan hari kerja dalam satu tahun sebanyak 365 hari kerja.

2. Total Pendapatan

Pendapatan yang dihasilkan Elinailed dalam enam bulan pertama dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 3. Total Pendapatan Elinailed Tahun 2026

2026			
Layanan Utama	Total Layanan	Harga Layanan	Total Pendapatan
Basic Nail Care	896	Rp 80.000	Rp 71.680.000
Signature Nail Art	1317	Rp 170.000	Rp 223.890.000
Skin Disease Care	775	Rp 150.000	Rp 116.250.000
Luxury Spa & Treatment	902	Rp 250.000	Rp 225.500.000
Total	3890		Rp 637.320.000

Target capaian pendapatan pada bulan juli hingga desember di 2026 sebesar Rp. 637.320.000,-. Lalu pada tahun 2027 target capaian pendapatan diasumsikan sebagai berikut:

Tabel 4. Total Pendapatan Elinailed Tahun 2027

2027			
Layanan Utama	Total Layanan	Harga Layanan	Total Pendapatan
Basic Nail Care	3859	Rp 80.000	Rp 308.720.000
Signature Nail Art	4887	Rp 170.000	Rp 830.790.000
Skin Disease Care	2637	Rp 150.000	Rp 395.550.000
Luxury Spa & Treatment	3692	Rp 250.000	Rp 923.000.000
Total	15075		Rp 2.458.060.000

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa total pendapatan Elinailed pada tahun pertama mencapai Rp 2.458.060.000,-.

Potensi Berkelanjutan Produk

1. Inovasi produk

Inovasi keberlanjutan pada produk digital mesin print *nail art* dilakukan melalui pengembangan teknologi cetak yang ramah lingkungan (*digital nail printer*), efisien energi, serta mendukung penggunaan bahan tinta berbasis air yang tidak beracun. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan kualitas dan presisi desain *nail art*, tetapi juga mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, sehingga Elinailed sejalan dengan prinsip *green business* dan praktik usaha berkelanjutan di industri kecantikan.

2. Inovasi Layanan

Inovasi layanan keberlanjutan dalam usaha *nail art* diwujudkan melalui pengembangan layanan *home service* yang efisien, serta penyediaan produk *press-on nails* yang dapat dipersonalisasi. Layanan *home service* memungkinkan pelanggan menghemat waktu, sementara *press-on nails* berkontribusi pada pengurangan limbah bahan kimia karena dapat digunakan ulang dan diproduksi secara terstandar. Kedua pendekatan ini mencerminkan adaptasi usaha Elinailed terhadap prinsip keberlanjutan, sekaligus meningkatkan aksesibilitas, kenyamanan, dan kepuasan pelanggan.

Analisis Ekonomi yang Menunjukkan Keberlanjutan Usaha

1. Arus Kas (*cash flow*)

Tabel 5. Arus Kas (*cash flow*) Elinailed

Uraian	Arus Kas (Cash Flow)					
	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Saldo	Rp 1.630.000.000	Rp 247.830.812	Rp 471.991.986	Rp 714.861.219	Rp 977.373.913	Rp 1.260.512.242
Cash In						
Penjualan	Rp 637.320.000	Rp 2.458.060.000	Rp 2.580.963.000	Rp 2.710.011.150	Rp 2.845.511.708	Rp 2.987.787.293
Pinjaman	Rp 1.500.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Bank ABC	Rp 1.000.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Investor A	Rp 500.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Setoran Modal	Rp 130.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Sitaton Amaliyah	Rp 50.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Sugeng Purnomo	Rp 80.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Cash In	Rp 2.267.320.000	Rp 2.705.890.812	Rp 3.052.954.986	Rp 3.424.872.369	Rp 3.822.885.621	Rp 4.248.299.535
Cash Out						
Biaya Tetap	Rp 877.300.188	Rp 1.514.600.376	Rp 1.590.330.395	Rp 1.669.846.915	Rp 1.753.339.260	Rp 1.841.006.223
Biaya Variabel	Rp 439.284.000	Rp 461.248.200	Rp 484.310.610	Rp 508.526.141	Rp 533.952.448	Rp 560.650.070
Biaya Penyusutan	Rp 102.905.000	Rp 108.050.250	Rp 113.452.763	Rp 119.125.401	Rp 125.081.671	Rp 131.335.754
Bunga Tahun Investor A	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Bunga Tahun Bank ABC	12%	12%	12%	12%	12%	12%
Tenor	60	60	60	60	60	60
Bunga Pinjaman Bank ABC	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000
Bunga Pinjaman Investor A	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
Total Bunga Pinjaman	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000
Cicilan Pokok/bulan	Rp 25.000.000	Rp 25.000.000	Rp 25.000.000	Rp 25.000.000	Rp 25.000.000	Rp 25.000.000
Cicilan Bunga/bulan	Rp 12.500.000	Rp 12.500.000	Rp 12.500.000	Rp 12.500.000	Rp 12.500.000	Rp 12.500.000
Total cicilan/bulan	Rp 37.500.000	Rp 37.500.000	Rp 37.500.000	Rp 37.500.000	Rp 37.500.000	Rp 37.500.000
Total cicilan/tahun	Rp 450.000.000	Rp 450.000.000	Rp 450.000.000	Rp 450.000.000	Rp 450.000.000	Rp 450.000.000
Total Cash Out	Rp 2.019.489.188	Rp 2.233.898.826	Rp 2.338.093.767	Rp 2.447.498.456	Rp 2.562.373.378	Rp 2.682.992.047
Saldo Akhir	Rp 247.830.812	Rp 471.991.986	Rp 714.861.219	Rp 977.373.913	Rp 1.260.512.242	Rp 1.565.307.488

2. Laporan Laba Rugi

Tabel 6. Laporan Laba Rugi Elinailed

Tahun	Pendapatan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Penyusutan	Total Beban	Labanya Usaha
2026	Rp 2.267.320.000	Rp 677.850.000	Rp 439.284.000	Rp 102.905.000	Rp 1.220.039.000	Rp 1.047.281.000
2027	Rp 3.505.341.000	Rp 1.115.700.000	Rp 461.248.200	Rp 108.050.250	Rp 1.684.998.450	Rp 1.820.342.550
2028	Rp 4.401.305.550	Rp 1.171.485.000	Rp 484.310.610	Rp 113.452.763	Rp 2.580.963.000	Rp 2.632.057.178
2029	Rp 5.342.068.328	Rp 1.230.059.250	Rp 508.526.141	Rp 119.125.401	Rp 1.857.710.791	Rp 3.484.357.536
2030	Rp 6.329.869.244	Rp 1.291.562.213	Rp 533.952.448	Rp 125.081.671	Rp 1.950.596.331	Rp 961.743.274
2031	Rp 7.367.060.206	Rp 1.356.140.323	Rp 560.650.070	Rp 131.335.754	Rp 2.048.126.147	Rp 5.318.934.059

3. Payback period (PP)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017), *Payback period (PP)* adalah mengukur waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal. Payback Period dianggap layak jika lebih kecil dari umur investasi atau sesuai target perusahaan.

$$PP = \frac{SS}{KBA} + TT$$

$$PP = \frac{Rp 1.382.169.188}{Rp 471.991.986} + 1 = 3,93 \text{ tahun}$$

Berdasarkan proyeksi keuangan, Elinailed diperkirakan akan mencapai periode waktu (*payback period*) dalam waktu tiga tahun lebih sebelas bulan.

4. Net Present Value (NPV)

Menurut Umar (2003), *Net Present Value (NPV)* adalah menghitung selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dan investasi, dengan tingkat bunga sesuai kebijakan perusahaan.

$$NPV = \sum_{t=1}^t \frac{C_t}{(1+r)^t} - C_0$$

Tingkat diskonto 6%

$$PV\ 1 = \frac{Rp\ 247.830.812}{(1 + 0,06)^1} = Rp. 233.802.653$$

$$PV\ 2 = \frac{Rp\ 471.991.986}{(1 + 0,06)^2} = Rp. 420.071.187$$

$$PV\ 3 = \frac{Rp. 714.861.219}{(1 + 0,06)^3} = Rp. 600.211.264$$

$$PV\ 4 = \frac{Rp. 977.373.913}{(1 + 0,06)^4} = Rp. 774.171.683$$

$$PV\ 5 = \frac{Rp. 1.260.512.242}{(1 + 0,06)^5} = Rp. 941.928.075$$

$$PV\ 6 = \frac{Rp. 1.565.307.488}{(1 + 0,06)^6} = Rp. 1.103.480.013$$

$$NPV = Total\ PV - C_0 = Rp. 4.073.664.875 - 1.630.000.000 = Rp. 2.443.664.875$$

Tingkat diskonto 12%

$$PV\ 1 = \frac{Rp\ 247.830.812}{(1 + 0,12)^1} = Rp. 221.277.511$$

$$PV\ 2 = \frac{Rp\ 471.991.986}{(1 + 0,12)^2} = Rp. 376.269.121$$

$$PV\ 3 = \frac{Rp. 714.861.219}{(1 + 0,12)^3} = Rp. 508.824.096$$

$$PV\ 4 = \frac{Rp. 977.373.913}{(1 + 0,12)^4} = Rp. 621.138.791$$

$$PV\ 5 = \frac{Rp. 1.260.512.242}{(1 + 0,12)^5} = Rp. 715.248.498$$

$$PV\ 6 = \frac{Rp. 1.565.307.488}{(1 + 0,12)^6} = Rp. 793.033.488$$

$$NPV = Total\ PV - C_0 = Rp. 3.235.791.505 - Rp. 1.630.000.000 = Rp. 1.605.791.505$$

Tabel 7. Present Value Total tiap Diskonto

Poin	Diskonto	Total PV sebelum dikurang C0	NPV
PV1	6%	Rp. 4.073.664.875	Rp. 2.443.664.875
PV2	12%	Rp. 3.235.791.505	Rp. 1.605.791.505

Hasil NPV Elinailed menunjukkan hasil >0, sehingga investasi tersebut menguntungkan dan dapat diterima.

5. *Internal rate of return (IRR)*

Internal rate of return (IRR), merupakan alat yang dapat mengukur tingkat pengembalian hasil internal (Umar, 2003).

$$IRR = P1 - C1 \times \frac{P2 - P1}{C2 - C1}$$

$$IRR = 12\% - \text{Rp. } 2.443.664.875 \times \frac{6\% - 12\%}{\text{Rp. } 1.605.791.505 - \text{Rp. } 2.443.664.875}$$

$$IRR = 12\% + 0,175 = 10,25\%$$

Hasil IRR Elinailed 10,25%, artinya proyek menghasilkan tingkat pengembalian internal dibawah 12%, tapi lebih tinggi dari 6%.

6. *Break even point (BEP)*

Menurut Artiningsih (2018), *Break even point (BEP)*, ialah suatu titik atau keadaan dimana penjualan dan pengeluaran mempunyai nilai yang sama, atau suatu kondisi dimana penjualan perusahaan mampu menutupi pengeluaran bisnisnya.

- Biaya tetap (FC) /bulan = Rp. 92.995.000
- Biaya variabel (VC) /unit layanan = Rp. 30.000
- Harga jual perunit layanan = Rp. 162.500

Formula BEP dalam Rupiah

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP (Rp) = \frac{\text{Rp. } 92.995.000}{1 - \frac{\text{Rp. } 30.000}{\text{Rp. } 162.500}} = \text{Rp. } 114.050.472$$

Break Even Point (BEP) dalam rupiah menunjukkan bahwa Elinailed perlu mencapai pendapatan sebesar Rp 114.050.472 per bulan untuk mencapai titik impas, membantu dalam menetapkan target pendapatan yang diperlukan untuk menjaga kelangsungan bisnis.

Formula BEP dalam Unit

$$BEP (Unit) = \frac{FC}{P - VC}$$

$$BEP (Unit) = \frac{\text{Rp. } 92.995.000}{\text{Rp. } 162.500 - \text{Rp. } 30.000} = 701,8 \text{ Unit}$$

Break Even Point (BEP) dalam unit layanan menunjukkan bahwa Elinailed perlu menjual sekitar 701 unit layanan per bulan untuk mencapai titik impas.

Benefit and Cost Ratio (B/C Ratio) atau Profitability Index

$$\frac{B}{C} \text{ ratio} = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

$$\frac{B}{C} \text{ ratio (12\%)} = \frac{\text{Rp. } 1.605.791.505}{\text{Rp. } 1.630.000.000} \times 100\% = 98,41\%$$

$$\frac{B}{C} \text{ ratio (6\%)} = \frac{\text{Rp. } 2.443.664.875}{\text{Rp. } 1.630.000.000} \times 100\% = 149,8\%$$

Pada tingkat diskonto 6%, nilai B/C Ratio lebih dari 1, artinya setiap Rp 1 investasi akan menghasilkan Rp 1,498 manfaat bersih. Dengan demikian, usaha ini sangat layak untuk dijalankan. Pada tingkat diskonto 12%, B/C Ratio sedikit di bawah 1,

menunjukkan bahwa usaha masih berada di ambang kelayakan. Namun, dengan strategi operasional dan pemasaran yang optimal, bisnis ini tetap memiliki potensi keuntungan jangka panjang. Oleh karena itu, secara keseluruhan, analisis B/C Ratio menunjukkan bahwa investasi pada Studio Nail Art Elinailed layak secara finansial.

Strategi Pengembangan Usaha

1. Strategi SO (Strengths-Opportunities)
 - a. Mempromosikan desain nail art unik dan tren melalui media social
 - b. Kolaborasi dengan beauty influencer dan selebgram lokal
 - c. Menjual produk perawatan kuku premium secara online/offline
 - d. Membuat program loyalitas pelanggan yang dikaitkan dengan tren perawatan diri
2. Strategi WO (Weaknesses-Opportunities)
 - a. Meningkatkan pelatihan internal atau sistem apprentice
 - b. Mendapatkan pemasukan tambahan dari penjualan produk nail care
 - c. Mengadakan promo atau layanan bundling dengan coffee shop atau jewelry store
3. Strategi ST (Strengths-Threats)
 - a. Menjaga kualitas layanan dan produk premium
 - b. Menciptakan layanan nail art fleksibel dan cepat update sesuai tren
 - c. Membangun reputasi positif di media social
 - d. Diversifikasi pemasok produk
4. Strategi WT (Weaknesses-Threats)
 - a. Mengelola keuangan dengan efisien dan menyusun paket layanan
 - b. Menjaga komunikasi dan layanan pelanggan agar tetap positif
 - c. Membuat alternative layanan berbasis produk lokal
 - d. Peningkatan efisiensi terhadap pelayanan dengan mengoptimalkan sistem penjadwalan guna mengurangi waktu tunggu pelanggan

Melalui penerapan berbagai strategi tersebut, diharapkan Elinailed mampu menghadapi tantangan serta mengoptimalkan peluang yang tersedia guna mendorong pertumbuhan dan meningkatkan daya saing di industri jasa kecantikan, khususnya pada layanan *nail art*. Pengembangan usaha akan diarahkan pada peningkatan mutu layanan, perluasan jangkauan pasar, serta inovasi produk yang responsif terhadap dinamika kebutuhan konsumen.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penyusunan dan analisis perencanaan pendirian usaha studio nail art Elinailed, analisis terhadap aspek pasar, pemasaran, operasional, dan keuangan menunjukkan bahwa Elinailed mampu bersaing dan beroperasi secara efektif di industri kecantikan. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa Elinailed memiliki peluang pasar yang signifikan, dengan target konsumen yang luas, khususnya perempuan yang peduli terhadap penampilan. Dengan penerapan strategi pemasaran yang tepat dan pengelolaan usaha yang efisien, Elinailed diharapkan dapat menunjukkan pertumbuhan yang berkelanjutan serta memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan industri kecantikan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Elinailed merupakan usaha yang layak untuk didirikan dan memiliki potensi besar untuk berkembang sebagai penyedia layanan nail art premium di wilayah Jakarta Timur.

DAFTAR PUSTAKA

- Dr. Dwi Wahyu Artiningsih, SE., M. (2018). Studi Kelayakan Bisnis.
- Foeh, J. E. H. J. (2020). Perencanaan Bisnis (Business Plan) Aplikasindalam Bidang Sumberdaya Alam.
- Hiong, C. (2024). Keterikatan Perempuan dengan Kecantikan. Bincang Perempuan. <https://bincangperempuan.com/keterikatan-perempuan-dengan-kecantikan/>
- Kasmir. (2014). Kewirausahaan. PT Rajagrafindo Persada.
- Kasmir, J. (2017). Studi kelayakan bisnis. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Keller, K. (2016). Marketing Manajemnt 15th edition. In Pearson Educate Limited.
- Krisnawati, M., Cahyono, A., Syarif, I., Naam, F., & Ariyanti, E. E. (2022). Nail Art : Sejarah, Bentuk, Warna dan Teknik Pembuatannya. Prosiding Seminar Nasional Pascasarjana, 01-05. <http://pps.unnes.ac.id/prodi/prosiding-pascasarjana-unnes/>
- Mardiah, A. (2010). Pengaruh Penampilan Modis Terhadap Pengembangan Karir Karyawan Perempuan Pada Bank Danamon Cabang Pekanbaru. Marwah: Jurnal Perempuan, Agama Dan Jender, 9(2), 134. <https://doi.org/10.24014/marwah.v9i2.477>
- Munjiati Munawaroh, Hasnah Rimiyati, L. H. (2016). Perencanaan Bisnis. In Perencanaan Bisnis. <https://doi.org/10.52931/t4b17/2022>
- Rangkuti, F. (2009). rangkuti - swot.pdf.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2003). Manajemen 7th Ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Statista. (2024). Nails - Indonesia. Statista. <https://www.statista.com/outlook/emo/beauty-personal-care/cosmetics/nails/indonesia?currency=USD>
- Umar, H. (2003). Studi Kelayakan Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.