

**BISNIS MODEL CANVAS
SUNAMUSHI SPA & MASSAGE**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan

Program Diploma III

Program Studi Divisi Kamar



Oleh:

MUHAMAD RIPAI

NIM: 2020404020

**PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR
JURUSAN HOSPITALITY
POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG**

2023

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya :

Nama : Muhamad Ripai
Tempat/Tanggal Lahir : Tangerang, 10 Juli 2002
NIM : 2020404020
Program Studi : Divisi Kamar
Jurusan : Hospitaliti
Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi yang berjudul : **“Sunamushi Spa and Massage”** ini adalah merupakan hasil karya dan hasil penelitian saya sendiri, bukan merupakan hasil penjiplakan, pengutipan, penyusunan oleh orang atau pihak lain atau cara-cara lain yang tidak sesuai dengan ketentuan akademik yang berlaku di STP Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang atau pihak lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber, nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, apabila dalam naskah Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan di atas, atau pelanggaran atas etika keilmuan, dan/atau ada klaim terhadap keaslian naskah ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 22 Desember 2023

Ya _____ ataun



LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

“BISNIS MODEL CANVAS SUNAMUSHI SPA & MASSAGE”

NAMA : MUHAMAD RIPAI

NIM : 2020404020

PROGRAM STUDI : DIVISI KAMAR

JURUSAN : HOSPITALITY

Pembimbing Utama,

Pembimbing Pendamping,

Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., M.M.Par., CHE

Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., M.M.Par

NIP : 19710316 199603 2 001

NIP : 19840225 200912 2 003

Bandung, 27 Desember 2023

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama.



Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., M.M.Par., CHE

NIP : 19710316 199603 2 001

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

SUNAMUSHI SPA AND MASSAGE

NAMA : MUHAMAD RIPAI
NIM : 2020404020
PROGRAM STUDI : DIVISI KAMAR

Pembimbing Utama,

Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., M.M.Par., CHE
NIP. 19710316 199603 2 001

Pembimbing Pendamping,

Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., M.M.Par
NIP. 19840225 200912 2 003

Penguji I,

Syaeful Muslim, S.Pd., MM.
NIP. 19721019 200502 1 001

Penguji II,

Siti Yulia Irani Nugraha, SE., MM.Par
NIP. 19780729 200502 2 001

Bandung, 14 February 2024

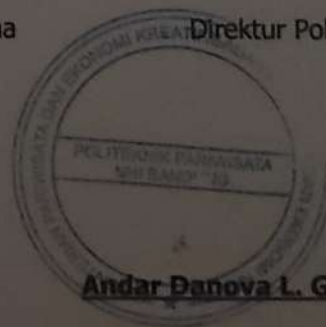
Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama

Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung



Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc., CHE

KATA PENGANTAR

Penulis merasa bersyukur dan berterima kasih kepada Tuhan Maha Esa atas kesempatan yang diberikan untuk menyusun tugas akhir ini. Adapun tugas akhir yang penulis ajukan adalah **PERENCANAAN BISNIS PADA BIDANG SPA “SUNAMUSHI SPA AND MASSAGE”**. Tugas akhir ini diajukan sebagai persyaratan untuk menyelesaikan Program Studi Diploma III Divisi Kamar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis telah menerima berbagai bentuk dukungan, masukan, serta bimbingan dari berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Tidak dapat disangkal bahwa penulis telah mengupayakan segala kemampuan yang dimiliki untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis juga menyadari bahwa tugas akhir ini masih memiliki ruang untuk perbaikan dan bahwa penyelesaian tugas akhir ini tidak akan menjadi kenyataan tanpa dukungan dari berbagai pihak yang telah memberikan kontribusi berharga. Karena itu penulis ingin mengungkapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.sc yang menjabat sebagai Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., M.M.Par. CHE, yang menjabat sebagai Kepala Bagian Administrasi Kemahasiswaan dan Kerjasama di Politeknik Pariwisata NHI Bandung dan juga sebagai Dosen Pembimbing utama yang telah memberikan masukan yang berharga, bimbingan, serta arahan kepada penulis dengan penuh dedikasi, dan telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan usulan proposal ini.

3. Bapak Pudin Saepudin, S.ST.Par., yang menjabat sebagai Ketua Jurusan Hospitality di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., M.M.Par, yang menjabat sebagai Ketua Program Studi Divisi Kamar dan juga sebagai Dosen Pembimbing pendamping yang telah memberikan kontribusi berupa masukan yang berharga, bimbingan, dan arahan yang baik kepada penulis, dan telah penuh dedikasi meluangkan waktu untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Orang tua dan adik penulis, yaitu Septian Dwi Cahya dan Azzahra Sakila Putri, senantiasa memberikan doa serta dukungan kepada penulis dalam usaha menyelesaikan proposal ini.
6. Semua rekan sekelas dalam kelompok Red Eagle yang secara konsisten memberikan pandangan yang berharga serta dukungan kepada penulis, juga memberikan motivasi yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Itu adalah semua yang ingin penulis sampaikan, semoga proposal ini bermanfaat dan diterima dengan baik, meskipun memiliki beberapa kelemahan dan kekurangan.

Bandung, 27 Desember 2023

Muhamad Ripai

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
EXECUTIVE SUMMARY.....	vi
BAB 1.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Gambaran Umum Bisnis.....	6
• Deskripsi Bisnis.....	6
• Deskripsi Logo dan Nama.....	10
• Identitas Bisnis.....	12
C. Visi dan Misi Usaha.....	14
D. <i>SWOT Analysis</i>	15
E. Spesifikasi Produk/Jasa.....	20
F. Jenis/Badan Usaha.....	27
G. Aspek Legalitas.....	27
BAB 2.....	29
ASPEK PRODUK/JASA.....	29
A. Daftar dan Deskripsi Produk/Jasa.....	29
B. Analisis Keunggulan Produk/Jasa.....	34
C. Perencanaan Kapasitas dan Rencana Produksi.....	35
D. Penyajian Produk/Jasa.....	38
E. <i>Mekanisme Quality Check</i>	47
BAB 3.....	52

RENCANA PEMASARAN.....	52
A. Riset Pasar (Segment, Target, Positioning).....	52
• Segmentasi Pasar atau <i>Market Segmentation</i>	53
• Penetapan Target Pasar.....	56
• Positioning/Penentuan Target Pasar.....	57
B. <i>Market Fit</i>	59
C. Validasi Produk.....	66
D. Kompetitor.....	67
E. Program Pemasaran.....	72
F. Media Pemasaran.....	75
G. Proyeksi Penjualan.....	76
BAB 4.....	81
ASPEK SDM DAN OPERATIONAL.....	81
A. Identitas <i>Owners/Founders</i>	81
B. Struktur Organisasi.....	82
C. <i>Job Analysis</i> dan <i>Job Description</i>	83
D. <i>Manning Budget</i> /Anggaran Tenaga Kerja.....	94
E. <i>Service Escape (Layout/Flow)</i>	95
• <i>Layout</i>	95
• <i>Flow</i>	99
F. <i>Action Plan & Report</i>	101
BAB 5.....	104
ASPEK KEUANGAN.....	104
A. Metode Pencatatan Akuntansi.....	104
• Cash Basis.....	104
• Acrual Basis.....	106
B. <i>Capital Expenditure (Identification Initial Investment)</i>	107
• <i>Tangible Investment</i>	108

• <i>Intangible Investment</i>	109
• <i>Working Capital (Terminal Cash Flow)</i>	110
C. Pendanaan Investasi (<i>Agency Theory</i>).....	111
• <i>Owner's Equity</i> (Modal Sendiri).....	111
D. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan.....	111
• <i>Variable Cost</i>	111
• <i>Fixed Cost</i>	112
• <i>Break Even Point (BEP)</i>	112
• <i>Return of Investment (ROI)</i>	113
• <i>Cost Volume Profit (CVP)</i>	114
E. Identifikasi <i>Cash Flow & Outflow</i>	115
• <i>Operating Budget</i>	115
• <i>Cash Flow</i>	115
• <i>Payback Period</i>	120
DAFTAR PUSTAKA	122
LAMPIRAN TURNITIN	
BIODATA	

DAFTAR TABEL

Table 1.1 Identifikasi SWOT.....	16
Table 1.2 Analisis Matriks SWOT.....	18
Table 2.1 Perencanaan Biaya Produksi Sunamushi Spa and Massage.....	36
Table 2.2 Mekanisme Quality Check.....	48
Table 3.1 Strategi Marketing Mix.....	73
Table 3.2 Media Pemasaran Sunamushi Spa and Massage.....	76
Table 3.3 Maximum Potential Production Treatment.....	77
Table 3.4 Proyeksi Penjualan Sunamushi Spa and Massage Tahun ke-1.....	78
Table 3.5 Proyeksi Penjualan Sunamushi Spa and Massage Tahun ke-2.....	78
Table 3.6 Proyeksi Penjualan Sunamushi Spa and Massage Tahun ke-3.....	79
Table 3.7 Proyeksi Penjualan Sunamushi Spa and Massage Tahun ke-4.....	79
Table 3.8 Proyeksi Penjualan Sunamushi Spa and Massage Tahun ke-5.....	80
Table 4.1 Perhitungan Gaji Karyawan Sunamushi Spa and Massage.....	95
Table 4.2 Action Plan & Report.....	101
Table 5.1 Kelebihan dan Kekurangan Cash Basis.....	105
Table 5.2 Kelebihan dan Kekurangan Acrual Basis.....	107

Table 5.3 Tangible Investment.....	108
Table 5.4 Intangible Investment.....	110
Table 5.5 Working Capital.....	110
Table 5.6 Variable Cost Sunamushi Spa and Massage.....	111
Table 5.7 Fixed Cost Sunamushi Spa and Massage.....	112
Table 5.8 Cash Flow Sunamushi Spa and Massage.....	116
Table 5.9 Projected Cash Flow.....	120
Table 5.10 Kumulatif Cash Flow.....	120

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 <i>Bussines Model Canvas</i>	6
Gambar 1.2 Logo Sunamushi Spa and Massage.....	10
Gambar 1.3 Denah Lokasi.....	12
Gambar 1.4 Lokasi Usaha.....	12
Gambar 1.5 Mimi and Coco Homestay.....	13
Gambar 1.6 Jarak Lokasi Menuju Ocarina Park.....	13
Gambar 1.7 <i>Green Tea Onsen</i>	21
Gambar 1.8 <i>Beach Sand Bath</i>	22
Gambar 1.9 <i>Shiatsu</i>	23
Gambar 1.10 <i>Full Body Scrub</i>	24
Gambar 1.11 <i>Head Massage</i>	25
Gambar 1.12 <i>Nightingale Poop Facial</i>	26
Gambar 2.1 Ilustrasi Design Bangunan.....	30
Gambar 2.2 Couple Room.....	31
Gambar 2.3 Private Room.....	32
Gambar 2.4 Ilustrasi Ruangan Kolam Air Panas.....	32
Gambar 2.5 Ilustrasi Ruangan Beach Sand Bath.....	33
Gambar 2.6 Bubuk Green Tea.....	41
Gambar 2.7 Gelas Khas Jepang.....	42

Gambar 2.8 Pasir Hitam Untuk Treatment.....	42
Gambar 2.9 Hard Box.....	43
Gambar 2.10 Japanese Body Oil.....	43
Gambar 2.11 Essential Oil.....	44
Gambar 2.12 Bubuk Beras Jepang.....	44
Gambar 2.13 Pasta Kacang Merah.....	45
Gambar 2.14 Kotak Masu Ogaki.....	45
Gambar 2.15 Pellegrino Sparkling Water.....	46
Gambar 2.16 Micropeel Mask.....	46
Gambar 2.17 Uguisu No Fun Illuminating Mask.....	47
Gambar 3.1 Persentase Jumlah Asal Kota dari Responden.....	60
Gambar 3.2 Persentase Jenis Kelamin Responden.....	61
Gambar 3.3 Persentase Jenis Pekerjaan Responden.....	61
Gambar 3.4 Persentase Gaji Perbulan Responden.....	62
Gambar 3.5 Persentase Rentang Usia dari Responden.....	62
Gambar 3.6 Persentase Seberapa Sering Mereka Menggunakan Jasa Spa.....	63
Gambar 3.7 Persentase Budget yang Dikeluarkan Untuk Menggunakan Jasa Spa.....	63
Gambar 3.8 Persentase Seberapa tertarik Responden dengan Budaya Jepang.....	64
Gambar 3.9 Persentase Seberapa tertarik Responden dengan Bangunan Khas Jepang.....	64
Gambar 3.10 Persentase Seberapa Tertarik Responden dengan Japanese Spa.....	65
Gambar 3.11 Spa Central Batam Nagoya.....	68
Gambar 3.12 The Spa Secret.....	70
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Sunamushi Spa and Massage.....	83

Gambar 4.2 Layout Sunamushi Spa and Massage Lantai 1.....	97
Gambar 4.3 Layout Sunamushi Spa and Massage Lantai 2.....	98

EXECUTIVE SUMMARY

A. Nama Usaha

Sunamushi SPA & Massage adalah bisnis SPA yang mengambil konsep SPA Jepang menggunakan metode *traditional Japanese massage* yaitu *shiatsu* yang memberikan tekanan pada berbagai titik dan saluran di tubuh yang mana teknik ini memiliki manfaat untuk melancarkan sirkulasi darah dan limfatik untuk mengurangi kelelahan dan ketegangan dan menghilangkan rasa lelah, dan ada treatment lain nya seperti *Recovery Green Tea Onsen, Relaxing Beach Sand Bath, Anko Natural Relief*, dll. Bisnis ini nantinya akan memiliki design interior bernuansa Jepang dan *therapist* nya sendiri akan menggunakan *yukata* pakaian traditional khas Jepang. Dan nantinya bisnis ini akan berlokasi di kota Batam dekat dengan area taman wisata Ocarina Batam.

B. Lokasi Usaha

Jalan Coastarina Blok C, Kota Batam, Kepulauan Riau 29432

D. Kontak

Email : SunamushiSPA@gmail.com

Instagram : @SunaMushi_SPA

Tiktok : SunamushiSpa

Website : www.sunamushi.com

Telepon : 081247347505

E. Logo



Daftar Pustaka

- Admin BFI. (2022, Juni Rabu). *Riset Pemasaran: Definisi, Tujuan, dan Cara Melakukannya*. Retrieved from www.bfi.co.id: <https://www.bfi.co.id/id/blog/riset-pemasaran-definisi-tujuan-dan-cara-melakukannya>
- Alamsyah, I. E. (2019, Juni Sabtu). *Industri Spa di Indonesia Berpotensi Mendunia*. Retrieved from ekonomi.republika.co.id: <https://ekonomi.republika.co.id/berita/ptuojn349/industri-spa-di-indonesia-berpotensi-mendunia>
- Djunaidi, S. J. (2020). *PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN KEPUASAN PELANGGAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PIZZA HUT*. Jakarta: INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE.
- FATHANUL, V. (2022). *PENGARUH STRATEGI BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BTS MEAL McDONALD'S*. JAKARTA: SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA JAKARTA.
- Febrianti, D. (2021, April 11). *BINUS UNIVERSITY*. Retrieved from library.binus.ac.id/: <http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdok/Bab2/2013-1-00190-MN%20Bab2001.pdf>
- Hermawan, F. T. (2020). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda (Studi Kasus Pada Konsumen Motor Honda Di Komplek Graha Indah Bekasi). *Repository STIE Indoensia (STEI) Jakarta*, 3.
- Imelda. (2007). Peningkatan Citra Ciater Spa Resort Dan Penyampaian Kepada Konsumen. *Universitas Kristen Maranatha*, 1.
- Indriani, R. (2016). *Statistik Solus Per Aqua (SPA) 2015*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- M. Wahab Khasbulloh, M. A. (2023). Pengaruh Keunggulan Produk dan Keunggulan Layanan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di CV. Pucuk Daun Lestari. *Wawasan : Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi dan Kewirausahaan*, 172.

- Monica, C. (2020, Maret Rabu). *Berencana Liburan ke Jepang? Berikut Tempat Spa Unik yang Sayang Dilewatkan*. Retrieved from BeautyJournal.id: <https://journal.sociolla.com/beauty/spa-unik-di-jepang>
- Nugraha, A. S. (2017). Aplikasi Pengelolaan Arsip Akta Kependudukan Berbasis Web Pada Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Kota Penduduk. *repository.bsi*, 11.
- Raeburn, A. (2022, November Senin). *Analisis SWOT: Arti dan cara menggunakannya (beserta contoh)*. Retrieved from asana: <https://asana.com/id/resources/swot-analysis>
- Ramdhani, S. (2017). *PENGARUH KUALITAS LAYANAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN MELALUI KEPUASAN PELANGGAN JASA KRL (KERETA REL LISTRIK) COMMUTER LINE JABODETABEK*. Jakarta: Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.
- Sibarani, L. E. (2022, September Kamis). *kompasiana*. Retrieved from [kompasiana.com](https://www.kompasiana.com): <https://www.google.com/amp/s/www.kompasiana.com/amp/lidiaester8275/632b3eb28c39af7bbe368584/perekonomian-pariwisata-kota-batam>
- Yanik. (2015, April Kamis). *SEJARAH SPA di INDONESIA*. Retrieved from [spadibali.com](https://www.spadibali.com): <https://www.spadibali.com/sejarah-spa-di-indonesia>