



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN-PT No.: 3949/SK/BAN-PT/AKRED/S/X/2019

Analisis Strategi Bersaing Nails.byCecil

Skripsi

Oleh

Cindy Octavia Tanusubandhi

2017320040

Bandung

2021



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN-PT No.: 3949/SK/BAN-PT/AKRED/S/X/2019

Analisis Strategi Bersaing Nails.byCecil

Skripsi

Oleh

Cindy Octavia Tanusubandhi

2017320040

Pembimbing

Daniel Hermawan, S.AB., M.Si., MBA.

Bandung

2021

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Cindy Octavia T
Nomor Pokok : 2017320040
Judul : Analisis Strategi Bersaing Nais.byCecil

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 14 Juli 2021
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

: 
2 Agustus 2021

Sekretaris

Daniel Hermawan, S.AB., M.Si., MBA.

: 

Anggota

Dr. Rulyusa Pratikto, M.SE

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Cindy Octavia T
NPM : 2017320040
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul : Analisis Strategi Bersaing Nails.byCecil

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 4 Juli 2021



Cindy Octavia T

ABSTRAK

Nama : Cindy Octavia T
NPM : 2017320040
Judul : Analisis Strategi Bersaing Nails.byCecil

Nails.byCecil merupakan usaha yang bergerak di bidang industri kuku. Didirikan sejak tahun 2020 tepatnya pada Bulan Juli. Berkembangnya studio *nail art* di Kota Bandung menimbulkan persaingan yang cukup tinggi, sehingga membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dalam hal menganalisis lingkungan secara internal maupun eksternal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi apa yang sesuai untuk Nails.byCecil gunakan dan bagaimana cara Nails.byCecil dalam mencapai keunggulan bersaingnya.

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus yang digunakan untuk mengumpulkan data melalui *Focus Group Discussion* (FGD) dan observasi. Data dianalisis menggunakan analisis *SWOT*, *7P Service Marketing Mix*, *Segmenting, Targeting, Positioning*, dan *Differentiation* (STPD), analisis PESTLE, dan *Porter's Five Forces*.

Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa strategi yang tepat untuk Nails.byCecil adalah strategi pengembangan pasar. Hal ini terbukti dari keinginan pemilik untuk terus mengembangkan target pasarnya agar semakin banyak orang-orang yang mengenal Nails.byCecil di berbagai *platform online* yang tersedia.

Kata Kunci: strategi bersaing, industri kuku, pengembangan pasar.

ABSTRACT

Name : Cindy Octavia T
Student ID : 2017320040
Title : *Competitive Strategy Analysis Nails.byCecil*

Nails.byCecil is a nail industry. Published since 2020 in July. The growth of nail art studio in Bandung causes high competition, so it makes the researcher interested in doing research at analyzing environment by internal and external. This research is aimed to know the exact strategy for Nails.byCecil in usage and how the Nails.byCecil win the competition.

The kind of research that is used by the researcher is qualitative research by using study case, which is used to collect data by Focus Group Discussion (FGD) and observation. At this time the data that has been collected, is analyzed by SWOT analysis, 7P service marketing mix, segmenting, targeting, positioning and differentiation (STPD), PESTLE analysis, and Porter's Five Forces.

The result of this research is the right strategy for Nails.byCecil is the development of market strategy. It's proved by the willingness of the owner to keep growing the market target, so that more people know Nails.byCecil in many kinds of available platform online.

Keywords: *competitive strategy, nail industry, market development.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, rahmat, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing di Nails.byCecil” dengan baik dan tepat dengan waktu yang sudah ditentukan. Penelitian ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana (S1) Ilmu Administrasi Bisnis di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

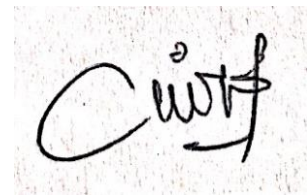
Selama proses penulisan skripsi ini, penulis menghadapi berbagai kesulitan dan masalah. Dengan adanya kemampuan dan usaha yang Tuhan berikan, serta bantuan, dukungan, doa, dan semangat dari berbagai pihak, maka penulisan skripsi ini dapat selesai. Pada kesempatan kali ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang sudah ikut berperan di dalamnya penyusunan skripsi ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus yang sudah memberikan berkat, kekuatan, kesabaran, serta memberikan perlindungan kepada penulis sehingga penulis dapat diberikan kekuatan, kesabaran, serta kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Keluarga tercinta dan tersayang, Papi Benny Subuana T, Mami Gan Getrude Ivone, Dede Patrick Christian N, serta seluruh keluarga besar dari Papi dan Mami yang selama ini sudah membantu memberikan doa, semangat, dan dukungan kepada penulis.

3. Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis.
4. Daniel Hermawan, S.AB., M.Si., MBA selaku dosen pembimbing skripsi yang senantiasa meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran untuk membimbing serta memberikan arahan selama penulisan skripsi ini sehingga penulis dapat lebih mudah untuk menyelesaikannya.
5. Seluruh Bapak/Ibu dosen Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu, Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan pengajaran, ilmu, wawasan, serta bimbingan selama masa studi perkuliahan.
6. Deva Aditama yang selalu memberikan doa, dukungan, semangat, perhatian, dan menjadi pengingat selama penulisan skripsi ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
7. Teman-teman seperjuangan selama perkuliahan Teresia Diana, Bernadet Isabella, Erlina, Stella Aurelly, Christin, Putri Windari, Celine Natalia, Teresia Nethania, Maria Stefani, dan Rita Novianti yang selalu memberikan semangat, dukungan, dan tawa kepada penulis sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai dengan baik.
8. Seluruh mahasiswa dan mahasiswi Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2017.
9. Semua pihak yang sudah ikut membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih ada kekurangan serta kelemahan karena keterbatasan penulis dalam wawasan dan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, jika ada kritik dan saran dari berbagai pihak yang membaca, penulis sangat mengharapkan hal itu untuk menyempurnakan skripsi ini. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang sudah ikut membantu, dan penulis juga berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya untuk pihak-pihak terkait.

Bandung, 4 Juli 2021

A handwritten signature in black ink on a light-colored background. The signature is stylized and appears to read 'Cindy Octavia T'.

Cindy Octavia T

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	4
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	5
1.5. Sistematika Penelitian	5
1.6. Sejarah Singkat Organisasi	7
1.7. Visi dan Misi Organisasi.....	8
1.8. Struktur Organisasi	8
1.9. Alamat Perusahaan, Media Sosial, <i>Website</i>	8
1.10. Produk/Jasa yang Dihasilkan	9
BAB 2	11
KERANGKA PEMIKIRAN DAN METODE PENELITIAN	11
2.1. Kajian Pustaka	11
2.2. Landasan Teori.....	11
2.2.1. Pengertian Strategi	11
2.2.2. Manajemen Strategi	12
2.2.3. Pengertian Strategi Bersaing	13
2.2.4. Strategi Generik	14
2.2.5. Analisis Lingkungan	16
2.2.6. Analisis SWOT	21

2.2.7. Matriks <i>IE</i>	24
2.2.8. Matriks <i>SWOT</i>	26
2.2.9. Matriks Ansoff	27
2.3. Hasil Penelitian Terdahulu.....	28
2.4. Jenis Penelitian.....	31
2.5. Metode Penelitian	31
2.6. Model Penelitian	33
2.7. Proses Pengumpulan Data.....	34
2.7.1. Metode Observasi	34
2.7.2. Metode <i>Focus Group Discussion</i>	34
2.7.3. Metode Dokumentasi	41
2.8. Teknik Analisis Data.....	41
2.9. Instrumentasi Penelitian.....	42
BAB 3	43
HASIL DAN TEMUAN	43
3.1. Hasil Penelitian	43
3.2. Pembahasan Hasil Penelitian	47
3.2.1. Analisis Lingkungan Internal.....	47
3.2.2. Analisis Lingkungan Eksternal	60
3.2.3. Analisis SWOT	66
3.2.4. Perencanaan Strategis	69
3.3. Temuan	77
BAB 4	79
KESIMPULAN AKHIR, REKOMENDASI, DAN IMPLIKASI	79
4.1. Kesimpulan	79
4.2. Rekomendasi.....	81
4.3. Implikasi	82

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Strategi Generik Porter.....	15
Tabel 2.2 Contoh Matriks SWOT	26
Tabel 3.1 Matriks IFE Nails.byCecil	69
Tabel 3.2 Matriks EFE Nails.byCecil	71
Tabel 3.3 Matriks SWOT Nails.byCecil	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Porter's Five Forces	18
Gambar 2.2 Analisis SWOT	22
Gambar 2.3 Matriks Internal dan Eksternal (IE).....	25
Gambar 2.4 Matriks Ansoff.....	27
Gambar 2.5 Model Penelitian	33
Gambar 3.1 Matriks Internal Eksternal Nails.byCecil	74

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 4.1 Logo Nails.byCecil	87
Lampiran 4.2 Pricelist Nails.byCecil	87
Lampiran 4.3 Member / Loyalty Card	87
Lampiran 4.4 Color Chart	88
Lampiran 4.5 Lampu UV	88
Lampiran 4.6 Alat-alat manicure	88
Lampiran 4.7 Nail Files / Buffer	89
Lampiran 4.8 Nail Brush.....	89
Lampiran 4.9 Fake Nails	89
Lampiran 4.10 Extension Nails.....	90
Lampiran 4.11 Alcohol, Cleanser Gel, dan Remover Gel	90
Lampiran 4.12 <i>Base Coat, Cuticle Remover, dan Top Coat</i>	90
Lampiran 4.13 Nail Polish Gel.....	91
Lampiran 4.14 Aksesoris-aksesoris	91
Lampiran 4.15 <i>Manicure + design</i> di kuku asli.....	91
Lampiran 4.16 <i>Manicure + design</i> di kuku palsu	92
Lampiran 4.17 <i>Manicure + design</i> di kuku sambung.....	92
Lampiran 4.18 Sertifikat Kursus Nails.byCecil	92
Lampiran 4.19 Foto pemilik dengan konsumen Nails.byCecil saat melakukan diskusi FGD.	92
Lampiran 4.20 Wawancara FGD	109

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini, kebutuhan masyarakat modern semakin beragam. Hal ini bisa terlihat dari perkembangan media sosial. Media sosial merupakan suatu media yang dapat memberikan dan mendapatkan informasi secara *online* melalui gawai. Media sosial juga dapat memberikan peluang bagi pebisnis dalam menyediakan atau memasarkan produk/jasa sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Peluang inilah yang memberikan pengaruh terhadap perkembangan dunia industri *nail art*.

Kementerian Perindustrian mencatat, sepanjang tahun 2019, industri kosmetik mengalami pertumbuhan sebanyak 7%, sedangkan di tahun 2020 mengalami pertumbuhan di atas 9% (Kementerian Perindustrian RI, 2020). Selama tahun 2019, *nail art* merupakan jenis perawatan yang paling *hits* atau paling banyak diminati oleh sebagian besar wanita (Movanita, 2019). Maka dari itu, bagi sebagian wanita, *nail art* tidak hanya sebagai pelengkap dari tampilan kecantikan mereka, melainkan sudah merupakan suatu kebutuhan yang harus mereka penuhi.

Ada dua alasan mengapa hal tersebut merupakan suatu kebutuhan. Pertama, mereka akan merasa puas ketika melihat kuku mereka bersih dan sehat. Kedua, mereka akan merasa *happy* dan sudah terbiasa ketika melihat kuku mereka terdapat polesan dari *gel polish* disertai motif-motif kecil sebagai pendukung dari hasil *nail art* tersebut.

Berkembangnya studio *nail art* di Kota Bandung ini juga menimbulkan persaingan bisnis yang ketat antar pelaku bisnis *nail art*. Hal ini terlihat dari berbagai inovasi dan konsep yang beragam, nama yang unik, harga yang mudah dijangkau, *service* yang unik, serta keramahmatan kepada *customer*. Banyaknya studio *nail art* di Indonesia, khususnya di Kota Bandung, tentunya sudah menjawab kebutuhan konsumen, baik dalam segi konsep, kebutuhan sampingan, dan lain sebagainya. Pelaku bisnis juga dituntut untuk dapat memberikan produk, kualitas, harga, pelayanan, suasana, lokasi, ataupun promosi yang terbaik kepada konsumennya.

Tidak hanya inovasi dari segi *design*, konsep yang beragam, nama yang unik, dan *service* yang unik, tetapi inovasi akan suatu produk dan proses juga akan menjadi suatu hal yang penting untuk dilakukan di dalam suatu bisnis guna untuk mendapatkan keunggulan bersaing (Izzani & Hermawan, 2021). Selain untuk mendapatkan keunggulan bersaing, inovasi juga perlu dilakukan berdasarkan kapabilitas lokal agar keunggulan kompetitif yang dibangun bersifat *sustainable* atau berkesinambungan (Hermawan, 2020).

Tentunya dalam konteks bisnis, perbedaan dari sisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan pastinya ancaman yang dimiliki oleh para pendiri bisnis satu ke pendiri bisnis lainnya akan berbeda, tergantung bagaimana pelaku bisnis dapat menanggapi perbedaan tersebut dengan baik dan positif. Perbedaan itulah yang merupakan ciri khas dari bisnis yang dapat bertahan bahkan berkembang. Bisnis yang dapat bertahan dan berkembang tentunya ada faktor dukungan dari loyalitas pelanggan. Loyalitas pelanggan merupakan kesetiaan pelanggan terhadap suatu

produk dari suatu *brand* (Nurullaili, 2013). Di dalam dunia bisnis, loyalitas pelanggan merupakan suatu kunci kesuksesan bagi suatu bisnis yang sedang berjalan. Jadi, tidak heran jika pebisnis akan selalu memberikan kepuasan yang terbaik kepada konsumennya.

Tentunya, untuk membantu merumuskan strategi bersaing ini, peneliti memerlukan beberapa *tools*, yaitu analisis SWOT, analisis PESTLE, *Porter's Five Forces*, matriks SWOT, matriks IE, matriks *Ansoff*, *IFE*, dan *EFE*.

Selain menggunakan analisis SWOT, analisis PESTLE, *Porter's Five Forces*, matriks SWOT, matriks IE, matriks *Ansoff*, *IFE* dan *EFE* sebagai landasan untuk melihat perbedaan strategi dari pesaing lainnya, di sini penulis ingin menetapkan strategi generik bersaing lainnya yang cocok untuk digunakan di Nails.byCecil. Strategi bersaing merupakan suatu posisi untuk mencari keuntungan di dalam suatu industri. Menurut Porter, ada 5 jenis strategi generik bersaing, yaitu *Overall Low-Cost Provider Strategy*, *Broad Differentiation Strategy*, *Focused Low-Cost Strategy*, *Focused Differentiation Strategy*, dan *Best-Cost Provider Strategy* (Khoirunnisa, 2020).

Salah satu penelitian yang dilakukan oleh Milka Ongkowijaya yang berjudul “*Analisis Strategi Bersaing Pada PT. Makmur Bersama Properti*” membahas bahwa PT. Makmur Bersama ini lebih berfokus pada internal perusahaan melalui pemasaran dan pengelolaan sumber daya manusianya, agar perusahaan dapat berkembang lebih baik dan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya (Ongkowijaya, 2019).

Nails.byCecil berdiri di tahun 2020 tepatnya di bulan Juli, yang di mana penyebaran virus Covid-19 sedang meningkat secara signifikan, sehingga Nails.byCecil sempat mengalami sepi pelanggan, tetapi di sini pemilik dari Nails.byCecil ini tidak menyerah begitu saja, pemilik melakukan berbagai cara, dimulai dari mengadakan promo, memasang iklan di sosial media, khususnya Instagram, baik Instagram pribadi maupun Instagram Nails.byCecil itu sendiri, serta menggunakan metode *Word of Mouth* (WOM). Tentunya, Nails.byCecil ini mampu mempertahankan bisnisnya di tengah persaingan yang ketat dan kondisi penyebaran virus Covid-19 yang cukup menantang. Sehingga Nails.byCecil memiliki cara dan strategi tersendiri untuk mempertahankan pelanggannya.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penelitian ini sendiri dilakukan untuk menganalisis strategi bersaing usaha kuku Nails.byCecil di Bandung, dengan judul **“ANALISIS STRATEGI BERSAING NAILS.byCECIL”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka berikut beberapa masalah yang dapat diidentifikasi:

1. Strategi apa yang sesuai untuk digunakan oleh Nails.byCecil?
2. Bagaimana faktor internal dan faktor eksternal mempengaruhi Nails.byCecil?
3. Strategi bersaing apa yang tepat untuk diterapkan di Nails.byCecil guna untuk mencapai keunggulan bersaingnya?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka dapat diketahui tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui strategi apa yang sesuai untuk digunakan oleh Nails.byCecil.
2. Mengetahui pengaruh faktor internal dan faktor eksternal dari Nails.byCecil.
3. Mengetahui strategi bersaing terbaik yang dapat diterapkan di Nails.byCecil.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, kesempatan untuk menambah wawasan serta pengalaman terkait penelitian yang dilakukan di Nails.Cecil dalam hal strategi bersaing, guna usahanya dapat semakin berkembang dengan perencanaan strategi bersaing yang sudah direncanakan.
2. Bagi akademisi, memberikan arah serta ilmu mengenai manajemen strategi yang terkait dengan strategi bersaing.
3. Bagi pembaca, menambah pemahaman awal dan wawasan mengenai strategi bersaing yang dilakukan di Nails.byCecil.

1.5. Sistematika Penelitian

Penelitian ini akan disusun sesuai dengan sistematika penelitian sebagai berikut:

Bab 1 : Pendahuluan

Pada bab 1 ini, akan membahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, dan tujuan penelitian, serta sistematika penelitian.

Bab 2 : Kerangka Pemikiran dan Metodologi

Pada bab 2 ini, akan membahas mengenai teori-teori dan konsep mengenai topik skripsi yang akan dibahas, variabel-variabel serta metode yang akan digunakan, serta hasil penelitian terdahulu.

Bab 3 : Hasil dan Temuan

Pada bab 3 ini, akan membahas mengenai hasil dari penelitian yang dilakukan, hasil analisis deskriptif kualitatif.

Bab 4 : Kesimpulan Akhir, Rekomendasi, dan Implikasi

Pada bab yang terakhir, akan membahas mengenai kesimpulan akhir, rekomendasi, dan implikasi. Kesimpulan akan disajikan secara ringkas dan membahas seluruh hasil penelitian yang berhubungan dengan topik penelitian yang dipilih. Rekomendasi dan implikasi akan dirumuskan berdasarkan hasil dari penelitian.

1.6. Sejarah Singkat Organisasi

Nails.byCecil adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang industri kuku. Berdiri pada bulan Juli 2020, nama Nails.byCecil ini terutama Cecil diambil dari nama baptis sang pemilik atau *owner* tersebut, yaitu Cecilia. Berawal dari hobi dan kesenangan pribadi akan suatu kecantikan pada kuku, akhirnya pemilik dari Nails.byCecil ini melakukan kursus hingga mendapatkan sertifikat di bulan Mei 2020. Pemilik memutuskan untuk mencoba membuka bisnis sendiri di bidang “*Nail Industry*” dengan peralatan dan bahan-bahan yang masih terbatas. Bahan-bahan yang digunakan juga terutama bahan utamanya, yaitu *gel colour/gel polish*, pemilik menggunakan bahan yang baik, bagus, original, serta aman tentunya.

Produk/jasa yang dihasilkan oleh Nails.byCecil ini adalah menyediakan jasa *hand treatment* atau *manicure* untuk setiap konsumen yang datang. Ada beberapa *treatment* yang tersedia di Nails.byCecil ini. Tentunya, strategi pemasaran yang digunakan oleh Nails.byCecil ini adalah *digital marketing*, tetapi pengerjaan jasa yang dilakukan itu secara *offline* di rumah pemilik.

Nails.byCecil memiliki target pasar, yaitu wanita dari usia remaja sampai dewasa. Tidak dimungkiri bahwa anak kecil pun sudah bisa untuk melakukan *treatment manicure*. Maka dari itu, sebenarnya usia tidak menjadi patokan untuk seseorang sudah boleh atau bisa melakukan *treatment*.

1.7. Visi dan Misi Organisasi

Visi Nails.byCecil adalah sebagai berikut:

- Memberikan pelayanan kecantikan, kebersihan, dan keindahan pada kuku dengan mengedepankan kepuasan *customer* atau pelanggan.
- Menjadikan Nails.byCecil unggul dalam pelayanannya.

Misi Nails.byCecil adalah sebagai berikut:

- Menggunakan produk *gel color* yang berkualitas baik, original, dan aman.
- Menjamin kepuasan pelanggan melalui layanan terbaik yang diberikan.
- Menjaga komitmen dan kreativitas pelayanan dari Nails.byCecil.

1.8. Struktur Organisasi

Struktur organisasi di Nails.byCecil ini masih belum terstruktur, disebabkan bisnis kuku ini masih dijalankan dan dipegang sendiri oleh pemilik bisnis. Oleh karena Nails.byCecil juga belum berjalan selama satu tahun, maka untuk saat ini, Nails.byCecil belum merekrut pegawai untuk mengatur admin, keuangan, dan lain sebagainya.

1.9. Alamat Perusahaan, Media Sosial, Website

Alamat : Taman Holis Indah Blok I3 No. 5, Bandung.

Instagram : @nails.bycecil

WA : 087722180157

Website : <https://sites.google.com/view/nails-bycecil/home>

1.10. Produk/Jasa yang Dihasilkan

Nails.byCecil saat ini memiliki beberapa jenis *hand treatment* yang tersedia, di antaranya:

1. *Manicure + gel polish di kuku asli (Natural Nails)*

Pengaplikasian *gel polish* di kuku asli ini tidak akan serumit jika dibandingkan dengan kuku palsu dan *extension nails*, karena pengaplikasiannya langsung dilakukan di permukaan kuku asli.

2. *Manicure + gel polish di kuku palsu (Fake Nails)*

Kuku palsu adalah kuku buatan (*full tip*) yang *designed* layaknya seperti kuku asli, pemasangannya pun dilakukan secara menyeluruh, yang di mana *full tip* direkatkan secara *full* di seluruh permukaan kuku asli. Kuku palsu juga bisa digunakan untuk acara-acara tertentu atau tergantung dengan *occasion*.

Ada 2 cara pemasangan kuku palsu ini, yaitu: Pertama, konsumen bisa menggunakan lem cair dengan tujuan untuk pemakaian dengan jangka waktu yang lama, dan yang kedua, konsumen bisa menggunakan lem bening berbentuk stiker untuk pemakaian dengan jangka waktu yang tidak lama.

3. *Manicure + gel polish di kuku sambung (Extension Nails)*

Extension Nails adalah tindakan untuk meningkatkan penampilan dengan cara menyambung kuku dengan kuku buatan (*half tip*). Berbeda dengan kuku palsu, pemasangan *extension nails* ini dilakukan dengan merekatkan *half tip* di setengah bagian dari permukaan kuku aslinya, agar kuku terlihat lebih panjang dan cantik sesuai bentuk yang diinginkan.

4. Removal Gel Polish di kuku asli

Untuk *remove gel polish* di kuku asli, *nail artist* perlu untuk mem-*buffer* lapisan atas *polish base coat*, lalu dibungkus oleh aluminium foil yang didalamnya sudah terdapat kapas yang sudah dibasahi oleh cairan *remover gel* dan diamankan selama kurang lebih 15 menit, kemudian sudah bisa dilakukan penghapusan seluruh *gel* yang terdapat di seluruh permukaan kuku.

5. Removal Gel Polish di kuku palsu dan kuku sambung

Sedangkan untuk *remove* di kuku palsu, *nail artist* harus mempersiapkan air hangat untuk merendam kuku konsumen, hal ini bertujuan untuk membuat lem yang menempel di kuku asli dapat melembek, sehingga dapat dengan mudah untuk melepaskannya.

Namun, jika ingin *remove extension nails*, *nail artist* harus menggunting kuku *half tip* dari *extensionnya*, lalu gunakan langkah selanjutnya persis dengan *step* dari *remove* di kuku asli.

Untuk dari segi harga sendiri dari Nails.byCecil ini, harga yang dimiliki dimulai dari Rp. 85.000,-.