RINGKASAN EKSEKUTIF

Industri estetika medis di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan kulit, konsep penuaan sehat (*healthy aging*), serta kebutuhan akan layanan kecantikan yang berbasis medis dan ditangani oleh tenaga profesional. Di wilayah Batununggal, Kota Bandung, ketersediaan layanan estetika yang ditangani langsung oleh dokter spesialis masih relatif terbatas dan belum banyak klinik yang mengintegrasikan pendekatan medis, teknologi modern, serta layanan yang komprehensif. Kondisi ini membuka peluang strategis bagi pengembangan Klinik Utama Amabelle sebagai transformasi dari Klinik Amabelle yang sebelumnya telah memiliki basis pelanggan yang stabil dan reputasi layanan yang baik di masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun business plan pengembangan Klinik Utama Amabelle melalui dua fokus utama. Pertama, menganalisis strategi bisnis menggunakan pendekatan *Design Thinking*, *Lean Canvas*, serta *Entrepreneurial Process*, yang dilengkapi dengan analisis lingkungan internal dan eksternal melalui analisis SWOT, matriks IFAS–EFAS, serta analisis *Porter's Five Forces*. Kedua, mengevaluasi kelayakan finansial usaha menggunakan beberapa indikator investasi, yaitu *Break Even Point* (BEP), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Profitability Index* (PI). Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Data penelitian diperoleh melalui observasi lapangan, wawancara tidak terstruktur dengan pemilik usaha dan tenaga medis, analisis dokumen internal klinik, serta data sekunder yang bersumber dari laporan industri dan publikasi resmi terkait perkembangan industri estetika medis. Hasil analisis keuangan menunjukkan prospek finansial yang sangat baik. Berdasarkan proyeksi operasional, pendapatan klinik diperkirakan mencapai Rp 4,92 miliar pada tahun pertama operasional dengan potensi pertumbuhan seiring peningkatan jumlah pasien dan pengembangan layanan estetika medis. Analisis *Break Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa titik impas klinik berada pada pendapatan sebesar Rp 2,03 miliar per tahun atau setara dengan sekitar 184 pasien per bulan. Sementara itu, proyeksi jumlah pasien mencapai sekitar 445 pasien per bulan, sehingga tingkat penjualan berada jauh di atas ambang BEP sejak tahun pertama operasional. Evaluasi kelayakan finansial juga dilakukan melalui analisis tiga skenario, yaitu pesimis, moderat, dan optimis. Pada skenario pesimis, usaha masih menunjukkan kinerja finansial yang layak dengan *Payback Period* sekitar 2 tahun 1 bulan, *Net Present Value* sebesar Rp 2,95 miliar, dan *Profitability Index* sebesar 2,38. Pada skenario moderat yang mencerminkan kondisi operasional normal, *Payback Period* tercapai dalam waktu sekitar 1 tahun 7 bulan dengan *Net Present Value* sebesar Rp 3,87 miliar dan *Profitability Index* sebesar 2,82. Sementara itu, pada skenario optimis, usaha menunjukkan performa terbaik dengan *Payback Period* sekitar 1 tahun 3 bulan, *Net Present Value* sebesar Rp 4,79 miliar, serta *Profitability Index* sebesar 3,25. Seluruh indikator investasi menunjukkan nilai yang memenuhi kriteria kelayakan, di mana NPV bernilai positif, PI lebih besar dari satu, serta periode pengembalian investasi berada jauh di bawah batas maksimal yang umumnya digunakan dalam studi kelayakan bisnis.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan Klinik Utama Amabelle sangat layak untuk dijalankan baik dari aspek strategis maupun finansial. Klinik memiliki sejumlah keunggulan kompetitif, antara lain layanan yang ditangani oleh dokter spesialis kulit, kelamin, dan estetika yang terintegrasi dengan layanan gizi klinis, penggunaan teknologi medis modern, pendekatan pelayanan yang personal dan transparan, serta strategi pemasaran digital yang berbasis edukasi kesehatan kulit. Dengan fondasi strategi dan kelayakan finansial tersebut, Klinik Utama Amabelle berpotensi berkembang menjadi salah satu klinik estetika rujukan di Kota Bandung yang tidak hanya unggul secara bisnis, tetapi juga memberikan nilai sosial dan manfaat kesehatan yang signifikan bagi masyarakat

Kata Kunci: Perencanaan Bisnis, Klinik Estetika, Kelayakan Finansial

EXECUTIVE SUMMARY

The medical aesthetics industry in Indonesia has experienced significant growth in recent years, driven by increasing public awareness of skin health, healthy aging, and the growing demand for medically based beauty treatments. In the Batununggal area of Bandung City, the availability of aesthetic services handled directly by specialist doctors remains relatively limited, and only a few clinics integrate medical science, modern technology, and comprehensive treatment approaches. This condition creates a strategic opportunity for the development of Amabelle Main Clinic as a transformation of Amabelle Clinic, which has already established a stable customer base and a positive reputation within the community.

This study aims to develop a business plan for the establishment of Amabelle Main Clinic through two primary focuses. First, to analyze business strategies using the Design Thinking approach, Lean Canvas, and the Entrepreneurial Process, complemented by internal and external environmental analysis using SWOT analysis, the IFAS–EFAS matrix, and Porter's Five Forces framework. Second, to evaluate the financial feasibility of the business using several investment indicators, including Break Even Point (BEP), Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), and Profitability Index (PI).

The research employs a qualitative descriptive approach. Data were collected through field observations, unstructured interviews with the business owner and medical personnel, analysis of internal clinic documents, and secondary data obtained from industry reports and official publications related to the development of the medical aesthetics industry.

The financial analysis results indicate a very strong financial prospect. Based on operational projections, the clinic is expected to generate revenue of approximately IDR 4.92 billion in its first year of operation, with further growth potential driven by an increasing number of patients and the expansion of medical aesthetic services. The Break Even Point (BEP) analysis shows that the clinic's break-even level occurs at annual revenue of approximately IDR 2.03 billion, equivalent to around 184 patients per month. Meanwhile, the projected number of patients is approximately 445 patients per month, indicating that the clinic's revenue level is significantly above the break-even threshold from the first year of operation.

Financial feasibility was also evaluated using three scenarios: pessimistic, moderate, and optimistic. In the pessimistic scenario, the business still demonstrates feasible financial performance with a Payback Period of approximately 2 years and 1 month, a Net Present Value of IDR 2.95 billion, and a Profitability Index of 2.38. In the moderate scenario, which represents normal operational conditions, the Payback Period is achieved within approximately 1 year and 7 months, with a Net Present Value of IDR 3.87 billion and a Profitability Index of 2.82. In the optimistic scenario, the business shows the strongest performance, with a Payback Period of approximately 1 year and 3

months, a Net Present Value of IDR 4.79 billion, and a Profitability Index of 3.25. All investment indicators meet the feasibility criteria, where NPV is positive, PI is greater than one, and the investment payback period is significantly shorter than the commonly accepted threshold used in business feasibility studies.

Overall, the findings indicate that the development of Amabelle Main Clinic is highly feasible from both strategic and financial perspectives. The clinic possesses several competitive advantages, including services provided by specialist doctors in dermatology, venereology, and aesthetics, integrated with clinical nutrition services, the use of modern medical technology, a personalized and transparent service approach, and educational digital marketing strategies. With these strategic and financial foundations, Amabelle Main Clinic has strong potential to grow into one of the leading aesthetic clinics in Bandung City, delivering not only business excellence but also significant social value and health benefits to the community.

Keywords: *Business Planning; Aesthetic Clinic; Financial Feasibility*