

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN



Gambar 2.1 Logo Gaura *Skin Clinic*

2.1 Sejarah Perusahaan

CV Gaura Prima Jaya adalah perusahaan yang beroperasi di industri kecantikan, khususnya dalam layanan klinik kecantikan. Perusahaan ini berkomitmen untuk menyediakan perawatan estetika berkualitas tinggi kepada pelanggan. Sebagai bagian dari industri yang terus berkembang, CV Gaura Prima Jaya fokus pada inovasi layanan dan kepuasan pelanggan. Perusahaan ini juga menawarkan lingkungan kerja yang dinamis dan kolaboratif, memberikan kesempatan bagi karyawan dan peserta magang untuk belajar dan berkembang bersama para profesional di bidangnya.

CV Gaura Prima Jaya didirikan pada tanggal 10 Maret 2022 oleh Dr. Kent Chandra, MD, dengan tujuan untuk memberikan layanan kesehatan yang profesional dan berkualitas kepada masyarakat. Sejak awal berdirinya, Gaura *Clinic* berkomitmen untuk menyediakan perawatan medis yang holistik, didukung oleh tenaga medis yang berkompeten serta fasilitas yang memadai. Dengan pengalaman dan keahlian para medis bersertifikasi, perusahaan ini bertujuan untuk menjadi klinik terpercaya yang memberikan solusi kesehatan yang terbaik bagi setiap pasien.

Sebelum mendirikan CV Gaura Prima Jaya, Dr. Kent Chandra, MD, merupakan seorang lulusan Sarjana Kedokteran pada universitas Trisakti. Sebagai seorang dokter yang berfokus pada kesehatan dan perawatan estetika, Dr. Kent telah menjalani berbagai pelatihan bersertifikat yang mendalam dan komprehensif. Pelatihan-pelatihan ini tidak hanya dikuasai oleh Dr. Kent sendiri melainkan juga untuk setiap dokter sehingga setiap dokter dapat menjalankan praktik kecantikan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan untuk memastikan keamanan setiap pasien.



Gambar 2.2 Sertifikat *Botox dan Filler*

Sebelum mendirikan Gaura *Skin Clinic*, pemilik perusahaan, Dr. Kent Chandra, telah mengikuti pelatihan bertajuk "*Training Botox and Filler*" pada tahun 2015. Kegiatan ini diikuti sebagai bagian dari persiapan profesionalnya dalam menguasai teknik perawatan wajah yang modern dan aman, khususnya dalam bidang estetika non-bedah. Dengan mengikuti pelatihan tersebut, Dr. Kent Chandra memperoleh pengetahuan mendalam tentang anatomi wajah, teknik

penyuntikan yang tepat, serta manajemen efek samping, sehingga ia dapat memberikan layanan yang berkualitas dan minim risiko bagi pasien. Sertifikat yang diperoleh dari pelatihan ini juga berperan dalam meningkatkan kepercayaan pasien, karena menunjukkan bahwa perawatan yang diberikan didukung oleh keahlian yang terstandarisasi.



Gambar 2.3 Sertifikat Pelatihan Akupunktur Dasar

Sebelum mendirikan *Gaura Skin Clinic*, pemiliknya, dr. Kent Chandra, telah mengikuti pelatihan dengan topik "Pelatihan Akupunktur Dasar untuk Tenaga Dokter" pada tahun 2015. Kegiatan ini diikuti sebagai bagian dari upaya dr. Kent untuk memperluas keahliannya di bidang perawatan kesehatan dan kecantikan, khususnya dalam metode pengobatan tradisional seperti akupunktur. Dengan menguasai teknik akupunktur, ia dapat memberikan variasi layanan yang lebih holistik kepada pasien, menggabungkan perawatan medis modern dengan terapi alternatif yang telah terbukti manfaatnya.



Gambar 2.4 Sertifikat *Cosmetic Update*

Sebelum mendirikan *Gaura Skin Clinic*, pemiliknya, dr. Kent Chandra, aktif mengikuti seminar bertajuk "*Cosmetic Update*" pada tahun 2015. Kegiatan ini diikuti sebagai upaya untuk memperdalam pengetahuan terbaru di bidang perawatan kulit dan kosmetik, mengingat industri kecantikan terus berkembang dengan inovasi teknologi dan teknik perawatan yang lebih efektif. Dengan mengikuti seminar tersebut, dr. Kent Chandra tidak hanya meningkatkan kompetensinya sebagai dokter kecantikan, tetapi juga memastikan bahwa layanan yang akan diberikan di *Gaura Skin Clinic* nantinya berbasis ilmu terkini dan standar keamanan yang tinggi. Sertifikat yang diperoleh dari seminar ini dapat menjadi bukti profesionalisme dan komitmen dr. Kent Chandra dalam memberikan pelayanan berbasis ilmu medis terkini.



Gambar 2.5 Sertifikat Kursus Estetika Medis untuk Dokter Umum

Sebelum mendirikan *Gaura Skin Clinic*, pemilik perusahaan, dr. Kent Chandra, mengikuti seminar bertajuk "Kursus Estetika Medis untuk Dokter Umum" pada tahun 2015. Kegiatan ini diikuti sebagai langkah persiapan untuk memperdalam ilmu dan keterampilan di bidang estetika medis, khususnya perawatan wajah dan tubuh, sehingga dapat memberikan pelayanan yang lebih profesional dan berbasis ilmu kedokteran. Dengan mengikuti seminar tersebut, dr. Kent Chandra tidak hanya meningkatkan kompetensinya tetapi juga memperoleh sertifikat yang dapat menjadi bukti keahliannya di bidang estetika medis. Hal ini tentu akan meningkatkan kepercayaan pasien, karena mereka yakin bahwa perawatan yang diberikan didukung oleh pengetahuan medis yang valid dan standar prosedur yang aman.



Gambar 2.6 Sertifikat *International Seminar and Workshop in Aesthetic Medicine*

Sebelum mendirikan *Gaura Skin Clinic*, pemilik perusahaan, dr. Kent Chandra, aktif mengikuti "*12th International Seminar and Workshop in Aesthetic Medicine*" pada tahun 2021. Kegiatan ini diikuti sebagai upaya untuk memperdalam pengetahuan dan keterampilan di bidang kedokteran estetika, mengikuti perkembangan teknologi terbaru, serta mempelajari teknik perawatan wajah dan tubuh yang lebih efektif dan aman. Dengan mengikuti seminar dan *workshop* bergengsi ini, dr. Kent Chandra tidak hanya meningkatkan kompetensinya sebagai dokter estetika, tetapi juga memastikan bahwa layanan yang akan diberikan di *Gaura Skin Clinic* nantinya berbasis pada standar internasional. Keikutsertaan dr. Kent Chandra dalam acara tersebut dapat meningkatkan kepercayaan pasien karena sertifikat yang diperoleh menjadi bukti bahwa klinik dikelola oleh tenaga profesional yang terus meng-*upgrade* ilmu dan mengikuti perkembangan industri.



Gambar 2.7 Sertifikat *Embedding Therapy Needle*

Sebelum mendirikan *Gaura Skin Clinic*, pemilik perusahaan, dr. Kent Chandra, telah mengikuti pelatihan "*Embedding Therapy Needle*" pada tahun 2015. Pelatihan ini bertujuan untuk memperdalam keahliannya dalam teknik perawatan kulit dan tubuh, khususnya terapi jarum (*needle therapy*), yang dapat digunakan untuk perawatan seperti *microneedling*, *mesotherapy*, atau prosedur dermatologis lainnya. Dengan mengikuti pelatihan ini, dr. Kent Chandra menunjukkan komitmennya dalam menguasai metode perawatan terkini guna memberikan layanan yang lebih efektif dan aman bagi pasien.



Gambar 2.8 Sertifikat *All About Acne*

Sebelum mendirikan *Gaura Skin Clinic*, pemilik perusahaan, dr. Kent Chandra, aktif mengikuti Simposium dan Pameran Dermatologi Kosmetik dengan topik "*All About Acne*" pada tahun 2017. Kegiatan ini diikuti untuk memperdalam pengetahuan terkini tentang perawatan jerawat, mulai dari penyebab, penanganan medis, hingga teknologi terbaru dalam dermatologi kosmetik. Dengan mengikuti acara tersebut, dr. Kent Chandra tidak hanya meningkatkan kompetensinya sebagai dokter kulit, tetapi juga memastikan bahwa layanan yang akan diberikan di *Gaura Skin Clinic* nantinya berbasis ilmu medis terkini dan terbukti secara ilmiah.

Dengan mengikuti berbagai pelatihan tersebut, Dr. Kent tidak hanya memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan dalam dunia kecantikan medis, tetapi juga mengembangkan kemampuan untuk memberikan perawatan yang aman dan efektif sesuai dengan standar profesional yang tinggi. Pengalaman ini menjadi dasar yang kuat dalam pendirian *Gaura Clinic*, yang

bertujuan untuk memberikan layanan kecantikan yang berbasis pada ilmu pengetahuan medis yang terpercaya dan hasil yang maksimal bagi setiap pasien.

Klinik pertama Gaura *Skin Clinic* berlokasi di Jl. Letnan Sutopo, Lengkong Gudang Tim., Kec. Serpong, Kota Tangerang Selatan, Banten 15310. Setelah berjalan 7 bulan, CV Gaura Prima Jaya memutuskan untuk memperluas jangkauan pasarnya ke Jakarta, tepatnya di Jl. Tebet Timur Dalam Raya No.53C, Tebet Tim., Kec. Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12820. Akhirnya, perusahaan CV Gaura Prima Jaya berniat menambah pangsa pasarnya hingga ke Bekasi, tepatnya di Ruko RRG Grand Galaxy City blok RGG. 26 Galaxy, Jaka Setia, Kec. Bekasi Selatan.

2.2 Deskripsi Perusahaan

Gaura *Skin Clinic* adalah klinik kecantikan estetik yang berbasis di Jakarta, Indonesia. Gaura *Skin Clinic* saat ini sudah memiliki tiga cabang yang terletak di BDS Tangsel, Tebet dan Bekasi. Nama Gaura berasal dari pendiri perusahaan dr. Kent Chandra dengan kata Bunga Jepang yang menandakan dan mewakili secara universal disamakan dengan keindahan dan keanggunan, dua nilai inti yang dengan bangga diperjuangkan Gaura *Skin Clinic* oleh pelanggan di Indonesia.

Gaura *Skin Clinic* merupakan sebuah klinik kecantikan estetik yang memiliki *positioning* yang kuat di pasar Indonesia, khususnya di Jakarta. Dengan tiga cabang yang tersebar di lokasi strategis seperti BSD Tangsel, Tebet, dan Bekasi, Gaura *Skin Clinic* menunjukkan eksistensinya sebagai salah satu pemain utama dalam industri kecantikan dan perawatan kulit. Nama "Gaura" yang diambil dari kata bunga Jepang, mencerminkan filosofi perusahaan yang mengedepankan keindahan dan keanggunan. Hal ini tidak hanya menjadi nilai inti yang diusung oleh klinik, tetapi juga menjadi identitas yang membedakannya dari kompetitor.

Dr. Kent Chandra, telah berhasil menciptakan sebuah *brand* yang tidak hanya fokus pada layanan kecantikan, tetapi juga menanamkan nilai-nilai estetika yang universal. Dengan menekankan keindahan dan keanggunan, Gaura *Skin*

Clinic berhasil menarik perhatian pelanggan yang menginginkan perawatan kulit yang berkualitas sekaligus pengalaman yang elegan. Namun, penulis juga mencatat bahwa untuk mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan bisnis, *Gaura Skin Clinic* perlu terus berinovasi dalam layanan, promosi, dan manajemen operasional, terutama dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri kecantikan.

2.3 Visi & Misi Perusahaan

Perusahaan CV Gaura Prima Jaya memiliki visi & misi untuk:

“Menjadi klinik kecantikan yang menawarkan bantuan perawatan wajah dan tubuh yang berkualitas dengan memprioritaskan layanan dan keselamatan pasien sebagai fondasi utama. Memperbaiki tingkat kesadaran masyarakat mengenai pentingnya menjaga dan merawat kesehatan kulit wajah dan tubuh. Serta menjadikan *Gaura Skin Clinic* sebagai sebuah pusat perawatan wajah dan tubuh yang memiliki pelayanan yang ramah, nyaman, profesional dan dengan harga terjangkau oleh semua kalangan masyarakat.”





GAURA SKIN CLINIC

Gaura Skin Clinic adalah klinik kecantikan estetik yang berbasis di Jakarta, Indonesia. Gaura Skin Clinic saat ini sudah memiliki tiga cabang yang terletak di BDS Tangsel, Tebet dan Bekasi. Nama Gaura berasal dari pendiri perusahaan dr. Kent Chandra - dengan kata Bunga Jepang yang menandakan dan mewakili secara universal disamakan dengan keindahan dan keanggunan, dua nilai inti yang dengan bangga diperjuangkan Gaura Skin Clinic oleh pelanggan di Indonesia.

VISI DAN MISI

Menjadi klinik kecantikan yang menawarkan bantuan perawatan wajah dan tubuh yang berkualitas dengan memprioritaskan layanan dan keselamatan pasien sebagai pondasi utama. Memperbaiki tingkat kesadaran masyarakat mengenai pentingnya menjaga dan merawat kesehatan kulit wajah dan tubuh. Serta menjadikan Gaura Skin Clinic sebagai sebuah pusat perawatan wajah dan tubuh yang memiliki pelayanan yang ramah, nyaman, profesional dan dengan harga terjangkau oleh semua kalangan masyarakat.

Gambar 2.9 Deskripsi dan Visi & Misi Perusahaan

Dalam sumber yang diberikan, *Gaura Skin Clinic* memiliki 2 visi dan 1. Visi pertama dari *Gaura Skin Clinic* adalah untuk menawarkan bantuan perawatan wajah dan tubuh yang berkualitas dengan memprioritaskan layanan dan keselamatan pasien sebagai fondasi utama.

Visi ini mencerminkan komitmennya untuk menjadi pusat perawatan wajah dan tubuh terdepan yang mengedepankan kualitas, pelayanan prima, dan keamanan pasien. Klinik ini bertujuan menyediakan perawatan berbasis teknologi terkini dan metode yang terbukti efektif, didukung oleh tenaga profesional yang berdedikasi tinggi. Keselamatan dan kenyamanan pasien menjadi landasan utama dalam setiap layanan, memastikan bahwa semua prosedur dilakukan sesuai standar kesehatan yang ketat. Dengan fokus pada kepuasan pelanggan, *Gaura Skin*

Clinic berupaya menciptakan pengalaman perawatan yang personal, higienis, dan hasil-*oriented*, sehingga pasien merasa aman dan percaya diri dalam mempercayakan perawatan kecantikan mereka.

Lalu, visi kedua dari *Gaura Skin Clinic* adalah untuk Memperbaiki tingkat kesadaran masyarakat mengenai pentingnya menjaga dan merawat kesehatan kulit wajah dan tubuh.

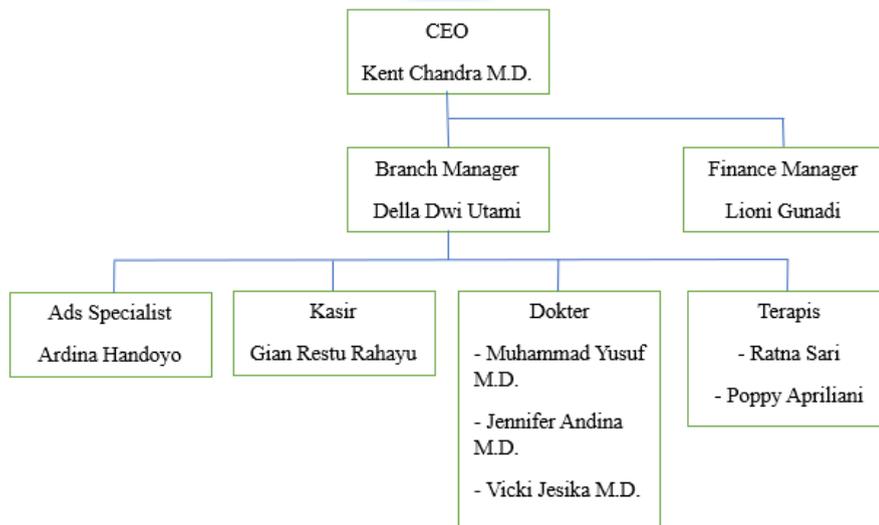
Visi ini mencerminkan kepercayaan perusahaan bahwa kulit yang sehat bukan hanya tentang kecantikan fisik, tetapi juga mencerminkan kesejahteraan secara keseluruhan. Dengan edukasi yang tepat, *Gaura Skin Clinic* berkomitmen untuk mengubah pola pikir masyarakat bahwa perawatan kulit adalah investasi jangka panjang bagi kesehatan dan kepercayaan diri. Melalui layanan profesional, produk berkualitas, serta kampanye edukasi, klinik ini bertujuan membangun pemahaman bahwa perawatan kulit wajah dan tubuh harus dilakukan secara rutin, preventif, dan sesuai kebutuhan masing-masing individu. Dengan demikian, *Gaura Skin Clinic* tidak hanya menjadi penyedia layanan perawatan kulit, tetapi juga mitra masyarakat dalam mencapai kulit sehat yang berkelanjutan.

Sedangkan, *Gaura Skin clinic* memiliki misi untuk menjadi sebuah pusat perawatan wajah dan tubuh yang memiliki pelayanan yang ramah, nyaman, profesional dan dengan harga terjangkau oleh semua kalangan masyarakat.

Misi ini mencerminkan bahwa perusahaan berkomitmen untuk memberikan pengalaman perawatan berkualitas tinggi dengan menggunakan teknologi terkini dan tenaga ahli yang terlatih, sehingga masyarakat dari berbagai kalangan dapat merasakan manfaat perawatan kulit dan tubuh yang optimal. Selain itu, *Gaura Skin Clinic* hadir dengan harga yang terjangkau, sehingga semua lapisan masyarakat, tanpa terkecuali, dapat mengakses layanan perawatan tanpa khawatir dengan biaya yang mahal. Dengan menggabungkan kualitas pelayanan, kenyamanan, dan harga yang kompetitif, *Gaura Skin Clinic* bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri dan kesehatan kulit klien, sekaligus menjadi solusi perawatan kecantikan yang inklusif dan berkelanjutan.

2.4 Struktur Organisasi

Berikut merupakan struktur organisasi perusahaan Gaura *Skin Clinic* cabang BSD.



Gambar 2.10 Contoh Bagan Struktur Organisasi Perusahaan

Gaura *Skin Clinic* BSD memiliki struktur yang terdiri dari berbagai peran penting untuk memastikan operasional klinik kecantikan berjalan dengan optimal di setiap cabang. Berikut adalah penjelasan detail mengenai struktur organisasi perusahaan:

1) Pemilik Perusahaan/ CEO

Kent Chandra, M.D. berperan sebagai pemilik sekaligus dokter utama di perusahaan. Selain mengelola aspek bisnis, beliau juga terlibat langsung dalam pelayanan medis di klinik.

2) Tim Dokter

Terdiri dari empat dokter yang bertugas secara bergilir di tiga cabang klinik (Tebet, BSD, dan Bekasi). Masing-masing dokter bertanggung jawab atas pemeriksaan dan tindakan medis kepada pasien.

- Jennifer Andina, M.D.
- Vicki Jessika, M.D.

- Muhammad Yusuf, M.D.

3) *Therapist*

Terdiri dari dua terapis yang bertanggung jawab atas beberapa prosedur perawatan kecantikan di klinik. Pada cabang BSD, terdapat dua terapis yakni Poppy Apriliani dan Ratna Sari yang bertugas untuk:

- Melakukan facial kepada pasien sesuai dengan standar klinik.
- Melakukan anestesi sebelum tindakan medis dilakukan oleh dokter, untuk memastikan kenyamanan pasien selama prosedur berlangsung.

4) *Ads Specialist*

Ardina Handoyo, sebagai *Ads Specialist* bertugas untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik klinik melalui strategi pemasaran digital dan konvensional terutama dalam mengelola iklan berbayar di berbagai platform digital untuk menjangkau target pasar yang lebih luas.

5) *Resepsionis*

Gian Restu Rahayu merupakan kasir yang ditempatkan di cabang *Gaura Skin Clinic* BSD. Selain menyambut dan melayani pasien yang datang, mereka juga berperan sebagai admin media sosial, memastikan komunikasi dengan pelanggan melalui platform digital tetap responsif dan efektif.

6) *Branch Manager*

Setiap cabang klinik memiliki satu manajer yang bertanggung jawab atas operasional harian. Total ada tiga manajer, masing-masing untuk cabang Tebet, BSD, dan Bekasi. Della Dwi Utami merupakan Branch Manager di cabang *Gaura Skin Clinic* BSD. Selain mengawasi staf dan memastikan standar layanan terpenuhi, manajer juga bertugas menentukan harga jual layanan, serta menyusun promo atau diskon yang sesuai dengan strategi pemasaran klinik.

7) *Finance Manager*

Lioni Gunadi merupakan pihak *finance* tunggal di perusahaan CV Gaura Prima jaya dan memegang semua keputusan dan pengelolaan keuangan perusahaan termasuk penganggaran, audit, dan pengambilan keputusan terkait *finance*. Lioni Gunadi bergerak langsung di bawah Dr. Kent Chandra selaku pemilik perusahaan.

2.5 Produk Perusahaan

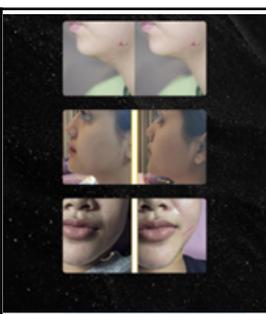
Produk merujuk pada segala sesuatu yang disediakan oleh perusahaan atau individu untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk ini bisa berupa barang yang tampak secara fisik, seperti makanan, pakaian, atau gadget, ataupun layanan yang tidak tampak secara fisik, seperti layanan kesehatan, pendidikan, atau konsultasi (Arfah, 2022).

Gaura *Skin Clinic* menawarkan produk berupa jasa perawatan medis estetika untuk membantu pelanggan meraih kulit sehat dan awet muda. Terdapat 14 produk yang disediakan oleh Gaura Skin Clinic untuk merawat berbagai bagian tubuh. Berikut merupakan layanan yang tersedia di Gaura *Skin Clinic*.

Tabel 2.1 Produk Perusahaan

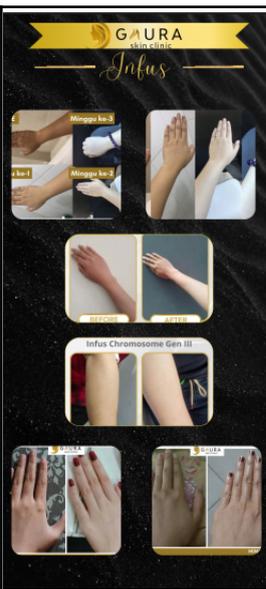
No	Nama Tindakan	Gambar	Deskripsi	Harga (Rp)
----	---------------	--------	-----------	------------

1.	<i>Botox</i>	 <p>Gambar 2.11 Hasil <i>Botox</i></p>	<p><i>Botox</i> merupakan suatu tindakan injeksi cairan <i>botox</i> ke bagian otot pasien. <i>botox</i> digunakan untuk mengurangi kerutan dan garis halus pada wajah dengan melumpuhkan otot sementara.</p>	2.500.000 /100 unit
2.	<i>Hifu</i>	 <p>Gambar 2.12 Hasil <i>HIFU</i></p>	<p><i>HIFU</i> (<i>High-Intensity Focused Ultrasound</i>) adalah teknologi non-invasif yang menggunakan gelombang <i>ultrasound</i> berintensitas tinggi untuk menargetkan lapisan kulit tertentu atau jaringan tubuh. Gelombang suara ini difokuskan pada titik tertentu di bawah kulit, menghasilkan panas yang merangsang produksi kolagen, menghancurkan sel lemak, atau mengobati jaringan yang rusak.</p>	1.114.000

3.	<i>Messo</i>	 <p data-bbox="549 607 815 728">Gambar 2.13 Hasil <i>Messo</i></p>	<p data-bbox="815 293 1214 728"><i>Messo</i> merupakan suatu tindakan injeksi cairan <i>Messo</i> ke jaringan lemak pasien. <i>Messo</i> digunakan untuk merangsang penghancuran jaringan lemak.</p>	780.000
4.	<i>Threadlift</i>	 <p data-bbox="549 1288 815 1592">Gambar 2.14 Hasil <i>Threadlift</i></p>	<p data-bbox="815 728 1214 1592"><i>Face Threadlift</i> adalah prosedur non-bedah atau minimal invasif yang bertujuan untuk mengencangkan dan mengangkat kulit wajah yang mulai kendur akibat penuaan. Prosedur ini menggunakan benang khusus yang dapat diserap oleh tubuh (biasanya terbuat dari bahan seperti PDO atau PCL) untuk memberikan efek <i>lifting</i> pada area wajah tertentu.</p>	1.500.000 /benang

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

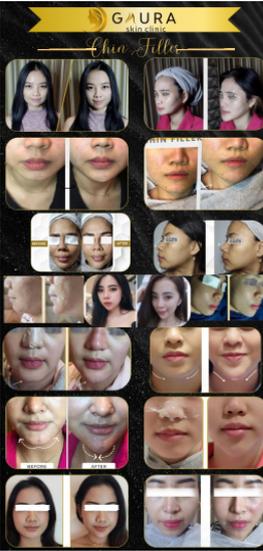
5.	<p><i>Collagen Stimulator</i></p>	 <p>Gambar 2.15 Hasil Collagen Stimulator</p>	<p><i>Treatment collagen stimulator</i> adalah prosedur kecantikan yang bertujuan merangsang produksi kolagen alami dalam kulit untuk mengencangkan, menghaluskan, dan mengurangi tanda penuaan seperti kerutan atau garis halus. Prosedur intinya biasanya melibatkan penggunaan teknologi seperti radiofrekuensi, laser, atau injeksi bahan stimulan kolagen (misalnya PLLA atau kalsium <i>hidroksiapatit</i>) ke lapisan dermis kulit.</p>	5.500.000
----	-----------------------------------	--	--	-----------

6.	Infus	 <p data-bbox="549 884 815 918">Gambar 2.16 Hasil <i>Infuse</i></p>	<p><i>Infuse</i> badan adalah prosedur medis atau kecantikan yang bertujuan untuk mencerahkan kulit dengan memasukkan cairan mengandung <i>glutathione</i>, vitamin C, atau bahan pemutih lainnya langsung ke dalam aliran darah melalui infus. Prosedur intinya melibatkan pemasangan jarum infus ke pembuluh darah, diikuti dengan pemberian cairan pemutih selama beberapa waktu, biasanya 30-60 menit, tergantung dosis dan kebutuhan pasien.</p>	300.000 – 1.350.000
----	-------	--	---	---------------------

7.	Coolculpting	 <p>Gambar 2.17 Hasil Coolsculpting</p>	<p>CoolSculpting adalah prosedur non-invasi yang menggunakan teknologi <i>cryolipolysis</i> untuk membekukan dan menghancurkan sel-sel lemak di area tubuh tertentu, seperti perut, paha, atau lengan. Prosedur intinya melibatkan penempatan alat pengisap pada area target, yang kemudian mendinginkan lemak hingga -11°C tanpa merusak kulit atau jaringan sekitarnya. Sel-sel lemak yang mati akan secara alami dieliminasi oleh tubuh dalam beberapa minggu.</p>	2.999.000
8.	Laser	 <p>Gambar 2.18 Hasil Laser</p>	<p><i>Treatment laser</i> wajah adalah prosedur kosmetik yang menggunakan sinar laser untuk memperbaiki berbagai masalah kulit, seperti jerawat, bekas luka, kerutan, flek hitam, dan pori-pori besar.</p>	749.000 – 1.199.000

9.	<i>Facial</i>	 <p data-bbox="550 817 813 896">Gambar 2.19 Hasil <i>Facial</i></p>	<p data-bbox="813 295 1212 1384"><i>Treatment facial</i> adalah perawatan kulit wajah yang bertujuan membersihkan, merawat, dan memperbaiki kondisi kulit. Prosedur intinya biasanya meliputi pembersihan wajah, penguapan untuk membuka pori-pori, ekstraksi komedo atau <i>blackhead</i>, pemberian masker sesuai jenis kulit, dan diakhiri dengan pelembap atau tabir surya. Fungsi utamanya adalah untuk mengangkat kotoran, sel kulit mati, serta meremajakan dan menutrisi kulit agar terlihat lebih bersih, cerah, dan sehat.</p>	145.000 – 599.000
----	---------------	--	--	-------------------

10.	<i>Cauter</i>	 <p>Gambar 2.20 Hasil Cauter</p>	<p><i>Treatment cauter</i> adalah prosedur medis yang menggunakan alat <i>electrocauter</i> untuk membakar atau menghancurkan jaringan tubuh yang abnormal, seperti bekas luka, tahi lalat, atau milia.</p>	1.199.000
11.	<i>Lip filler</i>	 <p>Gambar 2.21 Hasil Filler</p>	<p><i>Lip filler</i> adalah prosedur kosmetik non-bedah untuk memperbesar atau membentuk bibir menggunakan suntikan bahan <i>hyaluronic acid</i>. Prosedur intinya melibatkan pembersihan area bibir, aplikasi anestesi topikal untuk mengurangi rasa sakit, dan penyuntikan <i>filler</i> ke area yang ditargetkan sesuai desain yang diinginkan. Hasilnya bisa bertahan 6-12 bulan tergantung jenis <i>filler</i> dan metabolisme tubuh.</p>	1.200.000 /cc

12.	<i>Chin Filler</i>	 <p data-bbox="552 891 815 954">Gambar 2.22 Hasil <i>Chin Filler</i></p>	<p><i>Chin filler</i> adalah prosedur non-bedah untuk memperbaiki atau memperindah bentuk dagu dengan menyuntikkan bahan <i>filler</i>, biasanya <i>hyaluronic acid</i>, ke area dagu. Prosedur intinya melibatkan konsultasi awal untuk menentukan kebutuhan, diikuti dengan penyuntikan <i>filler</i> oleh dokter ahli setelah area dagu dibersihkan dan diberi anestesi lokal.</p>	1.200.000 /cc
13.	<i>Nose Thread</i>	 <p data-bbox="552 1657 815 1720">Gambar 2.23 Hasil <i>Nose Threadlift</i></p>	<p><i>Nose Thread Treatment</i> adalah prosedur non-bedah untuk memperbaiki bentuk hidung menggunakan benang khusus yang dimasukkan ke dalam kulit hidung. Prosedur intinya melibatkan penyuntikan benang PDO (<i>Polydioxanone</i>) yang dapat diserap tubuh ke area hidung untuk mengangkat, meluruskan, atau membentuk hidung sesuai keinginan.</p>	1.500.000 /benang

14.	PRP	 <p data-bbox="550 907 813 952">Gambar 2.24 Hasil PRP</p>	<p data-bbox="813 324 1212 369">PRP (<i>Platelet-Rich Plasma</i>)</p> <p data-bbox="813 380 1212 1411"><i>Treatment</i> adalah prosedur medis yang menggunakan plasma darah pasien sendiri yang kaya trombosit untuk merangsang penyembuhan dan regenerasi jaringan. Prosedur intinya melibatkan pengambilan darah pasien, yang kemudian diproses dalam mesin sentrifugasi untuk memisahkan trombosit dari komponen darah lainnya. Konsentrat trombosit ini kemudian disuntikkan kembali ke area yang membutuhkan perawatan, seperti kulit, sendi, atau jaringan yang rusak.</p>	1.399.000
-----	-----	--	--	-----------

2.6 Kinerja Perusahaan

Kinerja keuangan perusahaan bisa dibilang cukup berpola, dimana pada hari menjelang hari raya besar perusahaan akan mengalami lonjakan pasien yang menyebabkan peningkatan pendapatan cukup signifikan. Selama magang berlangsung, pada bulan Februari perusahaan hanya mendapatkan 2-4 pasien per harinya, namun menjelang Ramadhan pada bulan Maret, pasien meningkat hingga 5-7 pasien per harinya. Pola yang sama juga terjadi pada saat menjelang hari imlek, tahun baru, dan natal. Berikut merupakan perbandingan omset dalam 3 bulan terakhir.

Tabel 2.2 Kinerja Keuangan Perusahaan

Tanggal	Pendapatan Februari 2025	Pendapatan Maret 2025	Pendapatan April 2025
1	Rp5,650,000	Rp8,953,000	-
2	Rp5,189,000	Rp4,629,000	-
3	Rp2,849,000	Rp6,239,000	Rp0
4	Rp2,704,000	Rp16,264,000	Rp0
5	Rp4,472,000	Rp950,000	Rp0
6	Rp9,927,000	Rp1,725,000	Rp0
7	Rp3,519,000	Rp14,215,000	Rp0
8	Rp19,000,000	Rp11,134,000	Rp9,259,000
9	Rp3,817,000	Rp4,349,000	Rp13,372,000
10	Rp14,650,000	Rp22,614,000	Rp609,000
11	Rp17,013,000	Rp29,724,000	Rp1,175,000
12	Rp4,258,000	Rp6,783,000	Rp500,000
13	Rp9,399,000	Rp11,003,000	Rp4,890,000
14	Rp5,410,000	Rp4,054,000	Rp500,000
15	Rp1,724,000	Rp8,109,500	Rp2,074,000

16	Rp3,854,000	Rp5,989,000	Rp6,975,000
17	1200000	Rp3,500,000	Rp2,858,000
18	Rp30,756,000	Rp20,002,000	Rp8,034,000
19	Rp1,535,000	Rp3,815,000	Rp10,431,000
20	Rp5,763,000	Rp9,446,000	Rp3,579,000
21	Rp1,000,000	Rp9,398,000	Rp370,000
22	Rp13,722,000	Rp17,426,000	Rp10,881,000
23	Rp990,000	Rp17,918,000	Rp10,890,000
24	Rp5,000,000	Rp924,000	Rp1,858,000
25	Rp2,850,000	Rp2,928,000	Rp7,970,000
26	Rp6,182,000	Rp7,368,000	Rp21,305,000
27	Rp9,427,000	Rp7,549,000	Rp6,578,000
28	Rp3,754,000	Rp32,400,000	Rp4,310,000
29	-	Rp8,018,000	Rp18,195,000
30	-	Rp0	Rp9,558,000
31	-	-	Rp0

Total Pendapatan Bulanan	Rp195,614,000.00	Rp257,008,500.00	Rp128,418,000
---	-------------------------	-------------------------	----------------------

Dapat dilihat bahwa tingkat keramaian dan jumlah omset perusahaan sangat dipengaruhi oleh keadaan pasar khususnya menjelang hari raya. Namun, pada awal April tepatnya pada sesaat setelah hari raya Idul Fitri berakhir, klinik mengalami kekosongan pada pendapatannya. Selanjutnya, klinik baru mulai menerima pendapatannya lagi pada tanggal 8 April 2025. Omset klinik dapat dibidang cukup acak setiap harinya. Hal ini kemungkinan besar diakibatkan oleh letak klinik yang berada di Pasar Modern BSD yang menyebabkan target konsumen yang cukup luas mulai dari masyarakat kalangan bawah hingga atas. Akibatnya klinik bisa saja menerima uang sangat sedikit dan tiba-tiba dapat naik pesat pada hari-hari tertentu.

Perusahaan menganut sistem tertutup, sehingga berbagai informasi krusial perusahaan hanya dipegang oleh pemilik perusahaan dan pihak tunggal *finance*. Dengan sistem ini perusahaan dapat meminimalisir adanya protes terkait ketidakpuasan gaji dari karyawan dan dapat mengurangi risiko manipulasi data dari pihak kasir. Setiap kegiatan yang berkaitan dengan keuangan perusahaan diolah oleh pihak tunggal Finance yakni Bu Liony dan kasir hanya bertugas menjadi perantara antara pasien kepada Bu Liony.

Perusahaan CV Gaura Prima Jaya menggunakan prinsip dimana setiap cabang harus menentukan harga jual dan promonya masing-masing demi menyesuaikan target pasarnya. Terdapat 3 cabang klinik dari perusahaan ini yakni di BSD, Tebet, dan Bekasi, dimana pada cabang Bekasi *branch manager* dituntut untuk memberikan harga termurah dan banyak memberikan promo *bundling* karena target pasarnya yang berada di kalangan menengah ke bawah. Sebaliknya pada cabang tebet dan BSD, perusahaan menuntut untuk menghasilkan profit semaksimal mungkin. Hal ini didasarkan pada harga jual di Tangerang dan Jakarta

yang cukup tinggi, maka dari itu apabila dibandingkan antar cabang, cabang Bekasi memiliki pasien lebih banyak daripada Tebet dan BSD, namun memang secara nominal ketiga perusahaan mampu mencapai target pendapatan yang setara di kisaran 200-250 juta dalam 1 bulan. Dalam menentukan harga jual, masing-masing manajer di setiap cabang akan melakukan riset terhadap 3-5 klinik kecantikan di sekitarnya, lalu membuat rata-rata sebagai acuan penentuan harga. Dengan ini, masing-masing klinik tidak akan mudah tersaingi dengan kompetitor, khususnya dalam segi harga jual. Selanjutnya, meskipun harga jual dari masing-masing cabang berbeda, itu bukan menjadi hal yang besar, karena keuangan dari ketiga cabang akan di akumulasi menjadi satu, sehingga walaupun terdapat kerugian di satu cabang, omset dari klinik di cabang lain akan dapat menutupi kekurangannya dalam pembayaran biaya operasional.

Selain itu, perusahaan tidak memiliki hari libur dan setiap karyawan dapat memilih 1 hari libur dalam seminggu. Hal ini dimaksudkan karena kedatangan pasien di klinik sangat acak dan bisa saja ramai di saat tidak terduga, maka dari itu setiap karyawan diharapkan untuk dapat saling melengkapi satu sama lain di saat karyawan lain sedang libur. Contohnya, terdapat 2 terapis yang bertugas di 1 cabang, sehingga pada saat 1 terapis libur, terapis lainnya dapat mengambil alih pekerjaan terapis yang tengah berlibur, dan pada saat kasir libur, biasanya *branch manager* yang memegang tugas kasir untuk menyambut pasien dan memproses pembayaran.