

Analisis Pengembangan Bisnis RH Salon di Citra Indah Jonggol

Analysis of RH Salon Business Development in Citra Indah Jonggol

Oleh:

Resty Nurachmi Handayani, Heru Mulyanto

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta

hanresty@gmail.com, drherumulyanto@gmail.com

ABSTRAK

RH Salon adalah salah satu bisnis kecantikan yang saat ini sedang mengalami pertumbuhan dan berencana untuk melakukan pengembangan bisnis. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kelayakan bisnis untuk selanjutnya dilakukan pengembangan melalui pengadaan peralatan Spa. Penelitian dilakukan dengan melakukan analisis Studi Kelayakan Bisnis melalui penyebaran kuesioner, wawancara dan observasi. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa RH Salon layak untuk melakukan pengembangan bisnis karena telah memenuhi aspek-aspek kelayakan.

Kata kunci: *Salon, Pengembangan Bisnis, Studi Kelayakan*

ABSTRACT

RH Salon is a beauty business that is currently experiencing growth and plans to expand its business. The purpose of this research is to determine the feasibility of the business for further development through procurement of Spa equipment. The research was conducted by analyzing a Business Feasibility Study through distributing questionnaires, interviews and observations. The results of this study indicate that RH Salon is feasible to carry out business development because it has met the feasibility aspects.

Keywords: *Salon, Business Development, Feasibility Study*

Pendahuluan

Perkembangan ekonomi di Kawasan Cileungsi-Jonggol selama rentan 10 tahun terakhir dinilai memiliki peningkatan yang cukup baik, hal ini dapat dilihat dari banyaknya proyek pembangunan perumahan elit seperti Citra Land, Citra Indah City, Harvest City, Metland Transyogi dan banyak lagi. Tak hanya residensial namun tempat wisata pun mulai banyak dikembangkan, seperti baru-baru ini Trans Studio Mall, Wisata Air Water Kingdom yang berlokasi persis disebelah Taman Buah Mekarsari yang telah lama eksis, itu hanyalah sebagai besar saja belum termasuk tempat wisata yang dibuat khusus oleh developer perumahan tertentu. Potensi pengembangan RH Salon lainnya tidak lepas dari makin dikenalnya daerah Cileungsi-Jonggol yang saat ini banyak menjadi jalur alternative menuju kota besar Jawa Barat seperti Bandung. Ditambah lagi dengan sedang berlangsungnya pengembangan jalan tol Cimanggis yang tentunya semakin membuka peluang perekonomian daerah Cileungsi-Jonggol untuk lebih bisa berkembang.

Secara alamiah, proses pembangunan ekonomi di suatu negara menimbulkan kesempatan yang besar bagi seluruh kegiatan ekonomi, termasuk industri dari berbagai skala usaha, mulai dari usaha kecil, menengah, maupun usaha besar. Usaha Kecil Menengah (UKM) mempunyai

peranan penting dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian suatu negara. UKM juga berperan penting di negara-negara yang sedang berkembang terutama terhadap penanggulangan tingkat kemiskinan, jumlah pengangguran, distribusi pendapatan, dan penyerapan tenaga kerja (Abidatul Afiah, 2015).

Sebagai langkah awal dalam mengembangkan diri, RH Salon menempuh pengembangan produk yaitu rencana pengadaan alat-alat kecantikan yang saat ini belum tersedia, yaitu alat spa dan alat ratus. Pilihan ini dipandang perlu mengingat pada era teknologi digital saat ini pebisnis dituntut untuk dapat ikut bersaing dengan menguasai teknologi. Pada salon kecantikan pun merasakan dampak teknologi, yaitu dengan munculnya alat-alat kecantikan baru, teknik perawatan terbaru yang diciptakan untuk memaksimalkan hasil perawatan dengan waktu yang relative lebih singkat.

Rencana pengembangan RH Salon melalui pengadaan alat spa dan alat ratus diharapkan dapat menarik beberapa pasar baru yang dulunya belum dimiliki oleh RH Salon dan tentunya akan meningkatkan penjualan dari RH Salon. Dengan bertambahnya item perawatan di RH Salon maka akan membuka peluang untuk mendatangkan konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama. Dengan demikian RH Salon menjadi pilihan konsumen karena RH salon sebagai penyedia perawatan kecantikan yang lengkap. Untuk itu perlu dilakukan evaluasi dari berbagai aspek pada usaha pengolahan daging buah pala, yaitu aspek teknik dan teknologi, hukum, manajemen dan SDM, pemasaran, sosial ekonomi, lingkungan, dan finansial. (Rini Maria, 2015).

Dibalik peluang yang ditawarkan, tidak bisa dihindari adanya kendala yang dihadapi RH Salon dalam pengembangan bisnis melalui penambahan peralatan. Harga alat-alat masih terbilang mahal dan untuk menguasai teknik pengoperasian dibutuhkan pelatihan khusus. Kebiasaan, pola pikir dan kesadaran masyarakat akan kebutuhan perawatan kecantikan masyarakat di sekitar Cileungsi-Jonggol yang masih kurang menjadi kendala pengembangan bisnis. Pola pikir masyarakat akan mahalnya perawatan disalon mungkin akan sedikit mengganggu perkembangan bisnis.

Kendala lain yang dihadapi RH Salon adalah masuknya berbagai jaringan salon internasional ke Indonesia, yang turut membawa nilai-nilai baru maupun standar tersendiri. Sebut saja jaringan Toni & Guy dari Inggris, One Piece Hair Studio yang digawangi hairstylist dari Jepang, hingga salon-salon Korea dan Singapura. Persaingan juga semakin tajam dengan munculnya salon-salon baru yang makin banyak.

Analisis harus dilakukan menyeluruh meliputi seluruh aspek (Wahyuningtyas, 2014) yang meliputi aspek pasar-pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis-operasional, aspek manajemen-organisasi, aspek sosial-ekonomi, aspek hukum, dan aspek dampak lingkungan. Diah Permata Sari dan Iin Hendrayani (2016) melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis layak atau tidaknya pendirian usaha Salon Laurenze di Pendopo Kota Muara Enim ini dari aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi dan aspek keuangan. Aspek pasar-pemasaran meneliti penguasaan pasar dan kemampuan menentukan strategi pemasaran. Aspek teknis atau produksi adalah menentukan lokasi, layout Gedung dan ruangan, serta teknologi yang akan dipakai. Aspek manajemen dan organisasi adalah untuk mengukur kesiapan dan kemampuan sumber daya manusia yang akan menjalankan usaha tersebut dan mencari bentuk organisasi yang sesuai dengan usaha yang akan dijalankan. Aspek keuangan adalah untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dari selisih pendapatan dan besarnya biaya yang dikeluarkan.

Kelayakan bisnis dianggap penting maka banyak penelitian mengenai kelayakan bisnis (Abidatul, 2015; Dewi, 2013; Husnul Khotimah, 2014; Eko Suwito, 2017; I Made Yogi, 2017) meskipun penelitian tidak membahas bidang kecantikan, namun analisis tersebut memiliki tujuan yang sama yaitu mengetahui kelayakan suatu bisnis. Penelitian sebelumnya yang

berkaitan dengan salon, dilakukan pada tahap awal rencana pendirian (Sari, D.P. dan Hendrayani, I. 2016) sedangkan dalam penelitian ini dilakukan upaya menganalisis kelayakan pengembangan bisnis salon berupa pengadaan peralatan SPA.

Metodologi

Penelitian ini diadakan terhadap RH Salon di daerah Citra Indah City yaitu dengan melakukan wawancara kepada para karyawan dan pelanggan, melakukan observasi, membuat dan menyebar angket kuesioner. Penelitian dilaksanakan selama rentan 1 (satu) tahun pada 2019.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode kualitatif yang lebih menekankan pada pengamatan fenomena dan lebih meneliti ke substansi makna dari fenomena tersebut. Triangulasi metode ini dilakukan dengan cara membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda. Metode kualitatif membantu ketersediaan diskripsi yang kaya atas fenomena. Kualitatif mendorong pemahaman atas substansi dari suatu peristiwa. Dengan demikian, penelitian kualitatif tidak hanya untuk memenuhi keinginan peneliti untuk mendapatkan gambaran/penjelasan, tetapi juga membantu untuk mendapatkan penjelasan yang lebih dalam (Sofaer, 1999). Sebagaimana dikenal, dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode wawancara, observasi dan kuesioner dengan kriteria pengukuran sebagaimana dapat dilihat pada tabel 1.

Table 1. Pengukuran Aspek Kelayakan

Aspek	Ukuran	Kelayakan
Pasar dan Pemasaran	Peluang pasar	Peluang pasar yang cukup baik
	Segmentasi Pasar	Segmentasi pasar luas dan terukur
	Masa hidup produk (PLC)	Masa pertumbuhan atau kedewasaan
	Pangsa pasar	Pangsa pasar cukup tinggi.
Teknis dan Operasi	Jenis produk	Produk sesuai dan memiliki spesialisasi
	Lokasi	Lokasi cukup strategis dan mudah dijangkau
	Peralatan	Peralatan memenuhi spesifikasi pelayanan
	Operasional produksi	Proses dan pengelola yang kompeten
Manajemen/ Organisasi	Struktur organisasi	Struktur jelas tugas dan wewenangnya
	Kepemilikan	Kepemilikan jelas
	Pemeliharaan	Ada program pemeliharaan
	Tenaga kerja/ karyawan	Karyawan kompeten
Keuangan	Net Present Value (NPV)	Nilai NPV positif
Ekonomi/ Sosial	Rumah tangga	Peningkatan pendapatan keluarga
	Kesempatan kerja	Peluang kerja bagi masyarakat
	Kebutuhan masyarakat	Memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar
Hukum	Perizinan	Memiliki ijin usaha dari lingkungan sekitar dan pemerintahan
AMDAL	Karyawan	Karyawan terjamin atas kenyamanan kerja dan keselamatan kerja
	Masyarakat sekitar	Masyarakat tidak merasa terganggu dengan adanya bisnis tersebut.
	Limbah	Memiliki pengelolaan limbah

Hasil

Setelah Menentukan aspek-aspek apa saja yang akan dianalisis, analisis kelayakan bisnis baru dapat dilaksanakan. Dari 7 (tujuh) aspek dengan masing-masing ukurannya, maka diperoleh hasil seperti pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil Analisis SKB

Aspek	Ukuran	Hasil Analisis
Pasar dan Pemasaran	Peluang Pasar	Peluang sangat tinggi, dari 40.000 warga di Citra Indah 25% diantaranya merupakan pasar sasaran RH Salon
	Segmentasi Pasar	Wanita usia 20-45 tahun
	Masa hidup produk (PLC)	Saat ini RH salon berada di tahap pertumbuhan menuju kedewasaan dimana produk yang tersedia sudah ada di posisi tetap
	Pangsa pasar	Nilai Indeks Pangsa Pasar RH Salon yaitu sebesar 66,3%,
Teknis dan Operasi	Jenis produk	Produk dan jasa perawatan kecantikan
	Lokasi	Citra Indah City, Jalan Citra Indah Utama Ruko Rafflesia Blok AY 00/30, Singajaya, Jonggol, Bogor 16830
	Peralatan	Alat dan mesin kecantikan sebagai penunjang perawatan
	Operasional produksi	Memiliki alur penerimaan, penanganan dan antisipasi terhadap pelanggan yang tertulis
Manajemen/ Organisasi	Struktur organisasi	Terdapat struktur organisasi dan wewenang yang jelas
	Kepemilikan	RH Salon adalah bisnis pribadi milik Resty Nurachmi Hanayani
	Pemeliharaan SDM	Terdapat evaluasi rutin, pelatihan karyawan dan sistem reward dan punishment
Keuangan	Net Present Value (NPV)	Nilai NPV positif yaitu sebesar Rp. 68.071.487
Ekonomi/ Sosial	Kesempatan kerja	RH Salon memiliki sistem open recruitment
	Pemenuhan kebutuhan masyarakat	Produk dan jasa RH Salon yang diminati dan memiliki tren meningkat dari waktu ke waktu
	Ekonomi rumah tangga	Memprioritaskan karyawan yang berasal dari daerah sekitar sekaligus untuk peningkatan kualitas SDM
	Tenaga kerja/ karyawan	RH Salon memiliki 7 karyawan, 2 diantaranya merupakan karyawan tetap
Hukum	Perizinan	RH Salon memiliki ijin dari pemerintahan setempat berupa surat ijin usaha dari RT dan terdaftar sebagai pelaku bisnis di developer Citra Indah
AMDAL	K3 bagi karyawan Masyarakat sekitar Limbah	Tersedia APD salon lengkap untuk karyawan Bekerjasama dengan developer dan lingkungan Limbah dikelola oleh developer Citra Indah

Pembahasan

Dalam perencanaan maupun pengembangan bisnis perlu dilakukan uji kelayakan terlebih dahulu salah satunya yaitu dengan melakukan Studi Kelayakan Bisnis, hal ini bertujuan agar pengembangan yang dilakukan dapat memberi keuntungan dimasa mendatang dengan risiko yang dapat ditanggulangi. Studi kelayakan ini dilakukan terhadap aspek-aspek kelayakan suatu bisnis, dalam hal ini penulis memiliki tujuh aspek yang menjadi focus analisis yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasi, aspek manajemen/ organisasi, aspek keuangan, aspek ekonomi/ sosial, aspek hukum dan aspek AMDAL. Aspek-aspek tersebut dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan di sesuaikan dengan jenis bisnis, kebutuhan bisnis dan karakteristik dari yang akan dianalisis. Berbagai aspek dalam studi kelayakan dilakukan tidak dalam konteks pengembangan tetapi dalam rangka perencanaan pendirian salon (Sari, D.P. dan Hendrayani, I. 2016).

Dari hasil analisis yang telah dilakukan dari ke-tujuh aspek tersebut, secara umum RH Salon memiliki kelayakan untuk melakukan pengembangan. RH Salon memiliki pangsa pasar yang cukup luas dan peluang yang dimiliki cukup besar. RH Salon juga melakukan segmentasi pasar dan memiliki produk yang diminati pelanggan yaitu produk paket perawatan lengkap dengan harga yang relative murah, serta secara rutin melakukan evaluasi produk dan kualitas agar dapat menciptakan inovasi baru. Dalam aspek teknis dan operasi, RH Salon memiliki spesialisasi produk, lokasi RH Salon sendiri sangat strategis dan mudah dijangkau. Peralatan yang digunakan memenuhi kebutuhan dan pengendalian bahan baku. Seluruh karyawan memiliki kompetensi dan kemampuan yang sesuai untuk melakukan pelayanan langsung dan SDM RH Salon telah terstruktur dengan pengelolaan yang baik. Pasar dengan segmen yang jelas, ketersediaan bahan baku atau suplai, dan kemampuan dalam proses produksi menjadi langkah awal dalam menentukan dapat tidaknya usaha dijalankan (Eko Suwito. 2017).

Selanjutnya adalah aspek manajemen/ organisasi, RH Salon dikelola oleh manajemen yang secara struktur dijelaskan dengan baik mengenai wewenang dan tanggungjawabnya, RH Salon juga memiliki PIC (Person in Charge) yaitu Maya Damayanti sebagai penanggungjawab administrative dan Teungku Airin sebagai penanggungjawab operasionalisasi. Dalam aspek keuangan RH Salon memiliki nilai NPV positif maka RH Salon layak dalam aspek ini. Pentingnya sisi keuangan ini sejalan dengan analisis penelitian sebelumnya yang secara spesifik mengangkat aspek keuangan dalam penelitiannya (Husnul Khotimah, 2014).

Aspek ekonomi/ sosial RH Salon memiliki dampak positif lebih banyak terhadap masyarakat. Dalam segi ekonomi, RH Salon membantu meningkatkan ekonomi rumah tangga dengan melakukan recruitment local, dari segi sosial RH Salon selalu melakukan program edukasi pada bidang kecantikan secara gratis, selain untuk ajang promosi, hal ini juga bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya merawat Kesehatan.

Bisnis yang baik tentu saja bisnis yang tidak menyalahi aturan hukum yang berlaku khususnya di Indonesia, RH Salon telah mengantongi ijin dari pemerintahan setempat dan bekerjasama dengan pihak pengelola residensial untuk tetap menjaga kenyamanan dan keamanan lingkungan. Dan Aspek yang terakhir yaitu AMDAL, dengan kerjasama yang telah terbangun, RH Salon tidak perlu khawatir dalam hal pembuangan limbah karena pihak developer menanganinya dengan sangat baik. Aspek lingkungan seringkali menjadi penentu karena sangat berkaitan dengan kehidupan bermasyarakat (Afiyah, Abidatul. 2015). Karyawan RH Salon terjamin atas kenyamanan kerja dan keselamatan kerja karena RH Salon menyediakan fasilitas untuk karyawan misalnya kamar mandi khusus karyawan, musola dan dapur yang berfungsi penuh, begitupun dengan masyarakat tidak merasa terganggu dengan keberadaan bisnis RH Salon.

Kesimpulan

Rencana pengembangan RH Salon yaitu penambahan peralatan SPA layak dijalankan karena hasil analisis terhadap seluruh aspek yaitu Pasar dan Pemasaran, Teknis dan Operasi, Manajemen/ Organisasi, Keuangan, Ekonomi/Sosial, Hukum dan AMDAL menunjukan kata “Layak” atau dapat direalisasikan.

Dengan kelayakan bisnis yang dimiliki RH Salon dan kondisi bertumbuh saat ini semakin mendukung keberhasilan pengembangan bisnis untuk meningkatkan laba dan memperkuat eksistensi dari RH Salon.

Pelaku bisnis yang ingin melakukan pengembangan bisnis, baik bisnis serupa maupun diluar bisnis kecantikan disarankan untuk melakukan analisis kelayakan terlebih dahulu sebelum melakukan rencana pengembangan bisnis yaitu dengan menggunakan analisis Studi Kelayakan Bisnis (SKB).

Daftar Pustaka

- Afiyah, Abidatul. 2015. Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*|Vol. 23 No. 1
- Dewi Purnamasari. 2013. Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis* | 2013 Vol. 1(1) 83-87
- Eko Suwito. 2017. Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Teh Papua (*Vernonia amygdalina*). *Jurnal Manajemen IKM* Vol. 12 No. 2 ISSN 2085-8418 <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/>
- Gitosudarmo, Indriyo. 2015. *Pengantar Bisnis*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Husnul Khotimah. 2014. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Bambu. *Jurnal Ilmu Kehutanan* Volume 8 No. 1
- Khasmir. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi. Depok: PT Desindo Putra Mandiri.
- Kotler, Philip. 2006. *Manajemen Pemasaran. Jilid 2*. Edisi 12. Diterjemahkan oleh: Benyamin Molan. Jakarta: PT INDEKS.
- Rini Maria. 2015. Evaluasi Kelayakan Usaha Pengolahan Daging Buah Pala (Studi Kasus Usaha Pengolahan Daging Buah Pala Di Desa Karegesan Kecamatan Kauditan Kabupaten Minahasa Utara). *Jurnal Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi*, Manado, Universitas Sam Ratulangi
- Sari, D.P. dan Hendrayani, I. 2016. Studi Kelayakan Pendirian Bisnis “Salon Laurenze” di Pendopo Kota Muara Enim. *JEMBATAN (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing, dan Akuntansi)* Vol.1, No.1, Juni 2016: 17 – 23
- Sofaer, S. (1999). Qualitative methods: what are they and why use them?. *Health Services Research* 34:4 Part II (December 1999).
- Wahyuningtyas, M.N. 2014. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Salon dan Spa House of Khadijah (PT. Sharika Solusi Internasional), *Skripsi*, IPB