

Rencana Bisnis
Pengembangan Bisnis Salon Kecantikan
SUE VELVET SALON

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan industri jasa kecantikan di Indonesia mengalami pertumbuhan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perawatan diri, penampilan, serta gaya hidup sehat telah mendorong permintaan terhadap berbagai layanan kecantikan, seperti perawatan rambut, wajah, tubuh, hingga perawatan kuku. Salon kecantikan tidak lagi dipandang sebagai kebutuhan sekunder, melainkan telah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat modern, khususnya bagi perempuan yang aktif bekerja, pelajar, maupun ibu rumah tangga.

Selain meningkatnya kebutuhan konsumen, perkembangan teknologi informasi juga memberikan dampak positif terhadap bisnis salon kecantikan. Promosi melalui media sosial, layanan reservasi secara daring, hingga pemasaran digital mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Pelaku usaha salon kini dituntut tidak hanya mampu memberikan pelayanan yang berkualitas, tetapi juga harus memiliki strategi bisnis yang tepat agar mampu bersaing dengan banyaknya salon baru yang bermunculan.

Sue Velvet Salon merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang jasa kecantikan dengan menawarkan berbagai layanan perawatan rambut, wajah, serta perawatan tubuh. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, Sue Velvet Salon perlu menyusun rencana bisnis (business plan) yang komprehensif sebagai pedoman dalam mengembangkan usahanya. Rencana bisnis tidak hanya berfungsi sebagai panduan operasional, tetapi juga menjadi dasar dalam menentukan strategi pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia, pengembangan layanan, serta perencanaan keuangan yang berkelanjutan.

Pengembangan bisnis menjadi langkah penting untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Melalui pengembangan bisnis, salon dapat menambah jenis layanan, meningkatkan kualitas pelayanan, memperluas pangsa pasar, serta mengoptimalkan penggunaan teknologi dalam operasional sehari-hari. Dengan demikian, usaha dapat berkembang secara berkelanjutan dan mampu memberikan keuntungan yang lebih besar di masa mendatang.

Dalam menyusun rencana pengembangan bisnis, aspek keuangan menjadi salah satu komponen yang sangat penting. Perencanaan keuangan yang baik dapat memberikan gambaran mengenai kebutuhan modal, estimasi biaya operasional, target pendapatan, proyeksi laba, hingga kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan. Laporan keuangan juga menjadi alat evaluasi untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan sehingga pemilik usaha dapat mengambil keputusan bisnis secara lebih tepat dan terukur.

Penyusunan business plan Sue Velvet Salon diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai peluang usaha yang dimiliki, strategi yang akan diterapkan, serta proyeksi perkembangan usaha dalam beberapa tahun ke depan. Dengan adanya perencanaan yang matang, risiko bisnis dapat diminimalkan dan peluang keberhasilan usaha akan semakin besar. Oleh karena itu, penyusunan makalah ini menjadi penting sebagai bentuk penerapan ilmu manajemen bisnis dalam merancang pengembangan usaha salon kecantikan yang layak, kompetitif, dan menguntungkan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam makalah ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana kondisi dan peluang pengembangan bisnis Sue Velvet Salon di tengah persaingan industri jasa kecantikan?
2. Strategi bisnis apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing dan jumlah pelanggan Sue Velvet Salon?
3. Bagaimana perencanaan operasional dan pemasaran yang tepat dalam mendukung pengembangan bisnis Sue Velvet Salon?
4. Bagaimana penyusunan laporan keuangan dan proyeksi keuangan yang dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis?

C. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penyusunan makalah ini adalah sebagai berikut.

1. Menganalisis peluang pengembangan bisnis Sue Velvet Salon berdasarkan kondisi pasar jasa kecantikan.
2. Menyusun strategi pemasaran, operasional, dan pengelolaan usaha yang efektif.
3. Menyusun rencana bisnis yang dapat dijadikan pedoman dalam pengembangan usaha salon kecantikan.
4. Menyusun laporan keuangan beserta proyeksi keuangan menggunakan data simulasi (dummy) sebagai gambaran kelayakan finansial usaha.

D. Manfaat Penulisan

Makalah ini diharapkan memberikan manfaat bagi berbagai pihak. Bagi pemilik usaha, hasil penyusunan business plan dapat dijadikan sebagai pedoman dalam mengembangkan Sue Velvet Salon secara lebih terarah dan terukur. Bagi mahasiswa, penyusunan makalah ini menjadi sarana untuk mengaplikasikan teori manajemen, pemasaran, kewirausahaan, dan akuntansi ke dalam sebuah studi kasus bisnis yang realistis. Sementara itu, bagi pembaca, makalah ini dapat menjadi referensi mengenai penyusunan rencana bisnis pada sektor jasa kecantikan, khususnya dalam aspek strategi bisnis dan penyusunan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan investasi maupun pengembangan usaha.

BAB II

GAMBARAN UMUM USAHA

A. Profil Usaha

Sue Velvet Salon merupakan usaha yang bergerak di bidang jasa kecantikan dengan fokus utama memberikan layanan perawatan rambut, wajah, tubuh, serta kecantikan lainnya kepada masyarakat. Salon ini didirikan dengan tujuan memenuhi kebutuhan konsumen akan layanan kecantikan yang berkualitas, nyaman, dan terjangkau. Konsep yang diusung adalah **one stop beauty service**, yaitu menyediakan berbagai layanan kecantikan dalam satu tempat sehingga pelanggan tidak perlu berpindah-pindah untuk memperoleh layanan yang diinginkan.

Dalam era modern, kebutuhan masyarakat terhadap perawatan diri semakin meningkat. Tidak hanya perempuan, tetapi juga laki-laki mulai memperhatikan penampilan sebagai bagian dari gaya hidup maupun tuntutan pekerjaan. Kondisi tersebut membuka peluang bisnis yang sangat menjanjikan bagi industri jasa kecantikan. Oleh karena itu, Sue Velvet Salon berupaya menghadirkan pelayanan yang profesional dengan tenaga kerja yang terlatih, penggunaan produk berkualitas, serta suasana salon yang nyaman sehingga mampu memberikan pengalaman terbaik bagi setiap pelanggan.

Pengembangan bisnis Sue Velvet Salon dilakukan dengan mengedepankan inovasi layanan, peningkatan kualitas pelayanan, serta pemanfaatan teknologi digital sebagai media promosi dan komunikasi dengan pelanggan. Melalui strategi tersebut diharapkan salon mampu meningkatkan jumlah pelanggan sekaligus mempertahankan loyalitas pelanggan yang telah ada.

B. Visi dan Misi

1. Visi

Menjadi salon kecantikan yang terpercaya, profesional, inovatif, dan menjadi pilihan utama masyarakat dalam memenuhi kebutuhan perawatan kecantikan.

2. Misi

- a. Memberikan pelayanan kecantikan yang berkualitas dengan standar pelayanan terbaik.
- b. Menggunakan produk perawatan yang aman, berkualitas, dan sesuai standar kesehatan.

- c. Mengembangkan kompetensi sumber daya manusia melalui pelatihan secara berkelanjutan.
- d. Memberikan kenyamanan kepada pelanggan melalui fasilitas yang bersih dan modern.
- e. Memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan pemasaran
- f. Mengembangkan usaha secara berkelanjutan sehingga mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan serta kesejahteraan bagi karyawan.

C. Bentuk dan Lokasi Usaha

Sue Velvet Salon direncanakan berbentuk usaha perseorangan yang dikelola langsung oleh pemilik dengan dibantu beberapa orang karyawan yang memiliki kompetensi di bidang kecantikan. Bentuk usaha ini dipilih karena lebih sederhana dalam pengelolaan, memiliki proses administrasi yang relatif mudah, serta sesuai untuk usaha skala kecil hingga menengah yang sedang berkembang.

Lokasi usaha dipilih pada kawasan yang strategis, yaitu berada di dekat kawasan permukiman, pusat perbelanjaan, perkantoran, dan institusi pendidikan. Lokasi tersebut memiliki tingkat mobilitas masyarakat yang tinggi sehingga berpotensi meningkatkan jumlah pelanggan. Selain itu, area parkir yang memadai serta akses transportasi yang mudah menjadi nilai tambah bagi pelanggan yang ingin menggunakan jasa Sue Velvet Salon.

D. Produk dan Jasa

Sue Velvet Salon menyediakan berbagai layanan kecantikan yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Beberapa layanan utama yang ditawarkan antara lain:

1. Potong rambut wanita dan pria
2. Hair spa.
3. Creambath.
4. Hair coloring.
5. Hair smoothing.
6. Hair rebonding.
7. Hair treatment.
8. Facial wajah

9. Manicure dan pedicure.
10. Nail art.
11. Eyebrow treatment.
12. Make up untuk wisuda, pesta, maupun pernikahan.
13. Paket perawatan kecantikan bulanan.

Selain layanan utama, salon juga menjual berbagai produk perawatan rambut dan kecantikan seperti sampo, conditioner, vitamin rambut, serum, masker wajah, serta produk styling rambut. Penjualan produk tersebut menjadi salah satu sumber pendapatan tambahan bagi perusahaan.

E. Analisis Peluang Pasar

Industri salon kecantikan memiliki peluang yang cukup besar karena perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin memperhatikan penampilan. Kesadaran akan pentingnya merawat diri membuat permintaan terhadap layanan kecantikan terus meningkat dari tahun ke tahun. Selain pelanggan individu, peluang juga datang dari kebutuhan layanan make up dan perawatan untuk berbagai acara seperti wisuda, lamaran, pernikahan, ulang tahun, hingga kegiatan perusahaan.

Target pasar Sue Velvet Salon meliputi perempuan berusia 18–45 tahun sebagai segmen utama, serta laki-laki berusia 18–40 tahun yang membutuhkan layanan potong rambut dan perawatan rambut. Selain itu, pelajar, mahasiswa, karyawan, ibu rumah tangga, hingga calon pengantin merupakan kelompok konsumen potensial yang dapat menjadi pelanggan tetap salon.

Untuk menjangkau pasar yang lebih luas, Sue Velvet Salon memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Konten berupa hasil perawatan sebelum dan sesudah (*before-after*), testimoni pelanggan, video edukasi kecantikan, promo bulanan, hingga program keanggotaan menjadi strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan minat masyarakat.

F. Analisis SWOT

Sebagai dasar penyusunan strategi pengembangan bisnis, dilakukan analisis SWOT untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal perusahaan.

1. Strengths (Kekuatan)

Sue Velvet Salon memiliki tenaga kerja yang terampil dan ramah dalam melayani pelanggan. Produk yang digunakan berasal dari merek berkualitas sehingga memberikan hasil yang memuaskan. Variasi layanan yang lengkap memungkinkan pelanggan memperoleh berbagai jenis perawatan dalam satu tempat. Selain itu, harga layanan dirancang kompetitif sehingga dapat menjangkau berbagai kalangan masyarakat.

2. Weaknesses (Kelemahan)

Sebagai usaha yang masih berkembang, Sue Velvet Salon memiliki keterbatasan modal untuk melakukan ekspansi secara cepat. Kapasitas pelayanan juga masih terbatas pada jumlah kursi dan tenaga kerja yang tersedia sehingga pada jam-jam sibuk pelanggan mungkin harus menunggu. Di samping itu, merek Sue Velvet Salon masih membutuhkan penguatan agar semakin dikenal oleh masyarakat luas.

3. Opportunities (Peluang)

Meningkatnya tren gaya hidup sehat dan perawatan diri memberikan peluang besar bagi pertumbuhan bisnis salon kecantikan. Perkembangan media sosial juga mempermudah promosi dengan biaya yang relatif rendah. Kerja sama dengan influencer lokal, penyedia produk kecantikan, maupun penyelenggara acara dapat memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan jumlah pelanggan.

4. Threats (Ancaman)

Persaingan bisnis salon yang semakin ketat menjadi tantangan utama. Banyaknya salon baru dengan konsep modern dan promosi agresif dapat memengaruhi pangsa pasar. Selain itu, perubahan tren kecantikan yang sangat cepat mengharuskan salon terus mengikuti perkembangan teknik maupun produk terbaru. Kenaikan harga bahan baku dan produk kecantikan juga dapat meningkatkan biaya operasional apabila tidak dikelola secara efisien.

5. Strategi Pengembangan Bisnis

Untuk meningkatkan daya saing, Sue Velvet Salon menerapkan beberapa strategi pengembangan usaha. Pertama, meningkatkan kualitas pelayanan melalui pelatihan rutin bagi seluruh karyawan agar mampu mengikuti

perkembangan teknik kecantikan terbaru. Kedua, memperluas pemasaran digital dengan memanfaatkan Instagram, TikTok, Facebook, dan WhatsApp Business sebagai media promosi dan komunikasi dengan pelanggan.

Strategi berikutnya adalah menyediakan program keanggotaan (*membership*) yang memberikan potongan harga, poin loyalitas, serta promo khusus bagi pelanggan tetap. Salon juga akan menawarkan paket bundling, misalnya paket creambath dan facial, paket perawatan menjelang wisuda, serta paket perawatan calon pengantin. Program tersebut diharapkan mampu meningkatkan nilai transaksi setiap pelanggan.

Di bidang operasional, Sue Velvet Salon akan menerapkan sistem reservasi berbasis digital untuk mengurangi waktu tunggu pelanggan dan meningkatkan efisiensi pelayanan. Selain itu, perusahaan akan melakukan evaluasi kinerja dan keuangan secara berkala agar setiap keputusan bisnis didasarkan pada data yang akurat. Dengan strategi pengembangan tersebut, Sue Velvet Salon diharapkan mampu meningkatkan pendapatan, memperluas pangsa pasar, serta menjadi salah satu salon kecantikan yang memiliki daya saing tinggi di wilayah operasionalnya.

BAB III

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS

A. Analisis Pasar

Keberhasilan suatu usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memahami kondisi pasar, perilaku konsumen, serta tingkat persaingan yang ada. Industri salon kecantikan merupakan salah satu sektor jasa yang memiliki prospek cukup baik karena kebutuhan masyarakat terhadap perawatan diri terus mengalami peningkatan. Perawatan kecantikan kini tidak hanya menjadi kebutuhan pada saat menghadiri acara tertentu, tetapi telah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat modern.

Pertumbuhan jumlah salon kecantikan di berbagai daerah menunjukkan bahwa permintaan terhadap layanan kecantikan masih sangat tinggi. Namun, meningkatnya jumlah pelaku usaha juga menyebabkan tingkat persaingan menjadi semakin ketat. Oleh sebab itu, Sue Velvet Salon perlu memiliki strategi yang mampu memberikan nilai tambah dibandingkan pesaing sehingga mampu menarik pelanggan baru sekaligus mempertahankan pelanggan lama.

Target pasar utama Sue Velvet Salon adalah perempuan berusia 18–45 tahun yang memiliki kepedulian terhadap penampilan dan kesehatan rambut maupun kulit. Selain itu, salon juga menyasar laki-laki yang membutuhkan layanan potong rambut, hair treatment, serta perawatan wajah. Segmen pasar lainnya meliputi mahasiswa, karyawan, ibu rumah tangga, calon pengantin, hingga pelaku usaha yang membutuhkan jasa tata rias untuk berbagai acara.

Berdasarkan karakteristik konsumennya, mayoritas pelanggan menginginkan pelayanan yang cepat, hasil yang memuaskan, harga yang sesuai, serta suasana salon yang nyaman. Oleh karena itu, Sue Velvet Salon akan berfokus pada peningkatan kualitas pelayanan, kenyamanan fasilitas, dan penggunaan produk kecantikan yang berkualitas agar mampu memenuhi harapan pelanggan.

B. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran menjadi salah satu faktor utama dalam meningkatkan daya saing usaha. Sue Velvet Salon menerapkan strategi pemasaran berdasarkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi.

1. Strategi Produk (Product)

Sue Velvet Salon menawarkan berbagai layanan kecantikan yang lengkap sehingga pelanggan dapat memperoleh berbagai kebutuhan perawatan dalam satu tempat. Layanan tersebut meliputi potong rambut, creambath, hair spa, hair coloring, smoothing, rebonding, facial, manicure, pedicure, nail art, make up, serta berbagai paket perawatan khusus.

Selain jasa, salon juga menjual produk perawatan rambut seperti sampo, vitamin rambut, serum, masker rambut, dan produk styling. Diversifikasi produk ini bertujuan meningkatkan pendapatan sekaligus memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk melanjutkan perawatan di rumah.

2. Strategi Harga (Price)

Penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan biaya operasional, kualitas layanan, harga pasar, dan daya beli masyarakat. Sue Velvet Salon menerapkan harga yang kompetitif agar dapat menjangkau berbagai kalangan tanpa mengurangi kualitas pelayanan.

Selain harga reguler, salon juga menawarkan berbagai promo seperti diskon pembukaan, potongan harga pada hari ulang tahun pelanggan, paket bundling layanan, serta program membership yang memberikan keuntungan berupa poin reward dan diskon khusus.

3. Strategi Tempat (Place)

Lokasi usaha dipilih pada kawasan yang mudah dijangkau kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Selain memiliki area parkir yang memadai, lokasi salon berada di lingkungan yang ramai sehingga mudah ditemukan oleh pelanggan.

Tata ruang salon dirancang modern, bersih, nyaman, dan memiliki pencahayaan yang baik. Penataan ruangan dibuat sedemikian rupa agar pelanggan merasa rileks selama menjalani proses perawatan. Area tunggu dilengkapi dengan pendingin ruangan, akses Wi-Fi, minuman ringan, serta hiburan sehingga meningkatkan kenyamanan pelanggan.

4. Strategi Promosi (Promotion)

Promosi dilakukan secara offline maupun online. Promosi offline dilakukan melalui pemasangan spanduk, pembagian brosur, kerja sama dengan komunitas lokal, serta pemberian voucher potongan harga.

Sementara itu, promosi digital menjadi strategi utama karena lebih efektif menjangkau masyarakat luas. Sue Velvet Salon memanfaatkan Instagram, TikTok, Facebook, WhatsApp Business, dan Google Business Profile untuk menampilkan hasil perawatan, testimoni pelanggan, video edukasi, informasi promo, serta sistem reservasi secara daring.

Selain itu, salon juga bekerja sama dengan influencer lokal dan beauty content creator untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap kualitas layanan yang diberikan.

5. Strategi Operasional

Strategi operasional bertujuan memastikan seluruh kegiatan usaha berjalan secara efektif dan efisien. Sue Velvet Salon menerapkan standar operasional prosedur (SOP) pada setiap layanan agar kualitas pelayanan tetap konsisten.

Proses pelayanan dimulai dari reservasi pelanggan, konsultasi kebutuhan, pelaksanaan perawatan sesuai SOP, hingga evaluasi hasil pelayanan. Setiap pelanggan akan mendapatkan konsultasi singkat sebelum perawatan dilakukan sehingga layanan dapat disesuaikan dengan kondisi rambut maupun kulit masing-masing.

Dalam menjaga kualitas layanan, seluruh peralatan salon dibersihkan dan disterilkan setelah digunakan. Produk kecantikan disimpan sesuai standar penyimpanan agar kualitasnya tetap terjaga. Selain itu, salon juga melakukan pengendalian stok secara rutin sehingga tidak terjadi kekurangan bahan selama operasional berlangsung.

Untuk meningkatkan efisiensi, Sue Velvet Salon akan menggunakan sistem pencatatan digital yang meliputi data pelanggan, jadwal reservasi, transaksi penjualan, hingga laporan keuangan. Sistem ini mempermudah pengelolaan usaha sekaligus mempercepat proses pelayanan.

6. Strategi Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan aset utama dalam bisnis jasa karena kualitas pelayanan sangat dipengaruhi oleh kemampuan karyawan. Sue Velvet Salon merekrut tenaga kerja yang memiliki kompetensi di bidang kecantikan, memiliki sikap ramah, disiplin, serta mampu memberikan pelayanan yang profesional. Struktur organisasi usaha terdiri atas pemilik salon, manajer operasional, kasir sekaligus admin, hair stylist, beautician, nail artist, dan petugas kebersihan. Masing-masing memiliki tugas dan tanggung jawab yang jelas sehingga proses operasional dapat berjalan dengan baik.

Untuk meningkatkan kompetensi, perusahaan menyelenggarakan pelatihan secara berkala mengenai teknik perawatan terbaru, pelayanan pelanggan, komunikasi, serta penggunaan produk kecantikan. Selain pelatihan, perusahaan juga menerapkan sistem evaluasi kinerja dan pemberian insentif berdasarkan pencapaian target sehingga dapat meningkatkan motivasi kerja karyawan.

7. Strategi Pengembangan Usaha

Dalam jangka menengah, Sue Velvet Salon berencana menambah variasi layanan seperti eyelash extension, lash lift, brow styling, head spa premium, serta treatment berbasis teknologi modern. Penambahan layanan tersebut bertujuan memenuhi perkembangan kebutuhan pelanggan dan meningkatkan nilai transaksi setiap kunjungan.

Perusahaan juga merencanakan pengembangan sistem reservasi berbasis aplikasi sehingga pelanggan dapat memilih jadwal, jenis layanan, serta tenaga profesional yang diinginkan. Sistem ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi pelayanan dan mengurangi waktu tunggu pelanggan.

Di bidang pemasaran, Sue Velvet Salon akan memperkuat identitas merek melalui desain interior yang konsisten, penggunaan seragam karyawan, kemasan produk yang menarik, serta aktivitas pemasaran digital yang berkelanjutan. Program loyalitas pelanggan seperti membership tahunan, pemberian hadiah, dan promo khusus akan terus dikembangkan agar pelanggan tetap memilih Sue Velvet Salon sebagai tempat perawatan utama.

8. Indikator Keberhasilan Pengembangan Bisnis

Keberhasilan strategi pengembangan bisnis akan diukur melalui beberapa indikator utama. Pertama, peningkatan jumlah pelanggan baru setiap bulan. Kedua, meningkatnya jumlah pelanggan yang melakukan kunjungan ulang (*repeat order*). Ketiga, peningkatan omzet penjualan jasa maupun produk kecantikan. Keempat, tercapainya tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi berdasarkan hasil evaluasi dan ulasan pelanggan. Kelima, tercapainya target laba sesuai dengan proyeksi keuangan yang telah disusun.

Melalui penerapan strategi pemasaran, operasional, dan pengelolaan sumber daya manusia yang terintegrasi, Sue Velvet Salon diharapkan mampu berkembang menjadi salon kecantikan yang memiliki daya saing tinggi, mampu memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, serta menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan. Strategi tersebut juga menjadi dasar dalam penyusunan proyeksi keuangan pada bab berikutnya, sehingga seluruh aspek bisnis saling mendukung dalam mencapai tujuan perusahaan.

BAB IV

RENCANA KEUANGAN DAN ANALISIS KELAYAKAN BISNIS

A. Perencanaan Investasi Awal

Keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh strategi pemasaran dan kualitas pelayanan, tetapi juga dipengaruhi oleh perencanaan keuangan yang matang. Oleh karena itu, Sue Velvet Salon menyusun rencana keuangan sebagai dasar dalam mengelola modal, mengendalikan biaya operasional, serta memperkirakan keuntungan yang akan diperoleh.

Pada tahap awal pendirian usaha, modal digunakan untuk memenuhi kebutuhan investasi berupa renovasi tempat usaha, pembelian peralatan salon, perlengkapan pendukung, furnitur, komputer kasir, serta persediaan awal produk kecantikan. Investasi tersebut bersifat jangka panjang karena akan digunakan dalam kegiatan operasional selama beberapa tahun.

Selain investasi aset tetap, perusahaan juga menyiapkan modal kerja sebagai sumber pembiayaan operasional selama beberapa bulan pertama. Modal kerja tersebut digunakan untuk membeli bahan habis pakai, membayar gaji karyawan, biaya listrik dan air, biaya promosi, serta berbagai kebutuhan operasional lainnya hingga usaha menghasilkan arus kas yang stabil.

Perencanaan investasi dilakukan secara bertahap agar penggunaan modal lebih efisien. Peralatan yang menjadi prioritas utama akan dibeli pada awal operasional, sedangkan pengembangan fasilitas tambahan dilakukan setelah usaha menunjukkan pertumbuhan pendapatan yang positif.

B. Sumber Permodalan

Dalam business plan ini diasumsikan bahwa Sue Velvet Salon menggunakan modal sendiri sebagai sumber pendanaan utama. Penggunaan modal sendiri memberikan keuntungan karena perusahaan tidak memiliki kewajiban membayar bunga pinjaman sehingga beban keuangan menjadi lebih ringan pada masa awal operasional.

Meskipun demikian, dalam jangka panjang perusahaan tetap memiliki peluang memperoleh tambahan modal melalui pinjaman perbankan, kerja sama investasi, maupun program pembiayaan usaha mikro dan kecil apabila diperlukan untuk memperluas cabang atau menambah layanan baru.

Pengelolaan modal dilakukan secara hati-hati dengan memprioritaskan kebutuhan yang benar-benar mendukung peningkatan kualitas pelayanan. Setiap pengeluaran akan dicatat dalam sistem akuntansi sehingga kondisi keuangan perusahaan dapat dipantau secara berkala.

C. Perencanaan Pendapatan

Sumber pendapatan utama Sue Velvet Salon berasal dari penjualan jasa kecantikan. Layanan seperti potong rambut, hair spa, creambath, smoothing, coloring, facial, manicure, pedicure, nail art, dan make up diperkirakan memberikan kontribusi terbesar terhadap omzet perusahaan.

Selain jasa, perusahaan memperoleh pendapatan tambahan dari penjualan produk perawatan rambut dan kecantikan. Produk-produk tersebut dijual kepada pelanggan yang ingin melanjutkan perawatan secara mandiri di rumah. Strategi ini tidak hanya meningkatkan pendapatan, tetapi juga memperkuat loyalitas pelanggan terhadap Sue Velvet Salon.

Perusahaan menargetkan adanya peningkatan jumlah pelanggan setiap bulan melalui promosi digital, program membership, kerja sama dengan komunitas lokal, serta peningkatan kualitas pelayanan. Dengan bertambahnya jumlah pelanggan tetap, pendapatan perusahaan diharapkan meningkat secara berkelanjutan.

Untuk menjaga kestabilan pendapatan, Sue Velvet Salon juga menawarkan paket layanan dengan harga yang lebih ekonomis dibandingkan pembelian layanan secara terpisah. Paket tersebut diharapkan mampu meningkatkan nilai transaksi rata-rata setiap pelanggan.

D. Perencanaan Biaya Operasional

Dalam menjalankan kegiatan usaha, perusahaan harus mengeluarkan berbagai biaya operasional yang dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya relatif sama setiap bulan meskipun jumlah pelanggan berubah. Biaya tersebut meliputi sewa tempat usaha, gaji karyawan tetap, biaya internet, penyusutan peralatan, biaya administrasi, serta biaya keamanan dan kebersihan.

Sementara itu, biaya variabel merupakan biaya yang berubah mengikuti jumlah pelanggan. Biaya ini meliputi pembelian sampo, masker rambut, pewarna rambut, krim

perawatan, bahan facial, cat kuku, handuk sekali pakai, sarung tangan, tisu, serta berbagai perlengkapan habis pakai lainnya. Pengendalian biaya menjadi salah satu fokus utama perusahaan. Setiap pembelian bahan dilakukan berdasarkan kebutuhan operasional agar tidak terjadi penumpukan persediaan maupun pemborosan. Selain itu, perusahaan melakukan evaluasi pemasok secara berkala untuk memperoleh harga terbaik tanpa mengurangi kualitas produk yang digunakan.

E. Proyeksi Laba Usaha

Berdasarkan analisis pasar dan strategi pemasaran yang telah disusun, Sue Velvet Salon diproyeksikan mampu menghasilkan pendapatan yang terus meningkat dari bulan ke bulan. Pertumbuhan tersebut didukung oleh bertambahnya pelanggan tetap, meningkatnya efektivitas promosi digital, serta bertambahnya variasi layanan yang ditawarkan.

Keuntungan usaha diperoleh dari selisih antara total pendapatan dengan seluruh biaya operasional yang dikeluarkan perusahaan. Pada tahap awal operasional, laba mungkin belum terlalu besar karena sebagian pendapatan masih digunakan untuk menutup biaya investasi dan promosi. Namun, seiring meningkatnya jumlah pelanggan dan efisiensi operasional, laba bersih diperkirakan akan mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Sebagian laba akan digunakan sebagai dana pengembangan usaha, seperti penambahan peralatan modern, peningkatan fasilitas salon, pelatihan karyawan, serta pengembangan layanan baru. Strategi ini bertujuan menciptakan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

F. Analisis Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan dilakukan untuk mengetahui apakah rencana pengembangan Sue Velvet Salon layak dijalankan dari aspek finansial maupun operasional. Berdasarkan hasil analisis pasar, peluang usaha salon kecantikan masih sangat terbuka karena permintaan terhadap layanan kecantikan terus meningkat seiring perubahan gaya hidup masyarakat.

Dari sisi pemasaran, target pasar yang luas serta strategi promosi digital memberikan peluang besar untuk memperoleh pelanggan baru secara konsisten.

Keunggulan pelayanan yang profesional, variasi layanan yang lengkap, serta penggunaan produk berkualitas menjadi faktor pembeda dibandingkan pesaing.

Dari aspek operasional, kebutuhan tenaga kerja, peralatan, serta bahan baku relatif mudah diperoleh. Sistem operasional yang terstandarisasi juga membantu perusahaan menjaga kualitas pelayanan sehingga kepuasan pelanggan dapat dipertahankan.

Sementara itu, dari aspek keuangan, usaha ini diperkirakan mampu menghasilkan arus kas yang positif apabila target penjualan tercapai sesuai perencanaan. Tingkat keuntungan yang diperoleh cukup untuk menutup biaya operasional sekaligus memberikan pengembalian modal dalam jangka waktu yang wajar. Hal ini menunjukkan bahwa usaha memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan.

G. Strategi Pengendalian Risiko

Setiap usaha memiliki risiko yang dapat memengaruhi kinerja perusahaan. Oleh karena itu, Sue Velvet Salon menyusun beberapa strategi pengendalian risiko sebagai langkah antisipasi.

Risiko pertama adalah meningkatnya persaingan usaha. Untuk mengatasinya, perusahaan akan terus melakukan inovasi layanan, meningkatkan kualitas pelayanan, serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui program loyalitas. Risiko kedua adalah kenaikan harga bahan baku. Perusahaan akan menjalin kerja sama dengan beberapa pemasok agar memperoleh harga yang lebih kompetitif serta mengurangi ketergantungan pada satu pemasok. Risiko ketiga adalah penurunan jumlah pelanggan akibat perubahan tren pasar. Sebagai langkah antisipasi, perusahaan akan secara rutin melakukan riset pasar, mengikuti perkembangan teknologi kecantikan, serta menyesuaikan layanan sesuai kebutuhan konsumen.

Risiko lainnya berkaitan dengan operasional, seperti kerusakan peralatan atau ketidakhadiran karyawan. Untuk mengatasinya, perusahaan menyiapkan jadwal perawatan peralatan secara berkala, memiliki stok perlengkapan cadangan, serta memberikan pelatihan silang (cross training) kepada karyawan sehingga operasional tetap berjalan dengan baik. Dengan perencanaan keuangan yang sistematis, pengelolaan biaya yang efisien, strategi peningkatan pendapatan, serta penerapan manajemen risiko yang baik, Sue Velvet Salon memiliki peluang besar untuk berkembang menjadi usaha jasa

kecantikan yang berdaya saing tinggi dan mampu menghasilkan keuntungan secara berkelanjutan.

BAB V

LAPORAN KEUANGAN

A. Rencana Kebutuhan Modal

Dalam menjalankan kegiatan operasional, Sue Velvet Salon membutuhkan modal awal yang digunakan untuk investasi aset tetap serta modal kerja. Modal tersebut berasal dari dana pemilik (modal sendiri), sehingga perusahaan tidak memiliki kewajiban membayar bunga pinjaman pada tahap awal operasional.

Tabel 5.1 Kebutuhan Investasi Awal

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Renovasi dan interior salon	40.000.000
2	Kursi salon (4 unit)	16.000.000
3	Cermin dan meja styling	8.000.000
4	Hair steamer	7.500.000
5	Hair dryer profesional	4.500.000
6	Mesin cuci rambut	7.000.000
7	Peralatan manicure & pedicure	6.000.000
8	Peralatan facial	6.500.000
9	Komputer kasir & printer	8.000.000
10	AC, sofa tunggu dan dekorasi	12.500.000
11	Persediaan awal produk kecantikan	18.000.000
12	Perlengkapan operasional lainnya	6.000.000

Total Investasi Awal = Rp140.000.000

Selain investasi tetap, perusahaan juga menyediakan modal kerja sebesar **Rp60.000.000** untuk membiayai operasional selama beberapa bulan pertama.

Dengan demikian, total modal awal yang dibutuhkan adalah:

Modal Investasi : Rp140.000.000

Modal Kerja : Rp60.000.000

Total Modal Awal : Rp200.000.000

B. Proyeksi Pendapatan

Pendapatan diperoleh dari jasa salon dan penjualan produk kecantikan. Target pelanggan rata-rata sebanyak 18–22 orang per hari dengan nilai transaksi rata-rata Rp120.000–Rp140.000 per pelanggan.

Tabel 5.2 Estimasi Pendapatan Bulanan

Sumber Pendapatan	Nilai (Rp)
Potong rambut	18.000.000
Creambath & Hair Spa	24.000.000
Hair Coloring	15.000.000
Smoothing & Rebonding	18.000.000
Facial	10.000.000
Manicure & Pedicure	8.000.000
Make Up	7.000.000
Penjualan produk kecantikan	15.000.000

Total Pendapatan = Rp115.000.000 per bulan

B. Estimasi Biaya Operasional

Biaya operasional terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan setiap bulan.

Tabel 5.3 Biaya Operasional Bulanan

Uraian	Nilai (Rp)
Gaji karyawan	28.000.000
Sewa tempat	8.000.000
Listrik dan air	2.500.000
Internet dan telepon	500.000
Bahan habis pakai	18.000.000
Promosi	3.000.000
Transportasi	1.000.000
Administrasi	1.000.000
Perawatan peralatan	1.500.000
Penyusutan aset	2.500.000

Total Biaya Operasional = Rp66.000.000 per bulan

C. Proyeksi Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi digunakan untuk mengetahui kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan selama satu periode.

Tabel 5.4 Laporan Laba Rugi Bulanan

Pendapatan

Pendapatan jasa salon Rp100.000.000

Penjualan produk Rp15.000.000

Total Pendapatan Rp115.000.000

Biaya Operasional

Total biaya operasional Rp66.000.000

Laba Bersih Sebelum Pajak

= Rp115.000.000 – Rp66.000.000

= Rp49.000.000

Apabila perusahaan menyisihkan dana pajak dan cadangan sebesar Rp4.000.000 per bulan, maka laba bersih setelah cadangan menjadi:

Laba Bersih = Rp45.000.000 per bulan

Laba tersebut menunjukkan bahwa usaha memiliki prospek yang baik karena mampu menghasilkan keuntungan sekitar 39% dari total pendapatan bulanan.

C. Proyeksi Arus Kas

Arus kas menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban operasional melalui penerimaan kas yang diperoleh setiap bulan.

Tabel 5.5 Arus Kas Bulanan

Kas Masuk

Pendapatan usaha Rp115.000.000

Total Kas Masuk = Rp115.000.000

Kas Keluar

Biaya operasional Rp63.500.000

Pembelian aset kecil Rp1.500.000

Cadangan kas Rp5.000.000

Total Kas Keluar = Rp70.000.000

Saldo Kas Bersih = Rp45.000.000

Arus kas yang positif menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan membiayai operasional sekaligus menyediakan dana untuk pengembangan usaha di masa mendatang.

D. Proyeksi Neraca

Tabel 5.6 Neraca Awal

Aktiva

Kas Rp60.000.000

Peralatan salon Rp122.000.000

Persediaan produk Rp18.000.000

Total Aktiva = Rp200.000.000

Pasiva

Modal Pemilik Rp200.000.000

Total Pasiva = Rp200.000.000

Neraca menunjukkan bahwa seluruh aset perusahaan berasal dari modal pemilik sehingga kondisi keuangan perusahaan relatif sehat karena belum memiliki kewajiban kepada pihak luar.

E. Analisis Break Even Point (BEP)

Break Even Point merupakan kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Dengan estimasi biaya operasional sebesar Rp66.000.000 per bulan dan rata-rata nilai transaksi pelanggan sebesar Rp130.000, maka jumlah minimal transaksi yang harus dicapai agar perusahaan berada pada titik impas sekitar 510 pelanggan per bulan, atau sekitar 17 pelanggan per hari (dengan asumsi operasional selama 30 hari).

Target tersebut dinilai realistis mengingat kapasitas pelayanan Sue Velvet Salon mampu melayani sekitar 20–25 pelanggan setiap hari. Apabila jumlah pelanggan melebihi target tersebut, perusahaan akan memperoleh keuntungan yang semakin besar.

F. Analisis Kinerja Keuangan

Berdasarkan proyeksi keuangan yang telah disusun, Sue Velvet Salon memiliki kondisi finansial yang cukup baik. Total investasi awal sebesar Rp200.000.000 mampu mendukung seluruh kebutuhan operasional usaha. Pendapatan bulanan yang diproyeksikan sebesar Rp115.000.000 dengan laba bersih sekitar Rp45.000.000 menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi.

Selain menghasilkan laba yang memadai, perusahaan juga memiliki arus kas positif sehingga mampu memenuhi seluruh kewajiban operasional tanpa mengalami kesulitan likuiditas. Struktur permodalan yang berasal dari modal sendiri membuat risiko keuangan relatif rendah karena tidak terdapat beban bunga pinjaman.

Berdasarkan analisis tersebut, Sue Velvet Salon dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Dengan mempertahankan kualitas pelayanan, meningkatkan efektivitas promosi digital, serta melakukan pengendalian biaya secara konsisten, perusahaan berpotensi meningkatkan omzet dan laba pada periode-periode berikutnya. Laporan keuangan ini menjadi dasar bagi manajemen dalam mengambil keputusan strategis, mengevaluasi kinerja usaha, serta merencanakan ekspansi bisnis di masa depan.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penyusunan business plan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Sue Velvet Salon memiliki prospek usaha yang baik untuk dikembangkan. Pertumbuhan industri jasa kecantikan yang terus meningkat, didukung oleh perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin memperhatikan penampilan dan kesehatan diri, menjadi peluang besar bagi perkembangan usaha salon kecantikan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa permintaan terhadap layanan perawatan rambut, wajah, dan tubuh masih memiliki potensi pasar yang luas.

Dari aspek pemasaran, Sue Velvet Salon memiliki strategi yang cukup kompetitif melalui penyediaan layanan yang lengkap, penggunaan produk berkualitas, harga yang terjangkau, serta pelayanan yang profesional. Pemanfaatan media digital seperti Instagram, TikTok, Facebook, WhatsApp Business, dan Google Business Profile menjadi strategi yang efektif dalam memperluas jangkauan pasar sekaligus membangun hubungan yang lebih baik dengan pelanggan. Program promosi, paket layanan, serta membership juga menjadi nilai tambah yang dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan mendorong peningkatan penjualan.

Pada aspek operasional, Sue Velvet Salon telah memiliki perencanaan yang jelas mengenai sistem pelayanan, pengelolaan sumber daya manusia, penggunaan peralatan, serta penerapan standar operasional prosedur (SOP). Perencanaan tersebut diharapkan mampu menjaga kualitas pelayanan sehingga kepuasan pelanggan tetap terjaga. Selain itu, peningkatan kompetensi karyawan melalui pelatihan secara berkala menjadi salah satu upaya untuk menghadapi perkembangan tren kecantikan yang terus berubah.

Dari sisi keuangan, hasil proyeksi menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan. Dengan total kebutuhan modal awal sebesar Rp200.000.000, Sue Velvet Salon diproyeksikan mampu menghasilkan pendapatan sekitar Rp115.000.000 per bulan.

dengan laba bersih sekitar Rp45.000.000 setiap bulan. Arus kas perusahaan juga menunjukkan kondisi yang positif sehingga mampu memenuhi kebutuhan operasional sekaligus menyediakan dana untuk pengembangan usaha di masa mendatang. Hasil analisis Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa target jumlah pelanggan yang diperlukan untuk mencapai titik impas masih berada dalam kapasitas pelayanan salon, sehingga target tersebut dinilai realistis untuk dicapai.

Secara keseluruhan, business plan ini menunjukkan bahwa Sue Velvet Salon memiliki peluang yang besar untuk berkembang apabila seluruh strategi yang telah direncanakan dapat dilaksanakan secara konsisten. Perencanaan yang matang dalam aspek pemasaran, operasional, manajemen, dan keuangan akan menjadi dasar yang kuat dalam mewujudkan usaha salon yang berdaya saing, berkelanjutan, dan mampu memberikan keuntungan bagi pemilik usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penyusunan business plan ini, terdapat beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan Sue Velvet Salon di masa mendatang.

Pertama, perusahaan perlu terus meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan melalui pelatihan keterampilan karyawan, peningkatan kemampuan komunikasi, serta penerapan standar pelayanan yang konsisten. Pelayanan yang memuaskan akan menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan dan meningkatkan kemungkinan mereka untuk kembali menggunakan jasa salon.

Kedua, perusahaan perlu mengikuti perkembangan tren industri kecantikan dengan menghadirkan inovasi layanan serta menggunakan teknologi dan produk terbaru yang aman serta berkualitas. Inovasi menjadi salah satu faktor penting untuk mempertahankan daya saing di tengah meningkatnya jumlah salon kecantikan.

Ketiga, strategi pemasaran digital perlu terus dikembangkan melalui pembuatan konten yang menarik, kerja sama dengan influencer lokal, pemberian promo secara

berkala, serta optimalisasi media sosial sebagai sarana komunikasi dengan pelanggan. Upaya tersebut dapat meningkatkan citra merek sekaligus memperluas pangsa pasar.

Keempat, perusahaan perlu menerapkan sistem pencatatan keuangan yang tertib dan akurat. Penyusunan laporan laba rugi, neraca, arus kas, serta evaluasi keuangan secara berkala akan membantu manajemen dalam mengambil keputusan bisnis yang tepat. Pengelolaan keuangan yang baik juga menjadi dasar dalam merencanakan ekspansi usaha pada masa yang akan datang.

Terakhir, Sue Velvet Salon diharapkan dapat melakukan evaluasi secara rutin terhadap seluruh aspek bisnis, baik pemasaran, operasional, pelayanan, maupun keuangan. Evaluasi yang dilakukan secara berkesinambungan akan membantu perusahaan mengidentifikasi berbagai kendala sekaligus menemukan peluang baru untuk meningkatkan kualitas layanan dan profitabilitas usaha. Dengan demikian, Sue Velvet Salon dapat berkembang menjadi salon kecantikan yang profesional, terpercaya, serta mampu bersaing secara berkelanjutan di industri jasa kecantikan Indonesia.