

## Kualitas Business Plan Berpengaruh Terhadap Profitabilitas Salon Rias Di Semarang

### *The Quality Of The Business Plan Influences The Profitability Of Beauty Parlor In Semarang*

Nabila Ramadhani<sup>1\*</sup>, Muhamad Nuryanto<sup>2</sup>, Sutaat<sup>3</sup>

<sup>1, 2, 3</sup> Universitas Widya Husada, Semarang

\*Korespondensi penulis : [nabilanab96@gmail.com](mailto:nabilanab96@gmail.com)

---

#### Article History:

Received: Februari 29, 2023;

Accepted: March 27, 2023;

Published: March 31, 2023;

**Keywords:** Business Plan Quality, Profit, Beauty parlor

**Abstract:** *The beauty salon business is part of art for every woman in expressing beauty through creative ideas and beauty care, which has become an individual's identity, personality, and development in today's era. The development of the world's beauty business in Indonesia continues to grow, supported by beauty culture originating from abroad and within the country. Beauty salons in Semarang offer quality service and care experiences, making it easier for consumers who need quality and fast service. The community service activity program concluded that business plan assistance training was conducted by providing an understanding of the importance of a business plan for beauty salons in Semarang. The business plan created is written evidence; the entrepreneur is able to create a business plan and apply the business opportunities that arise, and is ready to implement the business ideas that have been planned at the beginning, by determining the policy direction that he wants to achieve. A business plan is created with the aim of making it easier for the business to run according to targets and make it easier to achieve as a means of communicating with consumers and increasing capital.*

---

#### Abstrak

Bisnis saloon kecantikan merupakan bagian dari seni bagi setiap wanita dalam mengekspresikan keindahan melalui ide kreativitas melalui keperawatan kecantikan yang menjadi identitas dan keperibadian idividuan perkembangan pada msa kini. Perkembangan dunia bisnis kecantikan di Indonesia terus berkembang, didukung oleh budaya kecantikan yang berasal dari luar negeri dan dalam negeri. Salon kecantikan yang ada di semarang menawarkan pelayanan dan pengalaman perawatan yang berkualitas dan memudahkan konsumen yang membutuhkan pelayanan yang berkualitas dan serba cepat. Program kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) memperoleh kesimpulan bahwa pelatihan pendampingan *business plan* dilakukan dengan memberikan pemahaman betapa pentingnya *business plan* (rencana bisnis) bagi salon kecantikan di Semarang. Serta rencana bisnis dibuat merupakan bukti tertulis, pengusaha mampu membuat *business plan* dan mengaplikasikan peluang-peluang bisnis yang muncul, dan siap untuk melaksanakan ide-ide bisnis yang sudah direncanakan di awal, dengan cara menentukan arah kebijakan yang ingin di capai. Rencana bisnis di buat bertujuan untuk memberikan kemudahan usaha yang dijalankan sesuai dengan target dan mempermudah untuk pencapaian, alat komunikasi terhadap konsumen dan penambahan modal.

**Kata Kunci:** Kualitas Bisness Plan, Profit, Salon Kecantikan.

## **PENDAHULUAN**

Bisnis kecantikan merupakan bagian dari seni dan setiap wanita mengekspresikan kreatifitas seni dalam bentuk perawatan kecantikan yang menunjukkan identitas dan kepribadian wanita. Perempuan Indonesia terus berkreasi dan mencari gaya yang sesuai dengan kepribadian masing-masing dan perkembangan saat ini cenderung mempengaruhi dunia bisnis kecantikan di Indonesia. Budaya luar Indonesia yang masuk ke Indonesia tidak langsung diterima begitu saja, Budaya dari luar yang masuk ke Indonesia tidak langsung diterima begitu saja, biasanya disesuaikan dengan lingkungan dan budaya Indonesia. Bila budaya kecantikan tersebut bisa diterima oleh lingkungan maka budaya tersebut akan menjadi tren baru dan disukai oleh masyarakat Indonesia. Demi mempercantik diri menjadi lebih baik, banyak perawatan kecantikan yang harus dilakukan. Salon menjadi tempat untuk merawat kecantikan rambut, kulit dan wajah. Berbagai jenis salon yang menawarkan jasa perawatan dan kecantikan hadir di Indonesia.

Perkembangan bisnis pada bidang jasa khususnya bisnis kecantikan di Indonesia semakin meningkat akan kompleksitas, persaingan, perubahan dan ketidakpastian bisnis. Keadaan tersebut menimbulkan persaingan yang ketat antar usaha, baik karena pesaing yang bertambah, pengguna jasa semakin meningkat dan pesatnya perkembangan teknologi saat ini. Melihat dari kondisi tersebut, maka perusahaan membutuhkan strategi yang baik agar dapat bertahan dan memenangkan persaingan (Astuti, 2020). Strategi yang dibangun oleh perusahaan, memiliki dampak yang signifikan pada kesuksesan atau kegagalan suatu perusahaan serta pada kebangkrutan perusahaan di pasar (Joana, 2009). Strategi juga diartikan sebuah kerangka kerja segala sesuatu yang penting, seperti kewirausahaan, persaingan dan fungsional yang akan diterapkan untuk mewujudkan tujuan perusahaan dan mendapatkan keberhasilan yang berkesinambungan (Nedelea & L.A., 2009). Seiring perkembangan zaman persaingan bisnis semakin ketat membuat perencanaan strategi salah satunya strategi pemasaran menjadi ujung tombak bagi sebuah perusahaan, agar tetap hidup dan berkembang (Mewindawati, 2020).

Menurut Rhonda Abrams kerangka dasar dari suatu rencana usaha meliputi sebagai berikut (Abrams & Yuwono, 2008): a. Ringkasan Eksekutif, yang berisi tentang aspek terpenting dalam bisnis, serta rangkuman poin utama dalam perencanaan bisnis. b. Deskripsi perusahaan, didalamnya menampilkan tentang seluk beluk diberdirikannya usaha tersebut. c. Deskripsi target pasar, berisi tentang pendeskripsian tipe orang atau bisnis yang disukai konsumen, serta penjelasan kebutuhan dan keinginan konsumen. d. Perencanaan pemasaran dan penjualan, di dalamnya menguraikan tentang bagaimana cara untuk menjangkau

konsumen dan melakukan penjualan produk. e. Perencanaan operasional, berisi tentang bagaimana cara menjalankan bisnis, serta faktor-faktor operasional yang mungkin akan menjadi penghalang. f. Tim manajemen, yaitu pendeskripsian orang-orang yang terlibat dalam menjalankan bisnis. g. Rencana pengembangan dan prestasi, berisi tentang perkembangan bisnis dalam waktu tertentu, serta prestasi yang sudah dicapai.

Banyak orang yang mengatakan bahwa ide dan gagasan mahal harganya, tentu tidak sembarang ide, tetapi ide yang memiliki nilai komersial yang tinggi dan ide harus lah ditulis dalam sebuah rencana usaha atau rencana bisnis, Sebenarnya banyak orang mempunyai ide yang sangat cemerlang, ide yang hebat-hebat serta mempunyai nilai komersial tinggi tetapi ide itu tetaplah hanya sekedar ide yang diangan-angan atau impian, karena ide yang hebat tadi tidak pernah ditulis atau dikomunikasikan kepada pihak lain ataupun diimplementasikan.

Pengabdian kali ini mengangkat judul tentang business plan, dengan harapan dapat digunakan sebagai pengetahuan untuk menyiapkan langkah awal bagaimana untuk menggali, menumbuhkan ide-ide atau gagasan bisnis dan sekaligus menuangkannya dalam sebuah rencana usaha. Realitas di lapangan menunjukkan bahwa banyak ide hebat dan ide-ide orisinal yang justru lahir dari para pemuda. Tentunya kalau peluang atau kemampuan ini dikemas dengan baik dan dirancang sedemikian rupa sehingga dapat dikemas sebagai rencana bisnis yang mampu diterapkan ke dalam sebuah bisnis riil, tentunya akan banyak memberi manfaat bagi pemuda sendiri dan sekaligus memberikan kontribusi bagi masyarakat dan lingkungannya sekitar.

Usaha jasa salon kecantikan di kota Semarang semakin menjamur akhir-akhir ini, mengakibatkan adanya persaingan usaha diantara pengusaha jasa salon harus mampu mengelola, mempertahankan, meningkatkan servis pelayanan yang diberikan kepada konsumen, tahu keinginan konsumen atau pelanggan dan berusaha agar salonnya tetap *survive* serta berani bersaing. Persaingan yang sering dilakukan meliputi produk, harga, distribusi, dan promosi. Para pengusaha salon kecantikan menyadari bahwa dengan memberikan marketing mix yang baik dapat meningkatkan pendapatan bagi pengusaha jasa salon.

Salah satu kunci sukses memulai usaha adalah membuat sebuah perencanaan bisnis yang matang dan dapat di realistik. Perencanaan bisnis sangat berguna untuk menilai apakah usaha bisnis yang akan kita tekuni layak, profit dan berjangka panjang. Dengan perencanaan bisnis yang matang, juga berguna bagi mitra bisnis, investor ataupun calon kreditor untuk merealisasi gagasan kita agar menjadi kenyataan.

## **METODE**

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini menggunakan metode ceramah dan tanya jawab dilaksanakan langsung di lapangan, pelatihan dihadiri oleh 20 peserta terdiri dari pengurus pelaku usaha salon Semarang. Diadakan pelatihan ini dimaksudkan untuk menambah pengetahuan mengenai business plan pada masing - masing pelaku usaha sehingga diharapkan para pengurus level manajerial dapat menyelesaikan berbagai macam persoalan organisasi yang terkait dengan masalah business plan. Pelaksanaannya zoom meet (*daring*) dimulai jam 09.00 WIB hingga 12.00 WIB selama dua hari yaitu tanggal Selasa, 8 November 2022 s/d Rabu, 9 November 2022. Pelatihan business plan dirasakan sangat penting bagi pelaku usaha salon kecantikan di Semarang dapat berjalan dengan baik.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat salon di Semarang terkait dengan pembekalan pengetahuan tentang rencana bisnis (*business plan*). Perencanaan bisnis atau *business plan* merupakan sebuah aktifitas dan kegiatan yang sangat penting bagi bisnis yang merupakan aktivitas cukup kompleks sehingga perencanaan menjadi elemen penting di dalamnya. *Business plan* atau rencana bisnis adalah sebuah kegiatan penting yang akan seorang pengusaha lakukan dalam memulai aktivitas bisnis. Ketika merencanakan sebuah *business plan*, seorang pengusaha harus menuliskan semua hal tentang konsep usaha secara rinci dan detail. Penulisan rencana bisnis sendiri meliputi konsep keuangan, pemasaran, dan semua hal yang berkaitan dengan bisnis nantinya. Alasan kenapa business plan ini penting adalah untuk memastikan usaha bisa berjalan dengan matang. Persiapan mulai dari produksi barang, pemasaran, dan menentukan target pasar semua sudah tercantum. Jadi, ketika bisnis sudah mulai berjalan pengusaha tidak akan kebingungan lagi.

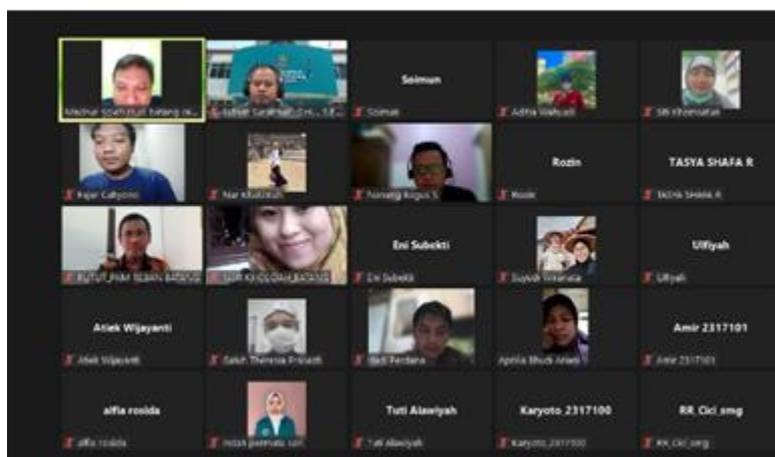
Tujuan setelah menyelesaikan program yang diharapkan peserta mampu, memahami dan mengetahui tantangan bisnis salon kecantikan jangka pendek atau jangka panjang, mampu merencanakan *business plan* yang tepat guna, Mampu menganalisa dan memprediksi tantangan bisnis salon kecantikan kedepan, mampu menganalisis perkembangan pesaing dan mampu melihat *trend* bisnis salon kecantikan kedepan



Gambar.1

**Pelatihan Pembuatan Proposal Business Plan Salon di Semarang**

Rencana bisnis salon kecantikan yang baik adalah memberikan gambaran kesuksesan awal usaha yang akan dijalankan tentang di mana keberadaan posisi bisnis saat ini dan menjelaskan bisnis berada di masa yang akan datang. Ini juga mencakup informasi pemasaran yang akan memengaruhi rencana bisnis dan akan mempengaruhi besar kecilnya profit usaha salon yang dijalankan. *Business plan* merupakan sebuah rencana bisnis yang dibuat sebelum memulai sebuah usaha, agar usaha yang dijalankan sesuai dengan target diinginkan. Dalam business plan, terdapat rancangan usaha yang pada dasarnya di bagi tiga bagian, yaitu bagian pendahuluan yang berisi tentang alasan-alasan penyusunan, isi yang memuat aspek-aspek usaha yang akan di rancang, dan penutup yang berisi pelajaran-pelajaran penting yang diperoleh selama proses pembelajaran ini



Gambar.1

**Pendampingan Pembuatan *Business Plan* Salon di Semarang**

Pada hakikatnya di dalam business plan tidak ada aturan yang baku, akan tetapi pada umumnya business plan mencakup sembilan hal sebagaimana berikut:

1. **Halaman depan;** terdiri dari nama usaha, alamat usaha, nama orang yang bertanggung jawab dan dapat dihubungi sewaktu ditelpon, dan dilakukan untuk mencari orang yang bertanggung jawab dalam *business plan*.
2. **Daftar isi;** terdiri dari daftar isi yang seperti umumnya, didalamnya terperinci dengan nomer halaman yang sesuai dengan urutan yang disusun.
3. **Ringkasan eksekutif;** dalam ringkasan eksekutif ini berisi tentang penjelasan secara singkat tentang *business plan* secara komplit dan menarik peminat pembaca. selain itu harus kita ingat, namanya ringkasan itu harus singkat, sekitar 1-2 halaman saja.
4. **Penjelasan tentang perusahaan;** diisi tentang strategi perusahaan dan tim manajemen yang mengelola perusahaan, agar banyak yang berminat dengan bisnis yang akan kita jalankan. Sebagai contoh dapat dicantumkan berupa fasilitas suatu jasa serta tarif terhadap jasa, dengan begitu para calon konsumen dapat menimbang mengetahui dari awal.
5. **Pemasaran;** dalam pemasaran, diungkapkan seberapa besar potensi pasar yang akan dituju, serta ramalan berapa jumlah target konsumen yang akan ditempuh di beberapa tahun kedepan.
6. **Jasa yang dihasilkan;** dalam aturan ini ditulis mengenai kualitas, kuantitas, kegunaan, manfaat, dan keistimewaan jasa yang ditawarkan oleh sebuah usaha salon kecantikan, dan memberikan layanan kepuasan bagi pelanggan salon.
7. **Usaha meningkatkan penjualan;** disini dijelaskan tentang strategi-strategi promosi yang akan digunakan untuk meningkatkan penjualan, baik dengan cara membuka cabang-cabang di berbagai daerah ataupun tenaga penjualan barang.
8. **Permodalan;** dalam permodalan ini di isi tentang rencana permodalan dan proyeksi permodalan, neraca pendahuluan, aliran kas dan pendapatannya.
9. **Apendiks;** di dalam apendiks ini dicantumkan beberapa hal-hal yang penting untuk melengkapi sebuah *business plan*, misalnya akte perusahaan, SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan).

Begitupun dengan dengan kualitas proposal *business plan* yang baik secara langsung maupun tidak langsung akan berpengaruh terhadap profitabilitas usaha salon kecantikan yang dibuat, karena pada hakikatnya proposal bisnis yang dibuat oleh pelaku bisnis ditujukan bagi pendana dari donator dan investor. Proposal bisnis dapat digunakan untuk menyampaikan kebutuhan modal usaha, menentukan prioritas, menyakinkan penanam modal sebelum

menginvestasikan modalnya di usaha salon kecantikan, mendatangkan mitra bisnis.

Manfaat proposal business plan juga dapat dipakai untuk menilai kelayakan usaha bisnis salon kecantikan yang akan dibangun, memudahkan membuat perencanaan usaha, mendorong efisiensi dan efektifitas usaha, ekspansi usaha salon, mengevaluasi usaha dalam jangka pendek dan jangka panjang, meningkatkan kredibilitas usaha dan mengurangi resiko usaha.

## **KESIMPULAN**

Program kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) memperoleh kesimpulan bahwa Pelatihan pendampingan business plan dilakukan dengan cara memberikan betapa pentingnya *business plan* (rencana bisnis). Rencana bisnis disusun merupakan bukti tertulis, pengusaha harus mampu membuat *business plan* dan mengaplikasikan peluang-peluang bisnis yang muncul, dan siap untuk melaksanakan ide-ide bisnis yang sudah direncanakan di awal, dengan cara menentukan arah perusahaan, tujuan dan tempat yang ingin dituju dan cara untuk mencapainya. Rencana bisnis di buat bertujuan untuk memberikan kemudahan agar usaha yang dijalankan sesuai dengan target yang telah ditetapkan dan mempermudah untuk pencapaian, alat komunikasi terhadap konsumen dan penambahan modal.

## **PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS**

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dalam materiil dan moril sangat membantu tim pengabdian dalam menjalankan kegiatan pengabdian ini, semoga bermanfaat, amiiin.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Abrams, R., & Yuwono, V. A. 2008. *Business Plan in a Day: Cara Jitu Membuat Rencana Bisnis*. Terjemah oleh Vivin Andhika Yuwono. Yogyakarta: Kanisius.
- Alma, B. 2006. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Astuti, M., & Amanda, A. R. 2020. *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Deepublish.
- Creswell, J. W. 2016. *Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran*. Edisi 4. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Irawan, N. 2009. *Strategi Pemasaran dengan analisis SWOT di Perusahaan CV. Langit Aksara Kabupaten Sleman*. Skripsi. Yogyakarta: UNY.
- Joana, N.G. 2009. *Strategy of Distribution on Food Industry Companies*. *Annales Universitatis Apulensis Series Economica*, 875-880.
- Melindawati, S. 2016. *Pengembangan Bahan Ajar Tematik Terpadu dengan Model Problem Based Learning di Kelas IV Sekolah Dasar*. *Jurnal ESJ*, 5 (1): 1-12.
- Rusdiana, A. 2014. *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Bandung: Pustaka Setia.