

**MERANCANG PENDIRIAN BISNIS BARU DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
PROFITABILITAS DAN KELAYAKAN KEUANGAN  
STUDI KASUS PADA BISNIS SALON KECANTIKAN “AMARANTH BEAUTY SALON”**

Sally Nathania<sup>1</sup>  
Petrus Pius Salamin<sup>2</sup>  
petrus.salamin@atmajaya.ac.id  
(Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya Jakarta)

**ABSTRACT**

*This study aims to design a business plan for a new business as a guide for the business' owner, in daily operating, and in enhancing profitability and financial feasibility of the business. The data used in this analysis is the projection data, either cost and price, for the next five (5) years. Method used in determining the market opportunity and sales is opinion methods and market survey. It is projected that sales(in unit) in the first year, 2019, is 5.566, and it is estimated to increase to 9.735, in 2023, with an average growth of 15% per year. Profits obtained during 2019 amounted to Rp162.266.766,00, and it is projected to increase to Rp 695.009.186,00 in 2023. When viewed from its NPV, this business is feasible to run because the NPV is positive. Meanwhile, Payback period is only 3.67 months.*

***Keywords: Business Plan, Profitability, Financial Feasibility***

**1. PENDAHULUAN**

Amaranth Beauty Salon adalah sebuah bisnis salon kecantikan yang menawarkan jasa perawatan rambut, perawatan kulit dan tata rias. Presiden Direktur L'Oréal Indonesia, Umesh Phadke menyatakan pertumbuhan industri kecantikan didorong antara lain oleh kontribusi tiga kategori besar, yaitu tata rias, perawatan rambut dan perawatan kulit. Tata rias memberikan kontribusi sebesar 13%, perawatan rambut memberikan kontribusi sebesar 47%, dan perawatan kulit sebanyak 40%.

Amaranth Beauty Salon menawarkan dua dari tiga jenis jasa tersebut yaitu jasa perawatan rambut dan tata rias. Jasa perawatan rambut yang ditawarkan seperti jasa potong rambut dan *creambath*. Jasa tata rias yang ditawarkan yaitu tata rias wajah dan tata rias rambut.

## **Kajian Literatur**

Menurut Scarborough (2014), *rencana busines (business plan) adalah ringkasan tertulis mengenai usulan pendirian perusahaan oleh wirausahawan yang berisi rincian kegiatan operasi dan rencana keuangan, peluang dan strategi pemasaran, serta ketrampilan dan kemampuan kemampuan manajer*. Scarborough, juga menyebutkan tiga fungsi utama perencanaan business yaitu panduan operasi perusahaan, untuk menarik pemberi pinjaman dan investor, dan cerminan keseriusan dari si pembuatnya atau wirausahawan tersebut.

Pada dasarnya tidak ada panduan yang baku (yang harus sama) tentang apa yang harus direncanakan. Namun, sebagai panduan umum, Michael Miller (2008) menyebutkan berbagai komponen perencanaan busines, yang meliputi Executive Summary, Visi dan Misi, Peluang Pasar, Strategi Pasar, Strategi Bisnis, Organisasi dan Operasi, Manajemen, Kompetisi utama dan tantangan, dan Keuangan.

Perencanaan keuangan, Scarborough (2014), membedakan laporan keuang historis dan laporan keuangan pro forma. Laporan keuangan proforma adalah proyeksi atau rencana keuangan untuk masa yang akan datang, bila bisnis tersebut beroperasi. Pada umumnya perencanaan keuangan untuk pendirian bisnis baru meliputi Rencana kebutuhan dan penggunaan dana, neraca awal berdiri, laporan laba-rugi proforma, arus kas atau anggaran Kas.

Untuk menilai kelayakan keuangan untuk bisnis yang akan didirikan, Suad Husnan (2014) menyebutkan beberapa metode yang dapat digunakan dalam penilaian investasi, yaitu Average Rate of Return (ARR), Payback Period, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI).

## **PROSES BISNIS**

Berikut adalah diagram proses bisnis Amamranth Beauty Salon, yang menggambarkan kegiatan bisnisnya mulai dari mana dan sampai dimana, yang sekaligus menggambarkan bagaimana Amaranth Beauty Salon menghasilkan uang.

Diagram 1. Proses bisnis Amaranth Beauty Salon



Pada tahap awal, pelanggan datang ke salon dan melakukan *check in*. Saat melakukan *check in*, pelanggan menyebutkan layanan apa yang pelanggan butuhkan, entah itu perawatan rambut ataupun tata rias. Setelah melakukan *check in*, pelanggan menunggu *hair stylist* dan/atau *makeup artist* Amaranth Beauty Salon siap untuk melayani. Setelah itu, pelanggan melakukan konsultasi mengenai perawatan rambut atau tata rias apa yang mereka butuhkan. Berikutnya pelanggan melakukan pembayaran atas jasa yang telah didapatkan di kasir.

**BISNIS MODEL KANVAS (Bisnis Salon Kecantikan)**

Ostewalder (2012) menyebutkan bahwa Bisnis Model Kanvas terdiri dari sembilan komponen. Mengikuti pemikiran Ostewalder tersebut, maranth Beauty salon menguraikan model bisnisnya serti terlihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Bisnis Model Kanvas

Key Partners	Key activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
a. Relasi dengan supplier yang menjual produk-produk yang ditawarkan. b. Relasi dengan majalah kecantikan, <i>beauty blogger</i> dan <i>youtuber</i>	a. Menyediakan jasa perawatan rambut b. Menyediakan jasa tata rias	Salon yang menyediakan jasa perawatan rambut dan tata rias yang berkualitas dengan menggunakan produk-produk yang aman untuk tubuh dan juga lingkungan. Serta peralatan yang terjamin kebersihannya.	a. Pelayanan langsung baik oleh pegawai maupun pemilik b. Meningkatkan awareness dengan menggunakan sosial media, <i>website</i> , dan brosur.	a. Geografis: masyarakat yang tinggal di daerah Palmerah, Jambi b. Demografis: segala jenis kelamin dan usia dari semua kalangan c. Psikografis: orang-orang yang gemar melakukan atau hanya sekedar membutuhkan perawatan rambut, tata rias, dan perawatan kulit
	<b>Key Resources</b> a. Peralatan, perlengkapan dan bahan-bahan salon b. Bangunan ruko c. <i>Makeup artist</i> dan <i>hair stylist</i>		<b>Channels</b> Melayani customer langsung di salon	

Cost Structure	Revenue Streams
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pembelian peralatan, perlengkapan dan bahan-bahan</li> <li>b. Biaya perawatan mesin dan gedung salon</li> <li>c. Biaya listrik, air dan internet</li> <li>d. Biaya gaji</li> <li>e. Biaya pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Penjualan jasa potong rambut</li> <li>b. Penjualan jasa <i>creambath</i></li> <li>c. Penjualan jasa <i>makeup</i></li> <li>d. Penjualan jasa rias rambut</li> </ul>

1. Segmen pelanggan (*Customer Segment*).

Amaranth Beauty Salon melayani pasar yang tersegmentasi. Segmentasi pasar Amaranth Beauty Salon ada 3 macam, yaitu:

a. Segmentasi geografis

Segmentasi geografis Amaranth Beauty Salon terletak di lantai 2 dan 3 dari ruko yang terletak di jl. Lingkar Selatan rt. 23 kelurahan Palmerah Kota Jambi.

b. Segmentasi demografis

Berdasarkan usia dan jenis kelamin, segmentasi demografis Amaranth Beauty Salon berasal dari semua usia dan jenis kelamin dari segala kalangan.

c. Segmentasi psikografis

Berdasarkan gaya hidup dan karakteristik kepribadian, pelanggan Amaranth Beauty Salon merupakan orang-orang yang gemar melakukan perawatan di salon.

2. Proposisi Nilai (*Value Proposition*).

Amaranth Beauty Salon menyesuaikan produk atau jasa yang ditawarkan dengan kebutuhan spesifik pelanggan individu.

Dalam memberikan pelayanannya kepada konsumen, Amaranth Beauty Salon menggunakan produk-produk yang aman baik bagi tubuh maupun bagi lingkungan. Peralatan yang digunakan Amaranth Beauty Salon juga terjamin kebersihannya.

3. Saluran (*Channel*)

Untuk menjangkau dan mengantarkan nilai kepada konsumen, Amaranth Beauty Salon menggunakan pendekatan penjualan secara langsung kepada pelanggan melalui salon yang terletak di daerah Palmerah Jambi.

4. Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*)

*Makeup Artist* dan *Hair Stylist* Amaranth Beauty Salon akan melayani dan memberikan jasa yang memuaskan. Mereka juga akan menjelaskan kepada pelanggan mengenai layanan-layanan yang ditawarkan serta membantu pelanggan dalam memilih jasa yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Amaranth Beauty Salon juga meningkatkan awareness dengan melakukan promosi di berbagai media sosial.

5. Arus Pendapatan (*Revenue Stream*)

Sumber pendapatan utama Amaranth Beauty Salon berasal dari penjualan jasa. Baik itu jasa potong rambut, *creambath makeup*, ataupun rias rambut.

6. Sumber Daya Utama (*Key Resources*)

Amaranth Beauty Salon membutuhkan aset fisik berupa peralatan, bahan-bahan dan perlengkapan salon. Amaranth Beauty Salon juga memiliki sebuah ruang di lantai 2 ruko milik penulis. Selain itu Amaranth Beauty Salon juga membutuhkan tenaga kerja yang terdiri dari *makeup artist* dan *hair stylist*.

7. Aktivitas Kunci (*Key Activities*)

Amaranth Beauty Salon berusaha untuk mengatasi masalah yang berhubungan dengan kecantikan yang dihadapi oleh konsumen. Amaranth Beauty Salon mengatasi masalah konsumen dengan menawarkan jasa kepada konsumen.

8. Kunci Kemitraan (*Key Partnership*)

Amaranth Beauty Salon menjalin hubungan pembeli-pemasok. Amaranth Beauty Salon menjalin kemitraan dengan beberapa supplier produk kecantikan. Amaranth Beauty Salon juga menjalin hubungan yang saling menguntungkan dengan majalah kecantikan dan *beauty influencer* yang akan menjadi partner bisnis Amaranth Beauty Salon.

9. Struktur Biaya (*Cost Structure*)

*Cost structure* Amaranth Beauty Salon meliputi biaya operasional seperti pembelian perlengkapan dan peralatan, biaya perawatan mesin dan gedung salon, biaya utilitas, biaya gaji dan biaya pemasaran.

## **VISI, MISI, DAN TUJUAN JANGKA PANJANG**

### 1. Visi

“Menjadi salon yang dapat terus memenuhi kebutuhan pelanggannya, khususnya di kota Jambi”.

### 2. Misi

- a. Menyediakan jasa salon yang memenuhi harapan pelanggan dalam hal kualitas.
- b. Memuaskan pelanggan dengan keramah-tamahan karyawan salon.
- c. Menyediakan layanan salon yang aman dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas.

### 3. Tujuan Jangka Panjang

- a. Menjadi salon kecantikan ternama di kota Jambi.
- b. Menambah produk dan layanan Amaranth Beauty Shop guna memenuhi kebutuhan pelanggan

## **PELUANG PASAR**

Target pasar Amaranth Beauty Salon menggunakan segmented marketing. Segmented atau differentiated marketing adalah strategi cakupan pasar dimana perusahaan memutuskan untuk menargetkan beberapa segmen pasar dan merancang penawaran terpisah untuk masing-masing segmen, baik dilihat dari sudut demografis, geografis, maupun psikografis .

Sehubungan dengan target pasar di atas , proyeksi penjualan Amaranth Beauty Salon pada tahun pertama, 2019, diperkirakan sebesar 5.566 paket, dan meningkat menjadi 9.735 paket pada tahun 2023, dengan rata-rata peningkatan sebesar 15% per tahun.

## **STRATEGI PEMASARAN**

Untuk mencapai target penjualan di atas Amaranth Beauty salon menjalankan strategi pemasaran sebagai berikut:

### 1. Strategi Produk

Amaranth Beauty Salon menawarkan produk berupa jasa potong rambut, *creambath*, *makeup* dan rias rambut dengan kualitas memuaskan.

### 2. Strategi Harga

Amaranth Beauty Salon menggunakan *customer value-based pricing* atau penetapan harga berdasarkan nilai pelanggan untuk penetapan harga jasanya.

### 3. Strategi Tempat dan Distribusi

Lokasi yang akan digunakan tempat sekaligus sarana distribusi Amaranth Beauty Salon terletak di lantai 2 dari ruko milik penulis yang terletak di jl. Lingkar Selatan rt. 23 kelurahan Palmerah, Kota Jambi.

### 4. Strategi Promosi

Strategi promosi yang digunakan Amaranth Beauty Salon antara lain periklanan

Menggunakan media sosial, bekerja sama dengan *beauty influencer* serta mengiklankan layanan Amaranth Beauty Salon melalui majalah kecantikan.

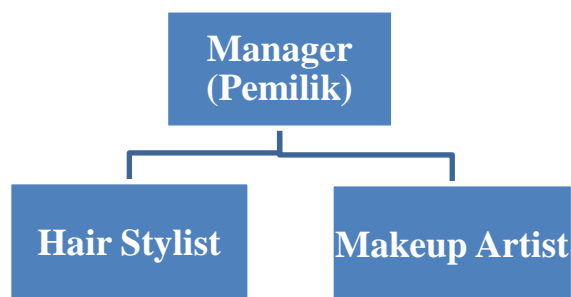
Amaranth Beauty Salon akan memberi diskon dan promo-promo menarik bagi pelanggan yang bersedia membuat *membership card*.

## STRUKTUR ORGANISASI

Menurut Robbins dan Coulter (2014, p.371) ada tiga jenis struktur organisasi, yaitu struktur organisasi sederhana, struktur organisasi fungsional, dan struktur organisasi divisional.

Amaranth Beauty Salon menggunakan struktur organisasi sederhana, sesuai dengan jenis pekerjaan yang ada pada bisnis ini, yang tidak terlalu rumit. Tenaga kerja kunci Amaranth Beauty Salon adalah *Hair Stylist* dan *Make Up Artist* Berikut adalah bagan organisasi Amaranth Beauty Salon:

Diagram 2. Struktur Organisasi



## PERENCANAAN TENAGA KERJA

Berikut merupakan perencanaan tenaga kerja beserta biaya tenaga kerja Amaranth Beauty Salon. Jumlah tenaga kerja lima orang (termasuk pemilik), dengan total biaya Rp 228,000,000 setahun.

**Tabel 2. Perencanaan dan Biaya Tenaga Kerja**

	Total Karyawan	Gaji Seorang / bulan	Total Gaji / bulan	Gaji / tahun
Pemilik (manager)	1	Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00	Rp 60.000.000,00
Makeup Artist	2	Rp 3.500.000,00	Rp 7.000.000,00	Rp 84.000.000,00
Hair Stylist	2	Rp 3.500.000,00	Rp 7.000.000,00	Rp 84.000.000,00
Total			Rp 19.000.000,00	Rp 228.000.000,00

## PERENCANAAN KEUANGAN

### 1. Kebutuhan dan Penggunaan Dana

Untuk memulai usahanya, Amaranth Beauty Salon membutuhkan modal sebesar Rp50.000.000,00. Semua modal ini berasal dari modal pribadi dari pemilik. Rincian kebutuhan dan penggunaan dana tersebut seperti terlihat pada tabel 3 berikut.

**Tabel 3. Kebutuhan Investasi**

Keterangan	Harga	Total
<b>1. Aktiva Tetap</b>		
peralatan salon	Rp 12.330.000,00	Rp 12.330.000,00
<b>2. Modal Kerja</b>		
Perlengkapan	Rp 1.554.500,00	
Bahan-bahan	Rp 2.635.000,00	
Gaji	Rp 19.000.000,00	
Sewa	Rp 3.000.000,00	
Promosi	Rp 1.000.000,00	
Utilitas	Rp 2.500.000,00	
Kas	Rp 7.980.500,00	Rp 37.670.000,00
Total Kebutuhan Dana		Rp 50.000.000,00

### 2. Neraca Awal (berdiri)

Berikut merupakan neraca awal Amaranth Beauty Salon, dengan asumsi segala peralatan dan perlengkapan belum dibeli. Penyetoran modal awal (start up capital) oleh pemilik ke kas perusahaan sebesar Rp 50.000.000.



**Tabel 4. Neraca Awal Amaranth Beauty Salon**

NERACA AWAL			
AMARANTH BEAUTY SALON			
2019			
Aktiva		Pasiva	
Kas	Rp 50,000,000.00	Modal pemilik	Rp 50,000,000.00

### 3. Proyeksi Laba-Rugi

Sebelum masuk ke Proyeksi Laba-rugi, berikut adalah perkiraan penjualan Amaranth Beauty Salon untuk tahun 2019, seperti terlihat pada tabel 5 berikut :

**Tabel 5. Proyeksi Pendapatan tahun 2019**

Layanan	Harga	Proyeksi penjualan / tahun	Proyeksi pendapatan / tahun
Gunting rambut	Rp 70,000.00	2,738	Rp 191,625,000.00
Creambath	Rp 70,000.00	821	Rp 57,487,500.00
Makeup	Rp 180,000.00	913	Rp 164,250,000.00
Rias rambut	Rp 80,000.00	1,095	Rp 87,600,000.00
<b>Total</b>		<b>5,566</b>	<b>Rp 500,962,500.00</b>

Adapun proyeksi Laba untuk tahun 2019 diperkirakan sebesar Rp 162.266.766, seperti terlihat pada tabel 6 di atas.

Laba yang diharapkan untuk tahaun pertama, 2019, diperkirakan sebesar Rp 162.266,766. Laba ini yang menjadi motivasi bagi pemilik dan yang harus diusahakan oleh pemilik untuk dapat dicapai.

**Tabel 6. Proyeksi Laba tahun 2019**

PROYEKSI LABA	
AMARANTH BEAUTY SALON	
2019	
<b>Pendapatan Jasa</b>	<b>Rp 500.962.500,00</b>
<b>Beban Operasional:</b>	
Pemakaian Bahan-Bahan	Rp 14.412.108,96
Pemakaian Perlengkapan	Rp 276.000,00
Beban Gaji	Rp 228.000.000,00
Beban Promosi	Rp 12.000.000,00
Beban Sewa	Rp 36.000.000,00
Beban Depresiasi	Rp 998.000,00
Beban Utilitas	Rp 30.000.000,00
Beban Pemeliharaan	Rp 12.000.000,00
<b>Total Beban Operasional</b>	<b>Rp 333.686.108,96</b>
EBT	Rp 167.276.391,04
Pajak (1%)	Rp 5.009.625,00
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp 162.266.766,04</b>

#### 4. Anggaran Kas

Amaranth Beauty Salon diperkirakan tidak akan mengalami kekurangan kas, yang berarti mampu membiaya kegiatan operasionalnya, seperti terlihat pada Anggaran Kas pada tabel 7 berikut:

**Tabel 7. Anggaran Kas Amaranth Beauty Salon 2019**

LAPORAN ARUS KAS	
AMARANTH BEAUTY SALON	
2019	
<b>Kas Masuk:</b>	
Pendapatan Jasa	Rp 500,962,500.00
<b>Total Kas Masuk</b>	<b>Rp 500,962,500.00</b>
<b>Kas Keluar:</b>	
Pembelian Bahan-Bahan	Rp 16,995,000.00
Pembelian Perlengkapan	Rp 1,554,500.00
Pembelian Peralatan	Rp 12,330,000.00
Pembayaran gaji	Rp 228,000,000.00
Sewa tempat	Rp 36,000,000.00
Promosi	Rp 12,000,000.00
Utilitas	Rp 30,000,000.00
Biaya pemeliharaan	Rp 12,000,000.00
<b>Total Kas Keluar</b>	<b>Rp 348,879,500.00</b>
Saldo Penerimaan & Pengeluaran	Rp 152,083,000.00
Saldo Kas Awal	Rp 50,000,000.00
<b>Saldo Kas</b>	<b>Rp 202,083,000.00</b>

### 5. Neraca Akhir

Dari Proyeksi Neraca Akhir di berikut terlihat bahwa Modal Amaranth Beauty salon meningkat dari Rp 50.000.000 pada awal tahun 2019, menjadi Rp 217.276.391 pada akhir tahun 2019. Peningkatan modal tersebut terjadi karena laba yang diperoleh Amaranth Beauty salon pada tahun 2019 sebesar Rp 162.266.766.

**Tabel 8. Neraca Akhir Amaranth Beauty Salon**

PROYEKSI NERACA AKHIR	
AMARANTH BEAUTY SALON	
31 Desember 2019	
<b>AKTIVA</b>	
Aktiva Lancar:	
Kas	Rp 202.083.000,00
Bahan-Bahan	Rp 2.582.891,00
Perlengkapan	Rp 1.278.500,00
Total Aktiva Lancar	Rp 205.944.391,00
Aktiva Tetap:	
Peralatan	Rp 12.330.000,00
Depresiasi Peralatan	Rp (998.000,00)
Total Aktiva Tetap	Rp 11.332.000,00
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>Rp 217.276.391,00</b>
<b>PASIVA</b>	
<b>LIABILITAS</b>	
Hutang Pajak	Rp 5.009.625,00
<b>EKUITAS</b>	
Modal Awal Amaranth Beauty Salon	Rp 50.000.000,00
Laba Tahun Berjalan	Rp 162.266.766,04
<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>Rp 217.276.391,04</b>

**RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS**

Rencana pengembangan bisnis meliputi pengembangan pemasaran, kegiatan operasional, sumber daya manusia, dan keuangan. Pengembangan

**PENGEMBANGAN PEMASARAN**

Rencana pengembangan pemasaran dapat diuraikan seperti pada tabel berikut:

**Tabel 9. Proyeksi Pengembangan Pemasaran**

	2019	2020	2021	2022	2023
Rencana Pengembangan	Memperkenalkan jasa-jasa Amaranth Beauty Salon	Terus melakukan promosi	Mempromosikan salon menggunakan <i>public figure</i>	Menambah <i>product line</i> dan memperluas jangkauan promosi	Membuka cabang di tempat lain
Kegiatan Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat akun sosial media seperti Facebook, Twitter dan Instagram</li> <li>2. Menyebarkan brosur</li> <li>3. Memberikan promo pada awal pembukaan salon</li> </ol>	Menambah promo-promo menarik kepada pelanggan yang ingin membuat <i>membership card</i>	Mempromosikan salon menggunakan <i>youtuber</i> dan <i>beauty blogger</i> yang temana di kota Jambi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menambah jasa yang ditawarkan</li> <li>2. Memperluas jangkauan promosi sehingga tidak hanya di salon, Amaranth Beauty Salon juga dapat membenarkan layanan di rumah pelanggan</li> </ol>	Memberi informasi kepada pelanggan bahwa Amaranth Beauty Salon telah membuka cabang di tempat lain

**RENCANA PENGEMBANGAN OPERASIONAL**

Rencana pengembangan operasional pada dasarnya untuk mendukung dan sejalan dengan pengembangan di bidang lain, seperti terlihat pada tabel berikut:

**Tabel 10. Proyeksi Pengembangan Operasional**

	2019	2020	2021	2022	2023
Rencana Pengembangan	Mulai menjalankan kegiatan operasional	Meningkatkan kegiatan operasional	Mengembangkan kualitas layanan	Pengembangan kualitas jasa baru	Meningkatkan kegiatan operasional
Kegiatan Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membeli peralatan dan perlengkapan salon</li> <li>2. Melakukan <i>quality check</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membeli perlengkapan bila sudah habis</li> <li>2. Terus melakukan <i>quality check</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membeli kembali perlengkapan yang sudah habis</li> <li>2. Mengganti perlengkapan yang digunakan sesuai dengan tren kecantikan yang ada di tahun 2021</li> <li>3. Terus melakukan <i>quality check</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menambah jasa yang ditawarkan</li> <li>2. Menyesuaikan kegiatan operasional di salon dan di rumah pelanggan</li> <li>3. Membeli kembali perlengkapan yang sudah habis</li> <li>4. Melakukan <i>quality check</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membeli peralatan dan perlengkapan untuk cabang baru</li> <li>2. Membeli kembali perlengkapan yang sudah habis</li> <li>3. Melakukan <i>quality check</i></li> </ol>

### RENCANA PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA

Sumber daya manusia atau tenaga kerja menjadi kunci kemajuan perusahaan. Karena itu pengembangan SDM sejalan dengan rencana pengembangan perusahaan, dimana usaha ini merasa perlu untuk meningkatkan ketrampilan dan jumlah tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Tabel 11 berikut menguraikan tentang rencana pengembangan SDM Amaranth Beauty Salon.

**Tabel 11. Proyeksi Pengembangan Sumber Daya Manusia**

	2019	2020	2021	2022	2023
Rencana Pengembangan	Melakukan kegiatan pemasaran pertama kali	Mengembangkan kualitas sumber daya manusia	Mengembangkan kualitas sumber daya manusia	Menambah karyawan baru	Menambah manajer dan karyawan baru untuk salon cabang
Kegiatan SDM	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyeleksi karyawan</li> <li>2. Menjelaskan tugas dan tanggung jawab</li> <li>3. Memberikan pelatihan dan arahan</li> <li>4. Melakukan pengawasan kepada karyawan</li> <li>5. Memberikan sanksi dan penghargaan</li> <li>6. Melakukan evaluasi di akhir tahun</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan kepada karyawan</li> <li>2. Memberikan sanksi dan penghargaan</li> <li>3. Melakukan evaluasi di akhir tahun</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan pengawasan dan pengarahan kepada karyawan</li> <li>2. Memberikan sanksi dan penghargaan</li> <li>3. Melakukan evaluasi di akhir tahun</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyeleksi karyawan baru</li> <li>2. Menjelaskan tugas dan tanggung jawab kepada karyawan baru</li> <li>3. Memberikan pelatihan dan arahan</li> <li>4. Melakukan pengawasan kepada karyawan</li> <li>5. Memberikan sanksi dan penghargaan</li> <li>6. Melakukan evaluasi di akhir tahun</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyeleksi manajer dan karyawan baru</li> <li>2. Menjelaskan tugas dan tanggung jawab kepada manajer dan karyawan baru</li> <li>3. Memberikan pelatihan dan arahan</li> <li>4. Melakukan pengawasan kepada karyawan</li> <li>5. Memberikan sanksi dan penghargaan</li> <li>6. Melakukan evaluasi di akhir tahun</li> </ol>

## PROYEKSI KEUANGAN

### 1. Proyeksi Pendapatan

Berikut merupakan proyeksi penjualan dan pendapatan Amaranth Beauty Salon setiap tahunnya dengan memperkirakan kenaikan harga setiap tahunnya terjadi sebesar 10% dan tingkat penjualan naik sebesar 15%.

**Tabel 12. Proyeksi Pendapatan Tahun 2019-2023**

Proyeksi Pendapatan:					
Gunting rambut	191,625,000	242,405,625	306,643,116	387,903,541	490,697,980
Creambath	57,487,500	72,721,688	91,992,935	116,371,062	147,209,394
Makeup	164,250,000	207,776,250	262,836,956	332,488,750	420,598,268
Rias rambut	87,600,000	110,814,000	140,179,710	177,327,333	224,319,076
<b>Total Pendapatan</b>	<b>500,962,500</b>	<b>633,717,563</b>	<b>801,652,717</b>	<b>1,014,090,686</b>	<b>1,282,824,718</b>

## 2. Proyeksi Laba

Berikut merupakan proyeksi laba Amaranth Beauty Salon selama 5 tahun ke depan dengan memperkirakan setiap tahunnya beban perlengkapan dan peralatan operasional mengalami kenaikan sebesar 10%, beban gaji naik sebesar 15%, beban promosi naik sebesar 10%, beban sewa naik sebesar 20%, beban utilitas dan pemeliharaan naik sebesar 10%:

**Tabel 13. Proyeksi Laba Amaranth Beauty Salon**

Proyeksi Laba-Rugi Amaranth Beauty Salon  
Tahun 2019-2023

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Pendapatan</b>	<b>500,962,500</b>	<b>633,717,563</b>	<b>801,652,717</b>	<b>1,014,090,686</b>	<b>1,282,824,718</b>
<b>Jasa</b>					
<b>Beban Operasional :</b>					
Pemakaian bahan-bahan	14,412,109	15,853,320	17,438,652	19,182,517	21,100,769
Pemakaian Perlengkapan	276,000	303,600	333,960	367,356	404,092
Beban Gaji	228,000,000	262,200,000	301,530,000	346,759,500	398,773,425
Beban Promosi	12.000.000	13,200,000	14,520,000	15,972,000	17,569,200
Beban Sewa	36.000.000	43.200.000	51,840,000	62,208,000	74,649,600
Beban Depresiasi Peralatan	998,000	998,000	998,000	998,000	998,000
Beban Utilitas	30,000,000	33,000.000	36,300,000	39,939,000	43,923,000
Beban Pemeliharaan	12,000,000	13,200,000	14,520,000	15,972,000	17,569,200
<b>Total Beban Operasional</b>	<b>333,686,109</b>	<b>381,954,920,</b>	<b>437,480,612</b>	<b>501,389,373</b>	<b>574,987,285</b>
EBT	167,276,391	251,762,643	363,172,105	512,701,313	707,837,433
Pajak (1%)	5,009,625	6,337,176	8,016,527	10,140,907	12,828,247
<b>Laba Bersih</b>	<b>162,266,766</b>	<b>245,425,467</b>	<b>356,155,578</b>	<b>502,560,407</b>	<b>695,009,186</b>



Dari proyeksi laba-rugi di atas terlihat bahwa laba bersih bisnis salon ini meningkat terus dari Rp 162.266.766 pada tahun 2019 menjadi Rp 695.009.186 pada tahun 2023,

### 3. Anggaran Kas

Berikut merupakan proyeksi arus kas Amaranth Beauty Salon selama 5 tahun ke depan dengan memperkirakan setiap tahunnya pembelian perlengkapan mengalami kenaikan sebesar 10%, pembayaran gaji naik sebesar 15%, sewa tempat naik sebesar 20%, promosi, utilitas dan biaya pemeliharaan naik sebesar 10%:

**Tabel 14. Anggaran Kas**

PROYEKSI ARUS KAS 5 TAHUN					
AMARANTH BEAUTY SALON					
2019-2023					
	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Kas Masuk:</b>					
Pendapatan Jasa	500.962.500	633.717.563	801.652.717	1.014.090.686	1.282.824.718
<b>Total Kas Masuk</b>	<b>500.962.500</b>	<b>633.717.563</b>	<b>801.652.717</b>	<b>1.014.090.686</b>	<b>1.282.824.718</b>
<b>Kas Keluar:</b>					
Pembelian bahan-bahan	16.995.000	18.694.500	20.563.950	22.620.345	24.882.380
Pembelian perlengkapan	1.554.500	1.709.950	1.880.945	2.069.040	2.275.943
Pembelian peralatan	12.330.000	-	-	-	-
Pembayaran gaji	228.000.000	262.200.000	301.530.000	346.759.500	398.773.425
Sewa tempat	36.000.000	43.200.000	51.840.000	62.208.000	74.649.600
Promosi	12.000.000	13.200.000	14.520.000	15.972.000	17.569.200
Utilitas	30.000.000	33.000.000	36.300.000	39.930.000	43.923.000
Biaya pemeliharaan	12.000.000	13.200.000	14.520.000	15.972.000	17.569.200
Pajak	-	5.009.625	6.337.176	8.016.527	10.140.907
<b>Total Kas Keluar</b>	<b>348.879.500</b>	<b>390.214.075</b>	<b>447.492.071</b>	<b>513.547.412</b>	<b>589.783.655</b>
<b>Selisih penerimaan &amp; pengeluaran</b>	<b>152.083.000</b>	<b>243.503.488</b>	<b>354.160.646</b>	<b>500.543.275</b>	<b>693.041.064</b>
Saldo Kas Awal	50.000.000	202.083.000	445.586.488	799.747.133	1.300.290.408
<b>Saldo Kas Akhir</b>	<b>202.083.000</b>	<b>445.586.488</b>	<b>799.747.133</b>	<b>1.300.290.408</b>	<b>1.993.331.472</b>

#### 4. Proyeksi Neraca Akhir

Seperti terlihat pada neraca 5 tahunan berikut ini, Aktiva Amaranth Beauty Salon mengalami peningkatan cukup besar, dimana pada awal berdiri di awal tahun 2019 memiliki aktiva hanya sebesar Rp 50.000.000, tetapi setelah lima tahun kemudian, yaitu pada akhir tahun 2023 meingkat menjadi Rp 2,024,245,650.

**Tabel 15. Proyeksi Neraca Akhir**

Neraca Akhir Amaranth Beauty Salon  
2019-2023

	2019	2020	2021	2022	2023
<b>AKTIVA:</b>					
<b>Aktiva Lancar :</b>					
Kas	202,083000	445,586,488	799,747,133	1,300,290,408	1,993,331,472
Bahan-bahan	2,582,891	5,424,071	8,549,369	11,987,197	15,766,808
Perlengkapan	1,278,500	2,684,850	4,231,835	5,933,519	7,805,370
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>205,944,391</b>	<b>453,695,409</b>	<b>812,528,338</b>	<b>1,318,211,124</b>	<b>2,016,905,650</b>
<b>Aktiva Tetap:</b>					
Peralatan salon	12,330,000	12,330,000	12,330,000	12,330,000	12,330,000
Depresiasi peralatan	(998,000)	998,000)	998,000)	998,000)	998,000)
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>11,332,000</b>	<b>10,334,000</b>	<b>9,336,000</b>	<b>8,338,000</b>	<b>7,340,000</b>
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>217,276,391</b>	<b>464,029,409</b>	<b>821,864,338</b>	<b>1,326,549,124</b>	<b>2,024,245,650</b>
<b>PASIVA:</b>					
Hutang Pajak	5,009,625	6,337,176	8,016,527	10,140,907	12,828,247
<b>Ekuitas:</b>					
Modal Pemilik	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000
Laba 2019	162,266,766	162,266,766	162,266,766	162,266,766	162,266,766
Laba 2020		245,425,467	245,425,467	245,425,467	245,425,467
Laba 2021			356,155,578	356,155,578	356,155,578
Laba 2022				502,560,406	502,560,407
Laba 2023					695,009,186
<b>Total Laba</b>	<b>162,266,766</b>	<b>407,692,233</b>	<b>763,847,811</b>	<b>1,266,408,217</b>	<b>1,961,417,403</b>
<b>Total Ekuitas</b>	<b>212,266,766</b>	<b>457,692,233</b>	<b>813,847,811</b>	<b>1,316,408,217</b>	<b>2,011,417,403</b>
<b>Total Pasiva</b>	<b>217,276,391</b>	<b>464,029,409</b>	<b>821,864,338</b>	<b>1,326,549,124</b>	<b>2,024,245,650</b>

## 5. Kelayakan Keuangan Amaranth Beauty Salon

Seperti telah disebutkan sebelumnya Suad Husnan, dalam bukunya Studi Kelayakan proyek Bisnis (2014), menyebutkan ada lima (5) metode yang biasa digunakan dalam penilaian investasi, yaitu Metode Average Rate of Return (ARR), Payback Period, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR dan Profitability Index (PI). Namun dalam tulisan ini hanya menggunakan dua metode saja yaitu Net Present Value dan Payback Period.

Penulis akan menghitung *cash flow* bisnis terlebih dahulu, seperti pada tabel berikut:

**Tabel 16. Present Value Work Sheet**

Keterangan	T0	1	2	3	4	5
		2019	2020	2021	2022	2023
Laba setelah pajak		162.266.766	245.425.467	356.155.578	502.560.407	695.009.186
Penyusutan		998.000	998.000	998.000	998.000	998.000
Net Cash Flow Operasional		163.264.766	246.423.467	357.153.578	503.558.407	696.007.186
Investasi Aktiva Tetap	12.330.000					
Modal Kerja	37.670.000					
Net Cash Flow Bisnis		163.264.766	246.423.467	357.153.578	503.558.407	696.007.186
DF (10%)		0,9091	0,8264	0,7513	0,6830	0,6209
PV		148.422.515	203.655.758	268.334.769	343.937.167	432.165.703
Total PV		1.396.515.911				

Dari tabel diatas dapat dihitung NPV dan *Payback Period* bisnis:

### 1. NPV

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{Total PV} - \text{Total Investasi} \\ &= 1.396.515.911 - 50.000.000 \\ &= 1.346.515.911 \end{aligned}$$

NPV bernilai positif atau  $\text{NPV} > 0$ , yang berarti bisnis ini layak, atau berpotensi untuk bisa sukses bila dijalankan.

### 2. Payback Period

$$\text{Payback Period} = \frac{50.000.000}{163.464.766} \times 12 \text{ bulan} = 3,67 \text{ bulan} = 3.7 \text{ bulan}$$

Payback period bisnis ini adalah 3.7 bulan. Ini berarti, bila pemilik bisnis menginginkan bahwa bisnis ini sudah harus bisa balik modal dalam tempo paling lama satu tahun, maka bisnis ini layak atau dapat diterima.

## DAFTAR RUJUKAN

- Beda "Creambath" dan Masker Rambut.* (2012, April 10). Kompas. Diakses pada Januari 14, 2018,
- Bunandar, Annastasia Errine. (2015, Mei 22). *Bahaya Makeup Replika*. Liputan6. Diakses pada Januari 14, 2018, <http://lifestyle.liputan6.com/read/2235234/bahaya-makeup-replika>.
- Gamble, John E., Margaret A. Peteraf, dan Arthur A. Thompson, Jr. (2015). *Essentials of Strategic Management: The Quest for Competitive Advantage* (4th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Heizer, Jay, dan Barry Render (2012). *Manajemen Operasi*, vol. 1 (9th ed.). (Penerjemah: Chriswan Sungkono). Jakarta: Salemba Empat. (Buku asli diterbitkan 2008)
- Husnan, Suad; Suwarsono muhammad, *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi Kelima, UPP STIM YKPN, yogyakarta, 2014
- Kotler, Philip, dan Gary Amstrong (2012). *Principles of Marketing* (14th ed.). London: Pearson Education.
- Lestari, Ade Hapsari. (2017, April 29). 2020, *Industri Kecantikan RI Siap Libas Asia Tenggara*. *Metrovnews*. Diakses pada Januari 14, 2018, <http://ekonomi.metrovnews.com/read/2017/04/29/693179/2020-industri-kecantikan-ri-siap-libas-asia-tenggara>
- Osterwalder, Alexander, dan Yves Pigneur (2012). *Business Model Generation*. (Penerjemah: Natalia Ruth Sihandri). Jakarta: PT Elex Media Komputindo. (Buku asli diterbitkan 2010)
- Perawatan Wajah.* (2017, Januari 26). Wikipedia, Ensiklopedia Bebas. Diakses pada Januari 14, 2018, [https://id.wikipedia.org/wiki/Perawatan\\_wajah](https://id.wikipedia.org/wiki/Perawatan_wajah).
- Robbins, Stephen P., dan Mary Coulter (2014). *Management* (12<sup>th</sup> ed.). London: Pearson Education.
- Scarborough, Norman M. (2014). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (7<sup>th</sup> ed.). Harlow: Pearson Education.
- Tata Rias Rambut.* (2011, Desember 28). Wiktionary. Diakses pada Januari 14, 2018, [https://id.wiktionary.org/wiki/tata\\_rias\\_rambut](https://id.wiktionary.org/wiki/tata_rias_rambut).
- Tata Rias Wajah.* (2016, Maret 16). Wikipedia, Ensiklopedia Bebas. Diakses pada Januari 14, 2018, [https://id.wikipedia.org/wiki/Tata\\_rias\\_wajah](https://id.wikipedia.org/wiki/Tata_rias_wajah).
- Usaha Mikro dan Kecil Tak perlu Lagi Izin Usaha, Cukup Mendaftar.* (2016, Maret 10). Kompas. Diakses pada Februari 5, 2018, <http://ekonomi.kompas.com/read/2016/03/10/175500226/Usaha.Mikro.dan.Kecil>.
- <http://nasional.kompas.com/read/2012/04/10/10401793/Beda.Creambath.dan.Masker.Rambut>.
- <http://ekonomi.metrovnews.com/read/2017/04/29/693179/2020-industri-kecantikan-ri-siap-libas-asia-tenggara>
- <https://maps.google.com>