

**MANAJEMEN USAHA SALON KECANTIKAN DI KECAMATAN  
PAYAKUMBUH BARAT**

**JURNAL**



**NILDAWATI  
18770/2010**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA RIAS DAN KECANTIKAN  
JURUSAN TATA RIAS DAN KECANTIKAN  
FAKULTAS PARIWISATA DAN PERHOTELAN  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
Wisuda Periode Maret 2016**

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**MANAJEMEN USAHA SALON KECANTIKAN DI KECAMATAN  
PAYAKUMBUH BARAT**

**NILDAWATI**

Artikel ini disusun berdasarkan skripsi Nildawati untuk persyaratan  
wisuda periode Maret 2016 dan telah diperiksa/ditetujui oleh kedua pembimbing

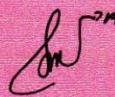
Padang, Februari 2016

**Pembimbing I**



**Dra. Rahmiati, M. Pd**  
NIP. 19620904 198703 2 002

**Pembimbing II**



**Murni Astuti, S.Pd, M. Pd.T**  
NIP. 19741201 200812 2 002

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkapkan penerapan manajemen usaha salon kecantikan berdasarkan fungsi-fungsi manajemen yaitu perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) pada usaha salon kecantikan yang ada di Kota Payakumbuh Sumatera Barat. Pendekatan penelitian adalah Deskriptif Kuantitatif. Populasi adalah seluruh karyawan dan pimpinan usaha dari 10 Salon Kecantikan di Kota Payakumbuh yang berjumlah 52 orang. Data diambil menggunakan kuesioner berskala Guttman dan Likert, analisis data menggunakan Teknik persentase tingkat pencapaian responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Persentase rata-rata indikator Perencanaan 66,00% berkategori sedang, dengan uraian perencanaan tempat usaha 92,50%, perizinan/legalitas usaha 53,30%, perencanaan tenaga kerja 26,66%, perencanaan jasa salon kecantikan 95%, perencanaan pemasaran/promosi 63,33%. (2) Persentase rata-rata indikator Pengorganisasian dengan persentase rata-rata 45,66% berkategori sangat buruk dengan uraian pengorganisasian pada pembagian tugas 23,33% dan koordinasi usaha 69,07%. (3) Indikator Pelaksanaan dengan persentase rata-rata 68% berkategori sedang dengan uraian pelayanan jasa kecantikan rambut 71,81% dan pelaksanaan pelayanan tata kecantikan kulit 64,04%. (4) Indikator pengawasan (*controlling*) dengan persentase rata-rata 67,5% berkategori sedang, dengan uraian pengawasan perencanaan alat dan bahan 72% dan pengawasan proses kerja 63%. Berdasarkan hasil penelitian maka disarankan agar usaha salon kecantikan benar-benar menerapkan fungsi manajemen dalam menjalankan usahanya agar dapat memberikan pelayanan yang baik untuk mencapai kemajuan usaha.

## Abstract

This study aims to reveal beauty salon business management application based management functions including planning, organizing, implementation, and controlling the existing beauty salon business Payakumbuh city of West Sumatra. The research approach is Deskriptif Kuantitatif. The population is all employees and business leaders from 10 Salons in Payakumbuh totaling 52 orang. Data taken using Guttman and Likert scale questionnaire, data analysis using techniques percentage of respondents attainment levels. The results showed that (1) The average percentage is 66.00% in medium categories, with a description of 92.50% to places of business planning, licensing / business legality 53.30%, 26.66% workforce planning, planning salon services beauty 95%, planning marketing / promotion 63.33%. (2) The average percentage indicator Organizing with an average percentage of 45.66% very poor category with a description of the organization of the division of tasks and coordination of efforts 23.33% 69.07%. (3) Implementation indicators with an average percentage of 68 % category was the description hairstyling services 71.81% and skin beauty services implementation procedures 64.04%. (4) Indicators monitoring (*controlling*) dengan average percentage of 67.5% being categorized with a description supervision planning tools and materials 72% and 63% of process control work. Based on the research results suggested that the beauty salon business actually implement the management function in run the business in order to provide good services to achieve business progress.

## MANAJEMEN USAHA SALON KECANTIKAN DI KECAMATAN PAYAKUMBUH BARAT

Nildawati<sup>1</sup>, Rahmiati<sup>2</sup>, Murni Astuti<sup>2</sup>  
Program Studi Pendidikan Tata Rias dan Kecantikan  
Jurusan Tata Rias dan Kecantikan  
Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang  
email: iniel\_maniez@yahoo.com

### Abstract

*This study aims to reveal beauty salon business management application based management functions including planning, organizing, implementation, and controlling the existing beauty salon business Payakumbuh city of West Sumatra. The research approach is Deskriptif Kuantitatif. The population is all employees and business leaders from 10 Salons in Payakumbuh totaling 52 orang. Data taken using Guttman and Likert scale questionnaire, data analysis using techniques percentage of respondents attainment levels. The results showed that (1) The average percentage is 66.00% in medium categories, with a description of 92.50% to places of business planning, licensing / business legality 53.30%, 26.66% workforce planning, planning salon services beauty 95%, planning marketing / promotion 63.33%. (2) The average percentage indicator Organizing with an average percentage of 45.66% very poor category with a description of the organization of the division of tasks and coordination of efforts 23.33% 69.07%. (3) Implementation indicators with an average percentage of 68 % category was the description hairstyling services 71.81% and skin beauty services implementation procedures 64.04%. (4) Indicators monitoring (controlling) deangn average percentage of 67.5% being categorized with a description supervision planning tools and materials 72% and 63% of process control work. Based on the research results suggested that the beauty salon business actually implement the management function in run the business in order to provide good services to achieve business progress.*

Kata kunci: Manajemen, Usaha salon Kecantikan

### A. Pendahuluan

Perekonomian dewasa ini berkembang dengan sangat pesat, dapat dilihat dengan semakin banyaknya tumbuh sektor dunia usaha yang

---

<sup>1</sup> Mahasiswa Penulis Skripsi Prodi Tata Rias dan Kecantikan untuk Wisuda Periode Maret 2016

<sup>2</sup> Dosen S1 Program Studi Pendidikan Tata Rias dan Kecantikan Fakultas Pariwisata dan Perhotelan UNP

berdampak pada sektor kehidupan. Salah satu sektor yang turut berkembang adalah sektor pariwisata yang merupakan andalan wilayah-wilayah Indonesia yang menjadi tempat-tempat tujuan wisata, baik lokal maupun nasional. Perkembangan ini juga berdampak pada pelaku usaha salon kecantikan, yang didukung dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat mengenai penampilan dan keinginan yang secara tidak langsung membawa kemajuan dalam dunia kecantikan. Salon kecantikan saat ini menjadi pilihan utama bagi para kaum wanita yang ingin mempercantik diri, dengan adanya salon kecantikan mereka dapat meningkatkan penampilannya. Menurut peraturan Kementerian Kesehatan RI (2011) dalam peraturan Dirjen Bina Gizi dan Kesehatan Ibu dan anak Nomor. HK 01.01/B1.4/4051/2011 menyatakan bahwa:

Usaha salon kecantikan adalah fasilitas pelayanan untuk memperbaiki penampilan melalui tata rias dan pemeliharaan kecantikan kulit dan rambut dengan menggunakan kosmetika secara manual, pemeliharaan kesehatan khusus kulit dan rambut tanpa bantuan media (*preparatif*) dan pelayanan kecantikan dengan kosmetika riasan (*dekoratif*) yang dilakukan oleh ahli kecantikan sesuai dengan kompetensi yang dimiliki.

Kesuksesan suatu bisnis usaha tergantung pada ide, peluang dan pelaku bisnis. Pelaku bisnis harus mampu menciptakan ide-ide baru agar dapat memberikan nilai lebih (*value*) kepada konsumen. Selain itu pelaku bisnis juga harus mampu untuk melihat peluang bisnis yang berkembang saat ini, seperti bisnis kecantikan atau disebut juga dengan usaha salon kecantikan. Anastasia (2009:33) menyatakan bahwa Salon adalah usaha dibidang jasa yang tujuannya untuk memperbaiki dan mempercantik penampilan fisik, dari

berbagai jenis perawatan yang ditawarkan seperti (1) Perawatan kecantikan rambut antara lain: *creambath*, pemangkasan, pengeritingan rambut, penataan rambut, dan (2) Perawatan kecantikan kulit antara lain: perawatan badan diantaranya yaitu *facial*, *manicure pedicure*, rias wajah dan depilasi.

Agar dapat memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan maka suatu usaha harus dilakukan dengan manajemen yang baik agar usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar. Terry (2010:9) menjelaskan bahwa “dalam suatu manajemen terdapat fungsi-fungsi yang berkaitan erat di dalamnya yaitu: *planning*, *organizing*, *actuating*, hingga *controlling* (POAC).

Mengeluti usaha salon kecantikan dalam era sekarang, ternyata tidaklah mudah. Disamping dituntut menguasai keterampilan dan mutu pelayanan terhadap konsumen harus bagus, yang paling penting adalah suatu perencanaan bisnis yang matang atau pengelolaan manajemen (perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan) bisnis yang baik. Industri jasa salon kecantikan disebut juga industri *repeatbusiness*, artinya usaha ini mengandalkan para pelanggannya untuk kembali secara teratur ke salon tersebut disamping terus-menerus mencari pelanggan baru Sugiarto (1999:86). Untuk itu dunia usaha salon kecantikan membutuhkan tenaga kerja yang memiliki pengetahuan dan keterampilan di bidang kecantikan.

Semakin ketatnya persaingan di bidang salon kecantikan mengharuskan setiap salon kecantikan untuk memiliki keunggulan

dibandingkan dengan salon kecantikan yang lain. Dengan demikian para pengusaha salon kecantikan tidak hanya menyediakan fasilitas, tetapi menjalankan strategi pemasaran untuk mengalokasikan sumber dayanya sehingga dapat dicapai penjualan maksimal. Beragamnya bisnis salon yang berkembang tidak hanya terlihat dari jasa yang ditawarkan, tetapi dapat juga dilihat dari struktur organisasi di dalam bisnis salon kecantikan. Organisasi sendiri merupakan penentuan struktur organisasi yang paling memadai untuk strategi, karyawan, teknologi yang digunakan, dan tugas dalam organisasi.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang penulis lakukan pada beberapa karyawan dan pemilik usaha salon kecantikan di Kecamatan Payakumbuh Barat pada tanggal 27 Maret 2015 di salon Siti Aisyah, penulis menemukan kenyataan bahwa kurangnya promosi yang dilakukan sehingga berdampak pada pendapatan salon, struktur organisasi belum ada sehingga pembagian pekerjaan tidak tersusun dengan baik terlihat dari pekerjaan kasir merangkap sebagai *beautician* sehingga *klien* merasa terabaikan. Sedangkan pada tanggal 29 Maret 2015 pada salon Lenny penulis menemukan kenyataan bahwa kurangnya perencanaan usaha salon, pelayanan yang diberikan oleh salon belum memenuhi standar seperti Karyawan salon tidak mensterilkan alat sebelum digunakan pada perawatan wajah (*facial*), tenaga kerja salon yang tidak memiliki latar belakang pendidikan kecantikan seperti observasi yang penulis lakukan pada tanggal 29 Maret 2015 di Salon Lenny dari 6 orang karyawan hanya 2 orang yang memiliki latar belakang pendidikan kecantikan yang berasal dari SMK 3 Payakumbuh jurusan kecantikan, dan

kurangnya pengawasan terhadap pekerjaan yang dilakukan karyawan sehingga pekerjaan tidak terlaksana dengan maksimal. Selain itu beberapa salon di Kecamatan Payakumbuh Barat belum memiliki izin usaha. 50% salon kecantikan di Kecamatan Payakumbuh Barat belum memiliki izin usaha yang berdiri hanya mengandalkan bisnis semata tanpa memperhatikan manajemen usaha salon yang baik.

Hal ini terlihat di tengah pesatnya perkembangan usaha salon kecantikan. Ketersediaan tenaga kerja belum memadai dan hanya mengandalkan keahlian yang didapat dari kursus-kursus kilat. Usaha salon kecantikan yang sudah beroperasi di Kecamatan Payakumbuh Barat nampaknya kurang mengindahkan hal-hal yang berkaitan dengan manajemen padahal manajemen merupakan kunci sukses pada usaha salon kecantikan, yang berarti kondisi manajemennya masih terkelompok sederhana.

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan secara kuantitatif Manajemen Usaha Salon Kecantikan di Kecamatan Payakumbuh Barat yang dianalisis berdasarkan penerapan fungsi-fungsi manajemen yaitu: 1) Perencanaan (*Planing*) meliputi tempat usaha, perijinan/legalitas, tenaga kerja, perencanaan jasa, perencanaan pemasaran/promosi, 2) Pengorganisasian (*Organizing*) meliputi pengorganisasian pada pembagian tugas dan koordinasi usaha. 3) Pelaksanaan (*Actuating*) meliputi pelayanan jasa kecantikan rambut dan pelaksanaan pelayanan tata kecantikan kulit, 4) Pengawasan (*controlling*)

meliputi pengawasan perencanaan alat dan bahan serta pengawasan proses kerja.

## **B. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan penelitian deskriptif kuantitatif, penelitian ini akan melihat gambaran mengenai Manajemen Usaha salon kecantikan di Kota Payakumbuh yang di analisis secara statistik. Penelitian ini dilaksanakan pada usaha salon kecantikan yang ada di kota Payakumbuh. Teknik pengumpulan data primer dengan kuesioner/angket dengan skala Guttman dan Likert. Uji coba instrumen dilakukan pada 30 orang karyawan usaha salon kecantikan dan sampel penelitian adalah 52 orang personil usaha salon kecantikan yang terdiri dari 10 usaha salon kecantikan. Data primer dikumpulkan oleh penulis yang didapat dari pengusaha salon kecantikan mengenai manajemen usaha salon kecantikan di Kecamatan Payakumbuh Barat dan Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Payakumbuh (KP2T) mengenai jumlah salon yang ada di Kecamatan Payakumbuh Barat. Analisis data menggunakan Teknik Persentase Tingkat Pencapaian Responden, dan perhitungan Distribusi Frekuensi Data. Analisis data uji coba dilakukan dengan komputerisasi melalui program analisis SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) versi 17.

## C. Hasil dan Pembahasan

### 1. Perencanaan (*Planning*)

Dalam penelitian ini perencanaan dianalisis dengan lima sub indikator data menunjukkan bahwa secara keseluruhan tingkat pencapaian responden manajemen perencanaan dengan persentase 66,00% berkategori Sedang. Perencanaan yang ditunjukkan oleh salon kecantikan belum berkategori baik secara keseluruhan hal ini kemudian dapat diamati dari masing-masing sub indikator yang menyatakan bahwa pada sub indikator perencanaan tempat usaha 92,50% dengan kategori sangat baik dengan demikian dari 10 salon kecantikan hampir seluruh salon kecantikan yang merencanakan tempat usaha, merencanakan lokasi usaha, memperhatikan ketersediaan sumber air bersih yang memadai dan memperhatikan lokasi usaha salon yang strategis. Kemudian sub indikator yang juga berkategori sangat baik dengan persentase 95%. Salon kecantikan telah memiliki perencanaan jasa yang akan diberikan kepada pelanggan, dan memiliki SOP yang akan ditawarkan dengan sangat baik. Dengan demikian kedua sub indikator ini telah dicapai dengan sangat baik.

Sedangkan pada sub indikator perencanaan pemasaran dengan persentase 63,33% berkategori sedang, ini berarti bahwa Salon kecantikan masih belum cukup baik dalam melakukan promosi perusahaan baik melalui koran dan selebaran, namun sebagian besar perusahaan masih melakukan pemasaran dari mulut kemulut. Sub indikator yang berkategori buruk adalah perizinan, diketahui bahwa masih banyak salon yang belum

memiliki legalitas atau perijinan usaha kurang memperhatikan perizinan dan dokumennya. Sub indikator yang memiliki skor yang paling rendah adalah perencanaan tenaga kerja sebesar 26,66%, dapat diuraikan bahwa perusahaan salon kecantikan banyak yang tidak memperhatikan jumlah karyawan, tidak merencanakan untuk menerima karyawan sesuai dengan tingkat pendidikan dan pengalaman, namun lebih cenderung melakukan pelatihan sendiri untuk karyawannya.

Hasil penelitian yang dikemukakan pada indikator perencanaan menunjukkan hasil dengan kategorisedang pada perencanaan, dengan kategori ini akan berdampak kurang baik pada kegiatan perusahaan, karena perencanaan merupakan hal yang penting untuk diperhatikan. Perusahaan tidak akan berjalan dengan baik jika tidak memiliki perencanaan yang benar dan tertata. Perencanaan merupakan pedoman bagi perusahaan dalam melaksanakan aktivitas usahanya.

Pentingnya perencanaan pada usaha dikemukakan dalam teori yang dinyatakan dan dilaksanakan menurut urutannya guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Seperti yang di ungkapkan oleh Musselmen (1992:110) Perencanaan (*Planning*) adalah memutuskan apa yang akan di kerjakan, menentukan tujuan-tujuan perusahaan, menentukan strategi dan memelihara tindakan.

## **2. Pengorganisasian (*Organizing*)**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Indikator Pengorganisasian usaha salon kecantikan berdasarkan sub indikator pembagian tugas

memiliki skor rata-rata 23,33% dengan kategori sangat buruk. Dengan demikian maka dinyatakan bahwa pembagian tugas yang dilakukan pada salon kecantikan dengan membuat struktur organisasi, karyawan tidak merangkap semua pekerjaan dan karyawan melakukan pekerjaan sesuai dengan skill masih dilakukan dengan tidak terorganisasi pada usaha salon kecantikan. Buruknya pengorganisasian perusahaan menyebabkan pelaksanaan tugas akan menjadi tidak terorganisir dengan baik.

Rata-rata Tingkat Pencapaian Responden pada sub indikator koordinasi tugas secara keseluruhan berada pada persentase 69,07% dengan kategori sedang, item penilaian pada sub indikator terkait dengan melakukan pembimbingan kepada karyawan sebelum pekerjaan berlangsung. Hal-hal ini berskala sedang dan masih perlu dibenahi agar karyawan sebagai sumber daya manusia dapat bekerja dengan lebih baik dan terorganisir.

Sumber daya manusia merupakan sumber daya terpenting bagi setiap organisasi. Tujuan-tujuan organisasi yang telah ditetapkan (*state goals*) oleh para pemimpin atau manajer organisasi apapun berupaya untuk mencapai berbagai hasil akhir yang baik bagi perusahaan atau organisasi. Silalahi (2002:4) mengungkapkan manajemen sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pengisian staf, kepemimpinan dan pengontrolan untuk optimasi penggunaan sumber-sumber dan pelaksanaan tugas-tugas dalam mencapai tujuan organisasional secara efektif dan secara efisien. Oleh karena itu pembinaan SDM dalam usaha salon kecantikan melalui kegiatan

organisasi yang dilakukan oleh seorang manajer adalah suatu hal penting dalam usaha.

### **3. Pelaksanaan (*Actuating*)**

Pelaksanaan pelayanan tata kecantikan rambut pada usaha salon kecantikan pada indikator pengorganisasian usaha terkait dengan urutan kerja yang benar dalam melakukan pelayanan bidang tata kecantikan rambut masih berada pada skor rata-rata 71,81% dengan kategori sedang. Masih perlu dilakukan perbaikan dalam pelaksanaan tugas yang dilakukan oleh karyawan, sedangkan pada sub indikator pelayanan tata kecantikan kulit berkategori buruk dengan persentase 64,04%, untuk itu perlu perbaikan dalam hal pelayanan yang harus dilakukan oleh karyawan.

Westa (1985:17) menjelaskan bahwa “Pelaksanaan merupakan aktifitas atau usaha-usaha yang dilaksanakan untuk melaksanakan semua rencana dan kebijaksanaan yang telah dirumuskan dan ditetapkan dengan dilengkapi segala kebutuhan, alat-alat yang diperlukan, siapa yang melaksanakan, dimana tempat pelaksanaannya mulai dan bagaimana cara yang harus dilaksanakan. Oleh karena itu jika perencanaan yang dilakukan baik dan benar maka akan dapat membantu pelaksanaan kegiatan dalam usaha berjalan baik, dengan demikian perencanaan dan pelaksanaan berkaitan erat.

### **4. Pengawasan (*Controlling*)**

Pengawasan dalam penelitian ini dianalisis dalam 2 sub indikator yakni pengawasan alat dan bahan, skor rata-rata pada sub indikator ini

adalah 72% dengan kategori sedang sedangkan untuk sub indikator pengawasan proses kerja pada kategori buruk dengan skor rata-rata 63%. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pengawasan yang dilakukan perlu pembenahan dan pengawasan diperhatikan lebih serius. Karena buruknya pengawasan dalam pelaksanaan kegiatan akan berakibat kepada lemahnya kinerja dari karyawan. Seorang manajer sebagai pelaksana manajemen berkewajiban untuk melaksanakan pengawasan untuk menjamin segala kegiatan yang telah direncanakan dapat terlaksana dengan baik. Sesuai dengan yang dikemukakan oleh Siagian (1990:107) menjelaskan bahwa pengawasan adalah proses pengamatan daripada pelaksanaan seluruh kegiatan organisasi untuk menjamin agar supaya semua pekerjaan yang sedang dilakukan berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelumnya.

Dari uraian hasil penelitian yang dikemukakan maka agar usaha salon kecantikan dapat berjalan dengan baik dan lancar tidak terlepas pula dari seluruh fungsi manajemen mulai dari penetapan perencanaan usaha, pengorganisasian dan pembagian tugas, pelaksanaan dan pengawasan. Berdasarkan hal di atas dapat dijelaskan bahwa fungsi manajemen yang lebih di kenaldengan POAC sangat menunjang suatu usaha dalam mencapai tujuan-tujuan tertentu. Apabila salah satu dari fungsi tersebut kurang menjalankan fungsinya jelas apa yang menjadi tujuan tidak mungkin dapat di capai. Melalui manajemen tersebut suatu usaha bisa menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan karyawan atau

sumber daya manusia (SDM) sehingga suatu usaha dapat mencapai tujuan yang efektif dan efisien.

Oleh karena itu, agar usaha salon Di Kecamatan Payakumbuh Barat dapat berjalan secara efektif dan efisien maka sebaiknya sebuah usaha harus benar-benar melaksanakan dan menerapkan fungsi-fungsi manajemen dengan baik antara lain perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan agar usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang direncanakan agar mencapai tujuan yang di harapkan.

#### **D. Kesimpulan dan saran**

##### **1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan, maka dapat diambil kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut. a) Persentase pencapaian responden untuk Manajemen Usaha Salon Kecantikan berdasarkan indikator perencanaan (*planning*) memiliki skor rata-rata adalah 66,00% dengan kategori sedang. Uraian masing-masing sub indikator adalah (1) perencanaan tempat usaha 92,50% dengan kategori sangat baik, (2) perizinan/legalitas usaha 53,30% dengan kategori buruk, (3) perencanaan tenaga kerja 26,66% dengan kategori sangat buruk, (4) perencanaan jasa salon kecantikan 95% dengan kategori sangat baik, (5) perencanaan pemasaran/promosi 63,33% dengan kategori sedang. b) Persentase pencapaian responden untuk Manajemen Usaha Salon Kecantikan berdasarkan indikator pengorganisasian (*organising*) pada sub

indikator (1) pembagian tugas pada skor 23,33 % dengan kategori sangat buruk dan (1) sub indikator koordinasi usaha pada skor 69,07% dengan kategori sedang. c) Persentase pencapaian responden untuk Manajemen Usaha Salon Kecantikan berdasarkan (1) pelaksanaan (*actuating*) pada sub indikator pelayanan jasa kecantikan rambut pada skor 71,81% dengan kategori sedang dan (2) pelaksanaan pelayanan tata kecantikan kulit pada skor 64,04% dengan kategori buruk. d) Persentase pencapaian responden untuk Manajemen Usaha Salon Kecantikan berdasarkan indikator pengawasan (*controlling*) (1) pengawasan perencanaan alat dan bahan pada skor 72% dengan kategori sedang, dan (2) pengawasan proses kerja pada skor 63% dengan kategori buruk.

## **2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat dikemukakan beberapa saran kepada pihak-pihak sebagai berikut: a) Usaha salon kecantikan yang ada di Kecamatan Payakumbuh barat untuk benar-benar melaksanakan dan menerapkan fungsi-fungsi manajemen dengan baik agar usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan dapat mencapai tujuan usaha yang direncanakan, b) Program Studi Tata Rias dan Kecantikan sebagai lembaga pendidikan yang menciptakan calon Wirausaha bidang usaha salon kecantikan meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mahasiswa dalam bidang manajemen usaha salon kecantikan yang mengikuti perkembangan dan persaingan global saat ini, c) Mahasiswa Tata Rias dan Kecantikan yang mengambil mata kuliah manajemen usaha rias untuk

mengembangkan strategi pembelajaran dalam rangka meningkatkan pengetahuan mahasiswa melalui kajian penelitian yang relevan dengan manajemen usaha, d) Peneliti sendiri, untuk menambah pengetahuan dan pengalaman mengenai manajemen usaha salon serta sebagai syarat untuk menyelesaikan program Diploma Empat (D4) pada Jurusan Tata Rias dan Kecantikan, e) Peneliti lanjutan yang akan melakukan penelitian untuk dapat mengkaji variabel lain yang terkait dengan hal-hal yang mempengaruhi keberhasilan usaha salon kecantikan.

**Catatan :** Artikel ini disusun berdasarkan skripsi penulis dengan Pembimbing I Dra.Rahmiati M.Pd dan Pembimbing II Murni Astuti, S.Pd, M.Pd T

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- G.R. Terry. 1993. *Dasar-Dasar Manajemen*. Jakarta :bumi aksara.
- Kementrian Kesehatan RI. 2011. Peraturan Direktur Jenderal Bina Gizi dan Kesehatan Ibu dan Anak Nomor HK. 01.01/B1.4/4051/2011 tentang *Pedoman Penyelenggaraan Salon Kecantikan di Bidang Kesehatan yang diterbitkan*.
- Musselmen, Vernon, dkk. 1992. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Siagian, Sondang P. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta; Bumi Aksara
- Silalahi. 2004.*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Edisi. Revisi, Bandung
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Westa. 1985. *Organisasi dan Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.