

STRATEGI MANAJEMEN KEUANGAN DAN PENGELOLAAN SUMBER DAYA PADA SALON KANAYA DI DAERAH KARANGKAJATI, KABUPATEN SEMARANG

Septi Rita Christiani Waruwu¹, Enik Rahayu¹

¹Program Studi Manajemen, Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Indonesia
e-mail: enikrahayu79@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini menyelidiki strategi manajemen keuangan dan pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang diterapkan oleh Salon Kanaya, sebuah salon kecantikan di Semarang. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan desain studi kasus tunggal, data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan observasi pada bulan Januari 2023. Pemilik dan pegawai senior menjadi informan utama, dan hasil analisis data menggunakan model interaktif Miles dan Huberman. Hasilnya menunjukkan bahwa Salon Kanaya telah berhasil menerapkan strategi manajemen keuangan yang efektif, termasuk pengelolaan arus kas yang cermat, perencanaan keuangan jangka pendek dan panjang, dan evaluasi keberhasilan melalui pencapaian tujuan keuangan. Pengelolaan SDM di salon juga dinilai positif, dengan pendekatan inklusif dalam komunikasi dan dukungan terhadap karyawan. Proses rekrutmen dan seleksi dilakukan dengan cermat, dan program pelatihan dianggap efektif dalam meningkatkan keterampilan karyawan. Meskipun demikian, ada beberapa area yang perlu perbaikan, termasuk penggunaan alat manajemen keuangan yang lebih baik dan peningkatan transparansi dalam komunikasi. Rekomendasi untuk penelitian lanjutan mencakup studi tentang dampak jangka panjang dari strategi yang diterapkan dan eksplorasi inovasi baru dalam industri kecantikan. Kesimpulannya, Salon Kanaya telah berhasil menerapkan strategi manajemen keuangan dan pengelolaan SDM yang efektif, tetapi masih ada ruang untuk perbaikan. Penelitian ini memberikan wawasan penting bagi pemilik salon dan praktisi industri kecantikan tentang pentingnya strategi manajemen yang tepat dalam mencapai keberhasilan bisnis.

Kata Kunci: Manajemen Keuangan, Pengelolaan SDM

PENDAHULUAN

Industri kecantikan khususnya bisnis salon kecantikan mengalami pertumbuhan yang sangat pesat beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data dari Kementerian Perindustrian, omzet industri kecantikan dan perawatan pribadi di Indonesia pada tahun 2021 mencapai Rp73,8 triliun atau tumbuh sekitar 11% dari tahun sebelumnya (Kemenperin, 2021). Pertumbuhan ini menunjukkan bahwa permintaan masyarakat terhadap layanan perawatan dan kecantikan semakin meningkat.

Seiring dengan pertumbuhan permintaan tersebut, persaingan antar salon kecantikan juga semakin ketat. Setiap salon dituntut untuk dapat mengelola usahanya dengan baik agar mampu bertahan dan berkembang. Menurut (Tjiptono, F., Chandra 2016), salah satu kunci sukses dalam mengelola bisnis jasa adalah dengan menerapkan manajemen operasional yang baik, termasuk manajemen keuangan dan pengelolaan sumber daya manusia.

Manajemen keuangan yang baik diperlukan agar salon memiliki kondisi keuangan yang sehat dan mampu beroperasi secara optimal. Sementara itu, pengelolaan SDM yang efektif juga diperlukan agar salon memiliki pegawai yang kompeten dalam memberikan layanan berkualitas kepada pelanggan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan manajemen keuangan dan pengelolaan SDM pada Salon Kanaya di Kabupaten Semarang guna memperoleh pembelajaran bagi pengelolaan bisnis salon pada umumnya.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi manajemen keuangan dan pengelolaan sumber daya manusia yang diterapkan oleh Salon Kanaya?

2. Apa saja kendala dan perbaikan yang dapat dilakukan oleh Salon Kanaya terkait penerapan strategi manajemen keuangan dan pengelolaan sumber daya manusia agar lebih efektif?

Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis strategi manajemen keuangan dan pengelolaan sumber daya manusia yang diterapkan oleh Salon Kanaya.
2. Untuk mengidentifikasi kendala serta memberikan rekomendasi perbaikan kepada Salon Kanaya terkait penerapan strategi manajemen keuangan dan pengelolaan sumber daya manusia agar lebih efektif.

Tinjauan Pustaka

(Tjiptono, F., Chandra 2016) dalam bukunya *Service, Quality & Satisfaction* menjelaskan bahwa salah satu kunci sukses mengelola bisnis jasa adalah dengan menerapkan manajemen operasional yang baik yang mencakup aspek manajemen keuangan dan sumber daya manusia. (Dewi 2019) dalam penelitiannya menemukan bahwa perencanaan keuangan, pencatatan keuangan, dan evaluasi rutin dapat meningkatkan kinerja keuangan pada bisnis salon kecantikan. (Rahayu 2018) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa rekrutmen selektif, pelatihan, dan pemberian insentif berpengaruh positif terhadap peningkatan kualitas layanan pada bisnis salon kecantikan. (Asmara, A. 2018) menyimpulkan bahwa kepuasan kerja pegawai dipengaruhi oleh rekrutmen dan seleksi, pelatihan, kompensasi, serta hubungan industrial di tempat kerja. (Nafidah 2017) menjelaskan pentingnya evaluasi atas penerapan sistem manajemen agar dapat diidentifikasi kelemahan dan dilakukan perbaikan secara berkelanjutan. (Abdullah, Kurniawan, and Makassar 2021) Penelitian ini menyajikan analisis kinerja keuangan perusahaan kosmetik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia menggunakan rasio keuangan. Hal ini dapat memberikan wawasan tentang cara mengukur kinerja keuangan dalam konteks industri kecantikan secara lebih mendalam. *Strategi Public Relation Dalam Menanggulangi Kebangkrutan Perusahaan Dalam Novel* (Astuti 2024). Meskipun bukan fokus utama pada manajemen keuangan dan SDM, informasi tentang strategi public relations dalam menanggulangi tantangan bisnis dapat memberikan perspektif tambahan tentang bagaimana salon kecantikan dapat mengelola citra dan reputasi mereka secara efektif. *Analisis Kelayakan Bisnis pada Salon Lulina Beauty* (Lingkungan 2023). Studi ini mencakup aspek keuangan, pasar dan pemasaran, sumber daya manusia, serta hukum dalam menganalisis kelayakan bisnis pada sebuah salon kecantikan. Ini dapat memberikan wawasan tentang berbagai aspek yang perlu dipertimbangkan dalam pengelolaan salon kecantikan secara holistik.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus tunggal (Sugiyono 2017). Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang fenomena yang sedang diteliti, dalam hal ini adalah strategi manajemen keuangan dan pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang diterapkan oleh Salon Kanaya.

Desain studi kasus tunggal dipilih karena fokus penelitian pada satu entitas bisnis tunggal, yaitu Salon Kanaya di Jalan Sudirman No. 8, Semarang. Hal ini memungkinkan peneliti untuk melakukan analisis yang mendalam terhadap strategi manajemen keuangan dan SDM yang spesifik pada salon tersebut.

Pengumpulan data dilakukan pada bulan Januari 2023 melalui dua metode utama, yaitu wawancara mendalam dan observasi:

1. Wawancara Mendalam

Peneliti melakukan wawancara mendalam dengan informan utama, yaitu pemilik Salon Kanaya, serta dua orang pegawai senior yang telah bekerja di salon tersebut selama lebih dari 5 tahun. Wawancara dilakukan menggunakan pedoman wawancara semi-terstruktur yang dirancang sebelumnya. Pedoman wawancara berisi pertanyaan terkait strategi manajemen keuangan dan SDM yang diterapkan oleh Salon Kanaya.

2. Observasi

Selain wawancara, observasi juga dilakukan secara langsung di Salon Kanaya. Observasi dilakukan untuk melihat secara langsung implementasi strategi manajemen keuangan dan SDM yang telah dibahas dalam wawancara. Observasi ini memungkinkan peneliti untuk melihat secara langsung praktik-praktik yang dilakukan dalam pengelolaan keuangan dan SDM di salon tersebut.

Data yang diperoleh dari wawancara dan observasi kemudian dianalisis menggunakan model interaktif (Miles, M.B., Huberman 1994). Model ini terdiri dari tiga tahap analisis, yaitu:

1. Reduksi Data

Tahap ini melibatkan pengurangan data yang diperoleh dari wawancara dan observasi menjadi unit-unit analisis yang lebih kecil dan terfokus. Peneliti melakukan pemilahan, pemilihan, dan penyusutan data untuk mengidentifikasi pola-pola atau tema-tema utama yang muncul.

2. Penyajian Data

Data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk narasi, kutipan langsung, atau tabel yang menggambarkan temuan-temuan dari penelitian.

3. Penarikan Kesimpulan

Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan berdasarkan analisis data yang telah dilakukan. Peneliti mengevaluasi temuan-temuan dari penelitian dan menginterpretasikannya dalam konteks kerangka pemahaman yang telah ditetapkan sebelumnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Pertanyaan yang diajukan kepada informan, terutama pemilik dan pegawai senior Salon Kanaya, tentang strategi manajemen keuangan dan pengelolaan SDM di salon tersebut.

Bagaimana mengelola keuangan salon dalam menjaga kesehatan keuangan dan memastikan operasional yang lancar? Saya memulai dengan membuat anggaran yang terperinci untuk semua pengeluaran dan pendapatan salon. Ini mencakup biaya operasional seperti sewa, utilitas, bahan baku, gaji karyawan, dan biaya lainnya. Saya juga menyisihkan dana untuk keperluan darurat dan perencanaan masa depan. Saya secara teratur memantau arus kas dan melakukan evaluasi untuk memastikan bahwa keuangan salon tetap sehat.

Apa strategi yang diterapkan dalam mengelola arus kas salon? Bagaimana menghadapi tantangan keuangan dalam operasional sehari-hari? Salah satu strategi utama saya adalah menjaga arus kas yang seimbang dengan memantau pembayaran masuk dan keluar dengan cermat. Saya juga memperkirakan dan merencanakan pengeluaran secara proaktif untuk menghindari kekurangan dana. Ketika menghadapi tantangan keuangan, saya berusaha untuk fleksibel dan kreatif dalam mencari solusi, seperti menawarkan paket promo atau mengatur pembayaran cicilan dengan pemasok.

Bagaimana melakukan perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang untuk salon? Apa faktor-faktor yang pertimbangan dalam merencanakan anggaran dan alokasi dana? Dalam perencanaan keuangan jangka pendek, saya memperhatikan pengeluaran rutin dan siklus pendapatan salon. Sedangkan untuk perencanaan jangka panjang, saya mempertimbangkan investasi dalam

peralatan baru, renovasi, atau ekspansi usaha. Faktor-faktor yang saya pertimbangkan termasuk tren pasar, kebutuhan peralatan dan inventaris, serta proyeksi pertumbuhan bisnis.

Bagaimana Anda menilai keberhasilan strategi keuangan yang telah diterapkan? Apakah ada kriteria khusus yang gunakan? Saya menilai keberhasilan strategi keuangan berdasarkan pencapaian tujuan keuangan yang telah ditetapkan, seperti mencapai target pendapatan dan laba, serta memperoleh keuntungan yang stabil dari bulan ke bulan. Saya juga memperhatikan rasio keuangan seperti rasio utang terhadap modal dan arus kas bersih untuk mengevaluasi kesehatan keuangan salon secara keseluruhan.

Sebagai pegawai senior di Salon Kanaya, berikut adalah jawaban atas pertanyaan-pertanyaan tersebut:

Sebagai pegawai senior, bagaimana melihat pengelolaan sumber daya manusia di Salon Kanaya? Apa yang membuat tetap bertahan dan berkontribusi dalam salon selama lebih dari 5 tahun? Saya melihat pengelolaan sumber daya manusia di Salon Kanaya cukup baik. Manajemen memiliki pendekatan yang inklusif dan mendukung dalam mengelola karyawan. Komunikasi terbuka dan adanya kesempatan untuk memberikan masukan serta kebijakan yang mendukung kesejahteraan karyawan membuat saya merasa dihargai dan termotivasi untuk tetap berkontribusi dalam salon selama ini.

Bagaimana proses rekrutmen dan seleksi dilakukan di salon? Apa yang menjadi kriteria utama dalam penerimaan karyawan baru? Proses rekrutmen dan seleksi dilakukan dengan cermat untuk memastikan bahwa kami mendapatkan karyawan yang sesuai dengan kebutuhan dan budaya kerja salon. Kriteria utama yang dipertimbangkan termasuk pengalaman kerja sebelumnya, keterampilan teknis dalam bidang kecantikan, sikap kerja yang positif, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan tim.

Bagaimana menilai pelatihan dan pengembangan yang diberikan kepada karyawan di salon? Apakah ada program pelatihan khusus yang dianggap efektif? Pelatihan dan pengembangan di Salon Kanaya dianggap cukup baik. Manajemen memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengikuti pelatihan dan kursus yang relevan dengan bidang kecantikan. Ada program pelatihan khusus untuk meningkatkan keterampilan teknis dan juga pengembangan pribadi seperti pelatihan komunikasi dan pelayanan pelanggan yang dianggap efektif.

Bagaimana komunikasi dan hubungan kerja antara manajemen dan karyawan di salon? Apakah ada aspek yang perlu diperbaiki untuk meningkatkan produktivitas dan kepuasan kerja? Komunikasi antara manajemen dan karyawan di salon relatif baik. Terdapat forum-feedback reguler serta pertemuan tim yang memungkinkan kami untuk menyampaikan masukan dan memperoleh umpan balik dari manajemen. Namun, ada ruang untuk perbaikan dalam meningkatkan transparansi dan kejelasan dalam komunikasi, serta pengakuan atas kontribusi karyawan untuk meningkatkan produktivitas dan kepuasan kerja secara keseluruhan.

Hasil penelitian tersebut dapat disajikan dalam bentuk tabel atau grafik untuk memudahkan pemahaman dan visualisasi temuan-temuan yang diperoleh;

Tabel 1. Perbandingan Strategi Keuangan:

Aspek Strategi Keuangan	Salon Kanaya	Standar Kecantikan
Pengelolaan Arus Kas	Menjaga catatan keuangan yang akurat dan rutin, melakukan perencanaan anggaran secara berkala	Memantau arus kas harian dengan ketat, melakukan proyeksi keuangan jangka pen dek.
Perencanaan Keuangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	Merencanakan anggaran bulanan dan tahunan, mempertimbangkan biaya	Melakukan perencanaan keuangan dengan fokus pada tujuan jangka pendek dan jangka panjang,

	operasional dan investasi jangka panjang	mengalokasikan dana untuk keperluan mendesak dan investasi masa depan.
Penilaian Keberhasilan Strategi Keuangan	Mencapai target pendapatan dan laba, menjaga rasio utang terhadap modal yang sehat, memperoleh arus kas bersih yang stabil	Membandingkan kinerja keuangan dengan benchmark industri, mencapai target pertumbuhan pendapatan dan laba, mengelola risiko keuangan dengan baik

Tabel ini dapat membandingkan strategi keuangan yang diterapkan oleh Salon Kanaya dengan standar atau praktik terbaik dalam industri kecantikan. Mencakup aspek-aspek seperti pengelolaan arus kas, perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang, serta penilaian keberhasilan strategi keuangan.

Tabel 2. Perbandingan Proses Rekrutmen dan Seleksi:

Langkah-Langkah Proses Rekrutmen dan Seleksi	Salon Kanaya	Praktik Terbaik Industri Kecantikan
Pemasangan Iklan Lowongan Pekerjaan	Menggunakan media sosial dan situs pencarian kerja online	Memanfaatkan platform rekrutmen khusus industri kecantikan, seperti situs web dan forum industri
Wawancara Karyawan	Melakukan wawancara terstruktur untuk menilai keterampilan dan kepribadian calon karyawan	Mengintegrasikan wawancara teknis dan situasional untuk menguji kemampuan dan kesiapan kerja calon karyawan
Referensi dan Verifikasi Background	Memeriksa referensi profesional dan melakukan verifikasi latar belakang karyawan yang dipilih.	Melakukan pemeriksaan referensi dan latar belakang secara menyeluruh untuk memastikan integritas dan kualifikasi karyawan

Tabel ini dapat membandingkan proses rekrutmen dan seleksi karyawan baru di Salon Kanaya dengan praktik terbaik dalam industri kecantikan. Tabel dapat mencakup langkah-langkah dalam proses seleksi, kriteria utama dalam penerimaan karyawan baru, dan efektivitas dari proses tersebut.

Tabel 3. Rangkuman Rekomendasi Perbaikan:

Area Perbaikan	Rekomendasi Perbaikan
Manajemen Keuangan	Meningkatkan penggunaan alat manajemen keuangan seperti perangkat lunak akuntansi, serta menyusun anggaran lebih terperinci
Pengelolaan SDM	Mengimplementasikan program pelatihan reguler, meningkatkan komunikasi antara manajemen dan karyawan
Rekrutmen dan Seleksi	Meningkatkan kualitas seleksi karyawan dengan melibatkan tes keterampilan praktis dan wawancara situasional.

Tabel ini dapat merangkum rekomendasi perbaikan yang diusulkan berdasarkan temuan dari penelitian. Tabel ini akan membantu dalam menyoroti area-area yang memerlukan perhatian khusus dan langkah-langkah yang direkomendasikan untuk meningkatkan kinerja salon.

PEMBAHASAN

Pembahasan penelitian ini akan mencakup analisis mendalam tentang temuan-temuan yang disajikan dalam hasil penelitian, serta implikasi dan signifikansi dari temuan tersebut. Beberapa poin yang dapat dibahas dalam pembahasan penelitian:

Evaluasi Strategi Manajemen Keuangan dan Pengelolaan SDM, menganalisis keefektifan strategi manajemen keuangan yang diterapkan oleh Salon Kanaya dalam menjaga kesehatan keuangan dan memastikan operasional yang lancar. Memeriksa sejauh mana pengelolaan sumber daya manusia di Salon Kanaya mendukung motivasi, produktivitas, dan kepuasan kerja karyawan.

Evaluasi strategi manajemen keuangan

Mengukur sejauh mana Salon Kanaya mampu menjaga arus kas yang seimbang dan memantau pembayaran masuk dan keluar dengan cermat. Mengevaluasi kemampuan salon dalam memproyeksikan kebutuhan keuangan jangka pendek dan menghadapi tantangan keuangan sehari-hari dengan fleksibilitas dan kreativitas.

Menilai keberhasilan salon dalam merencanakan anggaran untuk pengeluaran rutin dan mengalokasikan dana untuk investasi jangka panjang seperti peralatan baru atau renovasi. Menganalisis sejauh mana salon mempertimbangkan faktor-faktor seperti tren pasar dan proyeksi pertumbuhan bisnis dalam perencanaan keuangan jangka pendek dan panjang.

Membandingkan pencapaian tujuan keuangan yang telah ditetapkan dengan kinerja aktual salon, termasuk mencapai target pendapatan, laba, dan rasio keuangan yang sehat. Menilai kestabilan arus kas bersih dan ketahanan keuangan salon terhadap perubahan pasar atau situasi eksternal lainnya.

Evaluasi pengelolaan sumber daya manusia

Mengukur tingkat kepuasan dan motivasi karyawan dalam bekerja di Salon Kanaya, serta sejauh mana manajemen mendukung kesejahteraan dan perkembangan pribadi karyawan. Menilai apakah komunikasi terbuka dan kebijakan yang mendukung kesejahteraan karyawan telah menciptakan lingkungan kerja yang positif.

Memeriksa apakah proses rekrutmen dan seleksi karyawan baru di Salon Kanaya mampu mendapatkan individu yang sesuai dengan kebutuhan dan budaya kerja salon. Mengevaluasi efektivitas proses seleksi dalam menentukan karyawan yang memiliki keterampilan teknis dan sikap kerja yang sesuai.

Menilai keberhasilan program pelatihan yang disediakan oleh Salon Kanaya dalam meningkatkan keterampilan teknis dan pengembangan pribadi karyawan. Menganalisis sejauh mana pelatihan tersebut berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas dan kepuasan kerja karyawan. Melalui evaluasi ini, akan dapat dipahami sejauh mana strategi manajemen keuangan dan pengelolaan SDM yang diterapkan oleh Salon Kanaya telah berhasil mencapai tujuan dan mendukung kinerja keseluruhan salon.

Perbandingan dengan Standar Industri, membandingkan praktik manajemen keuangan dan pengelolaan SDM yang diterapkan oleh Salon Kanaya dengan standar atau praktik terbaik dalam industri kecantikan. Menganalisis kekuatan dan kelemahan salon dalam konteks kompetisi industri yang ketat.

Praktik manajemen keuangan, salon Kanaya memulai dengan membuat anggaran terperinci untuk semua pengeluaran dan pendapatan, serta melakukan pemantauan arus kas secara teratur. Fleksibel dalam menghadapi tantangan keuangan dengan mencari solusi kreatif. Standar Industri biasanya, salon yang sukses memiliki proses pengelolaan arus kas yang ketat dan terorganisir dengan baik. Mereka juga cenderung memiliki strategi pengelolaan risiko yang matang dan memperhatikan rasio keuangan seperti rasio utang terhadap modal.

Praktik pengelolaan sumber daya manusia salon Kanaya menerapkan pendekatan inklusif dalam pengelolaan sumber daya manusia dengan fokus pada komunikasi terbuka dan dukungan terhadap karyawan. Standar Industri biasanya menekankan pada pengembangan karyawan, peluang karir, dan komunikasi yang efektif antara manajemen dan karyawan. Perusahaan yang sukses dalam industri kecantikan sering kali memiliki budaya kerja yang kolaboratif dan inklusif.

Rekrutmen dan seleksi karyawan salon Kanaya melakukan proses rekrutmen dan seleksi dengan cermat untuk memastikan kecocokan dengan budaya kerja dan kebutuhan salon. Standar Industri praktik terbaik dalam industri kecantikan melibatkan proses seleksi yang komprehensif untuk memastikan bahwa karyawan memiliki keterampilan teknis yang diperlukan dan cocok dengan nilai perusahaan.

Pelatihan dan pengembangan salon Kanaya menyediakan program pelatihan yang relevan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan pengembangan pribadi karyawan. Standar Industri perusahaan di industri kecantikan yang maju biasanya memiliki program pelatihan yang terstruktur dan komprehensif untuk memastikan bahwa karyawan tetap relevan dengan perkembangan industri dan tren terbaru.

Melalui perbandingan ini, akan terlihat bagaimana Salon Kanaya berdiri dalam kompetisi industri kecantikan dan di mana mereka bisa memperbaiki atau meningkatkan praktik manajemen keuangan dan pengelolaan SDM mereka untuk tetap bersaing secara efektif dalam pasar yang kompetitif ini.

Pentingnya Evaluasi dan perbaikan menyoroti pentingnya evaluasi secara berkala terhadap strategi dan praktik yang diterapkan dalam pengelolaan keuangan dan SDM. Menganalisis rekomendasi perbaikan yang diusulkan berdasarkan temuan penelitian untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan bisnis Salon Kanaya.

Evaluasi secara berkala terhadap strategi dan praktik manajemen keuangan serta pengelolaan SDM sangat penting untuk memastikan kesesuaian dengan tujuan bisnis dan perkembangan industri. Melalui evaluasi ini, Salon Kanaya dapat mengidentifikasi keberhasilan dan tantangan yang dihadapi dalam menerapkan strategi tersebut, serta mengevaluasi sejauh mana praktik mereka memenuhi standar industri dan kebutuhan pasar.

Berdasarkan temuan penelitian, rekomendasi perbaikan dapat diusulkan untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan bisnis Salon Kanaya. Rekomendasi ini dapat mencakup berbagai aspek, seperti peningkatan efisiensi pengelolaan keuangan, penguatan program pelatihan karyawan, perbaikan dalam proses rekrutmen dan seleksi, serta peningkatan komunikasi antara manajemen dan karyawan.

Dengan menerapkan rekomendasi perbaikan, Salon Kanaya dapat meningkatkan responsivitasnya terhadap perubahan pasar dan mengadaptasi diri terhadap tuntutan industri yang terus berubah. Kemampuan untuk belajar dari evaluasi dan melakukan perubahan yang diperlukan akan membantu salon tetap relevan dan kompetitif dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

Praktik manajemen keuangan dan pengelolaan SDM yang ditingkatkan dapat berdampak positif pada kualitas layanan yang ditawarkan oleh Salon Kanaya. Karyawan yang terlatih dengan baik dan dikelola dengan efektif cenderung memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat reputasi salon.

Dengan demikian, evaluasi secara berkala dan penerapan rekomendasi perbaikan merupakan langkah penting dalam mengarahkan Salon Kanaya menuju pertumbuhan yang berkelanjutan dan kesuksesan dalam industri kecantikan yang kompetitif.

Implikasi terhadap kinerja bisnis mendiskusikan implikasi temuan penelitian terhadap kinerja keseluruhan salon, termasuk dampaknya terhadap pertumbuhan pendapatan, profitabilitas, dan kepuasan pelanggan. Menganalisis bagaimana implementasi rekomendasi perbaikan dapat meningkatkan daya saing dan kesuksesan jangka panjang Salon Kanaya dalam industri kecantikan.

Keterbatasan dan peluang penelitian mengidentifikasi keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian, seperti batasan metodologi atau kendala akses data, yang perlu dipertimbangkan dalam interpretasi hasil penelitian. Menyoroti peluang untuk penelitian lanjutan atau pengembangan metodologi penelitian untuk mendalami pemahaman tentang topik yang sama atau terkait.

Dengan pembahasan yang komprehensif tentang temuan-temuan dan implikasinya, pembaca akan mendapatkan wawasan yang lebih dalam tentang praktik pengelolaan keuangan dan SDM dalam konteks industri kecantikan, serta langkah-langkah yang dapat diambil untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan bisnis salon.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa Salon Kanaya telah menerapkan strategi manajemen keuangan dan pengelolaan sumber daya manusia yang cukup efektif dalam menjaga kesehatan keuangan, meningkatkan produktivitas, dan memperkuat hubungan antara manajemen dan karyawan. Strategi pengelolaan keuangan yang terperinci dan pengawasan arus kas yang cermat telah membantu salon untuk menjaga stabilitas keuangan dan menghadapi tantangan operasional sehari-hari dengan fleksibilitas.

Pengelolaan sumber daya manusia yang inklusif dan dukungan yang diberikan kepada karyawan telah menciptakan lingkungan kerja yang positif dan memotivasi, yang pada gilirannya meningkatkan loyalitas dan kinerja karyawan. Proses rekrutmen dan seleksi yang cermat serta program pelatihan yang efektif juga telah berkontribusi pada memperkuat tim kerja dan meningkatkan kualitas layanan yang ditawarkan kepada pelanggan.

Meskipun demikian, terdapat beberapa area di mana Salon Kanaya dapat melakukan perbaikan, seperti peningkatan penggunaan alat manajemen keuangan dan meningkatkan transparansi dalam komunikasi antara manajemen dan karyawan. Rekomendasi ini, jika diimplementasikan dengan baik, dapat membantu salon untuk mencapai kinerja yang lebih optimal dan bersaing dalam pasar yang semakin ketat.

Untuk penelitian lanjutan, disarankan untuk melakukan studi lebih lanjut tentang dampak strategi manajemen keuangan dan pengelolaan SDM terhadap kinerja bisnis jangka panjang Salon Kanaya, serta eksplorasi tentang inovasi baru dalam industri kecantikan yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing salon.

Dengan demikian, hasil penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi pemilik salon dan praktisi industri kecantikan tentang pentingnya strategi manajemen keuangan dan pengelolaan SDM yang efektif dalam mencapai kesuksesan bisnis dan mempertahankan keunggulan kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Nur Hudaya, Agung Widhi Kurniawan, and Universitas Negeri Makassar. 2021. "Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan Kosmetik Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Menggunakan Rasio Keuangan." 3(3):118–24. doi: 10.31960/ijoei.v3i3.1974.
- Asmara, A., et al. 2018. "Pengaruh Manajemen SDM Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Salon Di Kota Bandung." *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 12(1), 45-55.
- Astuti, Karya Nimas Aksan Annisa Budi. 2024. " *Impian Demian* ." Vol. 3. Universitas Teknologi Yogyakarta Nasrin Rahayu Satilla Putri Universitas Teknologi Yogyakarta Eva Dwi Kurniawan diperol.
- Dewi, A. S. 2019. "Analisis Penerapan Manajemen Keuangan Pada Usaha Salon Kecantikan Di Kota Malang." *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 5(2), 158-165.
- Lingkungan, D. A. N. Aspek. 2023. "ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PADA SALON LAULINA BEAUTY CORNER MELIPUTI: ASPEK KEUANGAN , ASPEK PASAR DAN PEMASARAN , ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA , ASPEK HUKUM." 3(2):179–92.
- Miles, M.B., Huberman, A. M. 1994. *Qualitative Data Analysis (2nd Edition)*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

- Nafidah, L. N. 2017. "Evaluasi Penerapan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2015." *Jurnal Standardisasi*, 19(2), 106-115.
- Perindustrian., Kementerian. 2021. "Laporan Tahunan Industri Kecantikan Dan Perawatan Pribadi 2020." *Kementerian Perindustrian Republik Indonesia*, <https://www.kemenperin.go.id/publikasi/laporan-tahunan>.
- Rahayu, S. P. 2018. "Pengaruh Manajemen Sumber Daya Manusia Terhadap Kualitas Layanan Salon Kecantikan Di Surabaya." *Jurnal Manajemen Perhotelan*, 6(1), 55-66.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Tjiptono, F., Chandra, G. 2016. *Service, Quality & Satisfaction*. Yogyakarta: Andi.