



PELATIHAN MANAJEMEN BISNIS DAN THERAPIST SPA DI JOGJA TOURISM TRAINING CENTRE YOGYAKARTA

Teti Kuswati

Akademi Kesejahteraan Sosial "AKK" Yogyakarta

teti.nazli@gmail.com

ABSTRAK

Bisnis bidang SPA saat ini sedang diminati, dimana-mana banyak bermunculan salon maupun beauty centre yang menyediakan bisnis bidang SPA. Hal ini disebabkan karena masyarakat saat ini sudah memahami pentingnya perawatan badan untuk menjaga kebugaran tubuh. Untuk membuka usaha bidang SPA tidaklah mudah perlu memahami dan mencermati liku-liku dalam menjalankan usaha di bidang ini, pada pelatihan ini akan dibahas mengenai Financial Analysis terdiri dari : Analisis keuangan, Proyeksi return of investment, dan Pengupahan. Tujuan dari pengabdian ini adalah 1). Memberikan bekal dalam membuka bisnis di bidang SPA. 2). meningkatkan wawasan peserta pelatihan mengenai pentingnya ilmu pengetahuan tentang SPA. 3). meningkatkan ketrampilan dalam bidang SPA. Metode dalam melaksanakan pengabdian ini adalah ceramah, demonstrasi, tanya jawab dan diskusi. Waktu pelaksanaan adalah 21-22 Maret 2024. Lokasi pengabdian berada di Jogja Tourism Training Centre. Hasil pelatihan ini menunjukkan bahwa terdapat peningkatan wawasan tentang ilmu pengetahuan bidang bisnis SPA, dan meningkatnya ketrampilan dalam bidang SPA. Serta diharapkan nantinya peserta bisa mengembangkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh.

Kata Kunci : Pelatihan, *Manajemen bisnis SPA, Therapist SPA*

ABSTRACT

The SPA business is currently in demand, many salons and beauty centers are popping up everywhere that provide SPA business. This is because people now understand the importance of body care to maintain body fitness. To open a SPA business is not easy, you need to understand and pay close attention to the ins and outs of running a business in this field. In this training, Financial Analysis will be discussed, consisting of: Financial analysis, projected return of investment, and wages. The purpose of this service is 1). Providing provisions for opening a business in the SPA sector. 2). increase training participants' insight into the importance of SPA knowledge. 3). improve skills in the field of SPA. The methods for carrying out this service are lectures, demonstrations, questions and answers and discussions. The implementation time is March 21-22 2024. The service location is at the Jogja Tourism Training Center. The results of this training show that there is an increase in insight into knowledge in the SPA business field, and increased skills in the SPA field. And it is hoped that later participants will be able to develop the knowledge they have acquired.

Keywords: *Training, SPA business management, SPA Therapist*

PENDAHULUAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat merupakan upaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia, baik berupa peningkatan ilmu pengetahuan secara teoritis maupun peningkatan ketrampilan secara praktis. Sesuai dengan program yang telah ditetapkan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat Akademi Kesejahteraan Sosial “AKK” Yogyakarta, prioritas utama pelaksanaan pengabdian sesuai dengan disiplin ilmu yang ada di perguruan tinggi, maka pengabdian melaksanakan kegiatan pengabdian berupa : Manajemen Bisnis SPA dan Therapist SPA pada Pelatihan dan Uji Kompetensi di Lembaga Jogja Tourism Training Centre (JTTC) Yogyakarta.

Bisnis bidang SPA saat ini sedang diminati, banyak bermunculan salon maupun beauty centre yang menyediakan bisnis di bidang ini. Bisnis bidang SPA memang sangat menjanjikan karena penghasilan yang menggiurkan. Hal ini disebabkan karena masyarakat saat ini sudah memahami pentingnya perawatan badan untuk menjaga kebugaran tubuh. Untuk membuka usaha bidang SPA tidaklah mudah perlu memahami dan mencermati liku-liku dalam menjalankan usaha di bidang ini, pada pelatihan ini akan dibahas mengenai Financial Analysis terdiri dari : Analisis keuangan, Proyeksi return of investment, dan Pengupahan.

Perawatan badan SPA saat ini sudah merupakan kebutuhan setiap manusia, baik pria maupun wanita. Sekarang salon-salon tidak hanya melayani kebutuhan Perawatan wajah atau perawatan rambut saja, namun juga melayani perawatan badan SPA. Kondisi ini menjadi perhatian dari Lembaga Jogja Tourism Training Centre untuk memberikan pelayanan pelatihan kepada masyarakat yang membutuhkan pelatihan ilmu tersebut. dalam rangka meningkatkan kualitas diri, sesuai dengan bidang yang ingin dilakukan. Pelatihan Manajemen bisnis SPA dan Therapist SPA pada kesempatan ini, juga merupakan salah satu program dari Lembaga Jogja Tourism Training Centre Yogyakarta. Yang beralamat di jalan Arimbi no. 1, Kragilan, Sinduadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman DIY.

METODE PELAKSANAAN

Pelatihan Perawatan Badan ini dilaksanakan oleh Lembaga Jogja Tourism Training Centre Yogyakarta, pada hari Kamis dan hari Jum'at, tanggal 21 dan 22 Maret 2024, penyampaian materi dilakukan dengan beberapa metode yaitu :

1. Metode ceramah, diperuntukkan untuk peserta pelatihan agar memahami terlebih dahulu Ilmu pengetahuan tentang Manajemen Bisnis SPA, dan Therapist SPA, memahami tentang alat-alat dan bahan serta kosmetik yang digunakan pada Perawatan SPA.
2. Metode pelatihan menggunakan metode demonstrasi yakni memberikan contoh bagaimana menghitung Laba Rugi pada perusahaan sekaligus menghitung cara melakukan perawatan dengan body scrub.
3. Metode tanya jawab untuk memberi kesempatan kepada peserta jika ada yang kurang paham.
4. Metode diskusi dipergunakan untuk memperdalam materi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Manajemen Bisnis SPA

Pada pelatihan ini akan dibahas tentang Financial Analysis. Financial Analysis atau Analisis keuangan merupakan upaya yang dilakukan untuk mengevaluasi kelangsungan bisnis, stabilitas, hingga profitabilitas perusahaan, dengan menggunakan informasi yang didapatkan dari laporan keuangan dalam bentuk rasio. Laporan keuangan dianalisis dengan mencakup beberapa fokus utama, diantaranya laporan laba rugi, neraca atau gambaran aset dan kewajiban serta arus kas atau gambaran kas masuk dan keluar. Laporan ini berasal dari akumulasi transaksi dari suatu perusahaan. Dengan fokus laporan yang detail, bisa berupa data kuantitatif maupun kualitatif. Hasil laporan tersebut diberikan kepada pimpinan perusahaan yang akan digunakan untuk mengambil keputusan.

Financial Analysis :

1. Analisis keuangan

Analisis finansial bertujuan untuk mengetahui perkiraan dalam hal pendanaan dan aliran kas, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya bisnis yang dijalankan.

2. Proyeksi *return of investment*

Proyeksi *return of investment* merupakan rasio keuntungan dan juga kerugian dari suatu investasi yang kemudian dibandingkan dengan jumlah uang yang diinvestasikan. Apabila kita ingin berinvestasi ke sebuah bisnis dengan persentase ROI minimal 5 persen, maka setidaknya kita bisa mendapatkan persentase keuntungan yang sama, atau lebih tinggi dari yang yang kita investasikan.

Net Present Value (NPV), Net Present Value (NPV) adalah nilai sekarang dari keuntungan bersih yang akan diperoleh pada masa mendatang, merupakan selisih antara nilai sekarang arus manfaat dikurangi dengan nilai sekarang arus biaya.

Kriteria penilaian untuk Net Present Value (NPV) adalah sebagai berikut:

Jika $NPV > 0$, maka usaha yang dijalankan layak untuk dilaksanakan.

Jika $NPV < 0$, maka usaha yang dijalankan tidak layak untuk dilaksanakan.

Jika $NPV = 0$, maka usaha yang dijalankan tidak rugi dan tidak untung.

Cara menghitung ROI (Return On Investment) :

$$ROI = (\text{Pendapatan Investasi} - \text{Biaya Investasi}) / \text{Biaya Investasi} \times 100\%$$

Pengeluaran senilai 5 juta rupiah, Pendapatan Perusahaan mendapatkan hasil penjualan senilai 8 juta rupiah. Disini dapat kita ketahui bahwa pendapatan investasi senilai 8 juta rupiah dan biaya investasinya senilai 5 juta rupiah:

Jika dimasukkan ke dalam rumus, maka:

$$ROI = (8.000.000 - 5.000.000) / 5.000.000 \times 100\%$$

$$= 3.000.000 / 5.000.000 \times 100\%$$

$$= 60\% \text{ atau } 0,6.$$

Contoh Penghitungan Laba Rugi pada Jasa SPA

Investasi 80.000.000,- digunakan untuk :

Gedung (2 Tahun) @ Rp. 20.000.000,- = Rp 40.000.000,-

Furniture (lemari, Meja kursi tamu, Bad Facial, Washbak, dll) Rp 15.000.000,-

Alat-alat Kosmetik, dan lenan Rp 10.000.000,-

Cadangan Dana (minimal 3 bln gaji karyawan) Rp 10.000.000,-

Cara Menghitung Penyusutan :

Gedung Rp 20.000.000,-/th selama 2 tahun, = $40.000.000 : 24 \text{ bulan} = \text{Rp } 1.650.000,-$
Furniture: Usia Ekonomis 15 tahun, $15.000.000 : 15 \text{ Tahun (180 Bulan)} = \text{Rp } 83.333,-$
Alat-alat: Usia Ekonomis 10 Tahun $10.000.000 : 10 \text{ Tahun (120 Bulan)} = \text{Rp } 83.333,-$
Total Penyusutan : $\text{Rp } 1.650.000 + \text{Rp } 83.333 + \text{Rp } 83.333 = \text{Rp } 1.816.666,-$

Contoh membuat Rencana Penjualan :

Facial : $\text{Rp } 75.000 \times 26 = \text{Rp } 1.950.000,-$
Creembath : $\text{Rp } 75.000 \times 26 = \text{Rp } 1.950.000,-$
Body Massage : $\text{Rp } 100.000 \times 26 = \text{Rp } 2.600.000,-$
Body Scrub : $\text{Rp } 100.000 \times 26 = \text{Rp } 2.600.000,-$
Body SPA : $\text{Rp } 200.000 \times 26 = \text{Rp } 5.200.000,-$
Total keseluruhan = $\text{Rp } 14.00.000,-$

Contoh Penghitungan Laba Rugi :

Unsur-unsur Biaya :

Biaya Operasional :

Biaya tetap

Gaji Pimpinan = $\text{Rp } 3.000.000$
Gaji asisten (1 orang) = $\text{Rp } 2.500.000$
Listrik (1 bulan) = $\text{Rp } 300.000$
Air = $\text{Rp } 150.000$
Iklan = $\text{Rp } 200.000$
Alat-alat = $\text{Rp } 650.000$
Penyusutan = $\text{Rp } 1.816.666,-$
Total = $\text{Rp } 8.616.666,-$

Biaya tidak tetap (variable)

Kosmetik = $\text{Rp } 800.000,- + \text{Alat-alat} = \text{Rp } 200.000,- = \text{Rp. } 1.000.000,-$

Biaya angsuran dan pajak :

Bunga dan Angsuran per bulan $\text{Rp. } 1.250.000,-$

Pajak $\text{Rp. } 200.000,-$

Biaya tetap + Biaya tidak tetap + Biaya angsuran dan Pajak

Contoh hasil Laba Rugi adalah sebagai berikut :

Rencana penjualan	= Rp 14.000.000,-
Biaya tetap	= Rp 8.616.666,- (-)
Laba kotor	= Rp 5.383.334,-
Biaya tidak tetap	= Rp 1.000.000,- (-)
Laba operasional	= Rp 4.383.334,-
Bunga & angsuran	= Rp 1.250.000,- (-)
Laba sebelum pajak	= Rp 3.133.334,-
Pajak	= Rp 200.000,- (-)
Laba (laba bersih)	= Rp 2.933.334,-

Cara Menghitung Persentase :

Laba : Rencana Penjualan x 100 %

Laba Rp 2.933.334: Rp 14.000.000,- = Laba = 20,95 %

3. Pengupahan

Pasal 36 ayat (2) PP 36/2021 menyebutkan, “Upah pada usaha mikro dan usaha kecil ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara Pengusaha dengan Pekerja/Buruh di Perusahaan dengan ketentuan: a. paling sedikit sebesar 50% (lima puluh persen) dari rata-rata konsumsi masyarakat di tingkat provinsi; dan b. nilai Upah yang disepakati paling sedikit 25% (dua puluh lima persen) di atas garis kemiskinan di tingkat provinsi”.

Contoh Pengupahan pada Bidang Jasa Salon

Gaji Pokok	Rp 2.000.000,-
Persentase dari jumlah perawatan	Rp 500.000,-
Upah Lembur	Rp 200.000,-
Total	Rp 2.700.000,-

B. Therapist SPA

Pelatihan untuk therapist SPA, merupakan pelatihan yang diberikan kepada calon therapist agar memahami apa saja yang harus dilakukan oleh seorang therapist SPA.

1. Persiapan diri dan pelanggan

Persiapan Diri :

- a. Therapis dalam kondisi sehat
- b. Tidak memiliki penyakit menular
- c. Tidak memanjangkan kuku
- d. Rambut tertata rapih, jika rambut panjang maka ditata dengan dicepol
- e. Menggunakan busana kerja yang nyaman
- f. Terhindar dari bau badan dan bau mulut

Persiapan Pelanggan:

- a. Mempersilahkan masuk ke ruang perawatan.
- b. Menyerahkan busana perawatan untuk mengganti busana yang dikenakan.
- c. Rambut ditutup menggunakan cap rambut
- d. Mempersilahkan pelanggan untuk tidur telungkup.
- e. Mulai melakukan perawatan

2. Langkah kerja sesuai dengan SOP :

- a. Komunikasi pelanggan, diagnosis kulit dan perawatan
- b. Menyiapkan alat, lenan dan bahan kosmetik
- c. Persiapan pribadi seorang terapis
- d. Melakukan perawatan
- e. Membersihkan area kerja.

KESIMPULAN

1. Peserta Pelatihan dapat memahami dan menguasai Ilmu Pengetahuan tentang Manajemen Bisnis SPA berupa Financial Analysis terdiri dari : Analisis keuangan, Proyeksi return of investment, dan Pengupahan. Serta sebagai Therapist SPA dimulai dari penyiapan alat dan bahan kosmetik, lenan yang dibutuhkan, melayani pelanggan sampai dengan mengemasi dan merapihkan alat.
2. Terdapat peningkatan ketrampilan dalam bidang SPA, dimulai dari penerimaan pelanggan, mempersiapkan pelanggan, proses pelaksanaan perawatan, sampai dengan pada tahap akhir pelayanan.

Dapat memberikan saran pasca perawatan terhadap pelanggan.

REKOMENDASI

1. Akademi Kesejahteraan Sosial “AKK” Yogyakarta dapat menindaklanjuti hasil pengabdian kepada masyarakat dengan kerjasama dalam bentuk lainnya.
2. Peserta pelatihan diharapkan dapat mengembangkan hasil pelatihan SPA sebagai sarana dalam berwirausaha, sehingga mencapai kesuksesan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada 1). Lembaga Jogja Tourism Training Centre (JTTC) Yogyakarta. 2). Peserta Pelatihan. 3). Lembaga pengabdian Akademi Kesejahteraan Sosial "AKK" Yogyakarta.

DAFTAR PUSTAKA

Anastasia, Henny (2009). *Cantik, Sehat, dan Sukses Berbisnis Spa*. Penerbit :Kanisius

Erlangga. Becker , Jordy (2000). *Terapi Pijat Memijat Diri Sendiri Guna Memperoleh*

Kesehatan Fisik Dan Psikis. Surabaya : Kartika

Herni Kusantati, Dkk, 2008, *Tata Kecantikan Kulit*, Jilid III, Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan Direktorat Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah Departemen Pendidikan Nasional, Jakarta.

Soraya, Izza .(2008). *Spa Sarana Perawatan Tubuh dan investasi Usaha*, Buana Printing, Jakarta

<https://www.kompas.com/parapuan/read/532839223/selain-lulur-ini-perawatan-kecantikan-tradisional-khas-indonesia>