

PENGEMBANGAN USAHA BIDANG RIAS

DRA.DWI ASTUTI SIH APSARI, M.KES
Proram Studi Tata Busana, Jurusan Teknologi Industri
Fakultas Teknik Universitas Negeri Malang

ABSTRAK

Pelatihan tata rias bagi perempuan sangat penting minimal untuk kegiatan merias diri sendiri. Disamping itu juga bisa dikembangkan untuk berusaha menjadikan keahliannya sebagai usaha, sehingga akan membantu menambah penghasilan keluarga. Untuk dapat terus berkembang usaha tersebut harus selalu dipelajari kekurangan dan kelebihanannya terutama dikaitkan dengan kebutuhan pelanggan.

Bila usaha kita sudah mulai dikenal banyak orang, sepatutnyalah kita mulai memikirkan mengembangkan usaha. Namun begitu bisnis berkembang pesat, maka si pemilik usaha tersebut akan terjebak oleh kesibukan yang sangat menyita waktu, uang dan tenaga. Ada 10 (sepuluh) cara untuk membuat *Home Based Business* berkembang tanpa mengurangi keuntungan bisnis dan ketentraman, yaitu: (1) fokus pada satu produk atau jasa, (2) kembangkan lini produk, (3) cari cara meningkatkan penjualan, (4) mulai untuk memperkerjakan seseorang, (5) membuat website, (6) join dengan pemilik bisnis lain, (7) mulai memasarkan ke pasar yang lain, (8) cari cara baru, (9) kembangkan ke lokasi lain, (10) mengembangkan bisnis dengan cara waralaba

Kata Kunci: Pengembangan, Usaha, Rias

PENDAHULUAN

Ketrampilan Rias semakin berkembang menjadi salah satu bentuk usaha yang sungguh menggiurkan, apabila ditekuni dengan baik. Semakin banyaknya pendidikan dan pelatihan di tingkat formal maupun nonformal menunjukkan bahwa ketrampilan ini diminati. Sebagai contoh kegiatan pelatihan Tata Rias dan Potong Rambut di Kabupaten Sumenep. Pada sambutannya ketika membuka pelatihan tersebut, Kepala Badan

Pemberdayaan Masyarakat dan Perempuan dan Keluarga Berencana (BPMP-KB) Kabupaten Sumenep, Drs. Idris, MM mengatakan bahwa pelatihan tata rias bagi perempuan sangat penting minimal untuk kegiatan merias diri sendiri. Disamping itu juga bisa dikembangkan untuk berusaha menjadikan keahliannya sebagai usaha, sehingga akan membantu menambah penghasilan keluarga. www.pastinews.com Demikian juga di tempat lain yaitu di NTB, Kadiskop UMKM NTB Ir.H.Moh Rusdi,MM saat membuka pelatihan di Balatkop Mataram mengatakan bahwa pelatihan tatarias mempunyai peluang pasar yang sudah jelas, ini di lihat dari banyaknya orang yang ingin berpenampilan baik dan cantik, maraknya event perkawinan yang terlihat di jalanan pada hari sabtu dan minggu dengan berpenampilan cantik, yang sudah barang tentu membutuhkan Tukang Rias. www.kampung-media.com

Ketrampilan yang sudah dimiliki tersebut diharapkan tidak hanya dimanfaatkan untuk diri sendiri tapi dinikmati orang banyak sehingga dapat dikembangkan menjadi suatu usaha. Hanya saja, untuk dapat terus berkembang usaha tersebut harus selalu dipelajari kekurangan dan kelebihanannya terutama dikaitkan dengan kebutuhan pelanggan. Hal itu diperlukan manajemen yang handal agar selalu mengamati perkembangan-perkembangan di dunia usaha, mengetahui hal-hal yang dibutuhkan orang/pelanggan serta melakukan hal-hal yang berkaitan dengan inovasi sesuai dengan perkembangan jaman.

PEMBAHASAN

Ketrampilan Tata Rias atau kecantikan yang dianggap salah satu usaha yang menjanjikan, sewajarnya orang yang berkecimpung di dunia kecantikan harus mengikuti perkembangan apa yang sedang terjadi. Jenis-jenis ketrampilan yang sudah ada tetap berjalan sesuai dengan pemenuhan

kebutuhan pelanggan. Selain itu alangkah lebih baik apabila disertai dengan usaha-usaha lain yang masih berkaitan dengan usaha kecantikan, seperti usaha *catering*, usaha *mc*, usaha *photography*, souvenir, undangan, sewa bed cover set, hantaran, dekorasi gedung, tenda, hiburan, sewa mobil, sewa kebaya, rias pengantin, wedding organizer dll. Usaha lain-lain ini tidak harus dikerjakan sendiri, tetapi dapat dilakukan dalam bentuk kerjasama.

Ketrampilan yang sudah dimiliki bila akan dijadikan sebagai usaha, sudah bisa dimulai dengan langkah-langkah seperti resep Bu Fauziah antara lain seperti di bawah ini:

1. 1.NIAT awal untuk membuka usaha, bukan hanya mencari keuntungan tetapi ada niat mulia dibalik itu, mungkin niat yang sederhana yaitu ingin membantu orang lain.
2. 2.Nothing To Loose/Ikhlas menjalaninya, ikhlas mendapatkan untung yang kecil asal orang lain bisa dapat untung. Bisa juga diartikan, buka usaha boleh dan syah-syah saja berharap dapat untung, tapi walaupun gagal, kita siap menerima akibat / resikonya.
3. Target yang pertama hanya mencari pasar. Coba kalau target pertama sudah dipatok terlalu tinggi misalnya harus untung sekian juta, mungkin ceritanya akan lain. Sekali kita bisa mencapai target pertama, maka untuk menetapkan target berikutnya yang lebih besar kita bisa semakin yakin. Sama seperti naik tangga, selalu diawali dari tangga terendah yang sangat mudah terjangkau.
4. Kreatif, cukup menggunakan jasa pemasaran yang direkrut dari lingkungan sekitar. Ide yang sederhana, brilian, dan kadang tidak terpikir oleh kita. Padahal sebenarnya contoh model usaha seperti ini sudah banyak, MLM misalnya, atau usaha direct selling lainnya. Tinggal lakukan ATM = Amati, Tiru, Modifikasi. Demikian juga kreatif dalam memutar barang dagangan. Antar pemasar, barang-

barang yang tidak laku saling dipertukarkan. Karena memang sering terjadi di tempat yang satu barang A tidak laku, tapi di tempat lain barang yang sama akan mudah laku.

5. Bentuk sistem : Sesederhana apapun usaha kita sebenarnya harus ada sistem di dalamnya. Membentuk sistem, dari sistem pemasaran, sistem stok opname, sistem perhitungan omset dan keuntungan, sistem manajemen produk dan manajemen tenaga pemasar, ada sistem traningnya juga dan sistem lainnya. Tinggal dikembangkan sistemnya.(Muftie, F, <http://fuadmuftie.wordpress.com/>)

PENGEMBANGAN USAHA

Bila usaha kita sudah mulai dikenal banyak orang, sepatutnyalah kita mulai memikirkan mengembangkan usaha. Menurut Bu Soraya , hal tersebut dibutuhkan inovasi produk terus menerus beragam jenis agar masyarakat tidak merasa jenuh. www.bisnisukm.com. Menurut pendapat Nurcahyo, beberapa kemungkinan ekspansi dapat dilakukan dengan cara: Perluasan pasar, Menambah jenis produk, Memperbaiki fasilitas, Melakukan kombinasi perusahaan (konglomerasi), Melakukan integrasi perusahaan (Nurcahyo, pptt).

Sepuluh Cara Pengembangan Usaha

Pada awalnya, *home based business* memang tidak membutuhkan karyawan, persediaan, sewa menyewa dll dan cukup menguntungkan. Namun begitu bisnis berkembang pesat, maka si pemilik usaha tersebut akan terjebak oleh kesibukan yang sangat menyita waktu, uang dan tenaga. Untungnya, ada beberapa cara untuk membuat *Home Based Business* berkembang tanpa mengurangi keuntungan bisnis dan ketentraman. Berikut ini adalah 10 langkah untuk mengembangkan *Home Based Business*:

1. Fokus pada satu produk atau jasa, lalu pasarkan, promosikan, jual , lakukan tindakan apapun untuk meningkatkan penjualan. Walaupun ada hasrat untuk melakukan bisnis dengan menjual multi produk atau multi jasa untuk memenuhi kebutuhan pasar, namun seringkali focus pada satu atau dua produk dan melakukannya dengan sangat baik akan mengurangi risiko dan lebih menguntungkan.
2. Kembangkan lini produk untuk melengkapi produk dan jasa yang sudah ada. Pada saat produk anda terbukti banyak pembelinya, jangan lalai untuk mengambil peluang dari produk yang relevant untuk mendiversifikasi lini produk. Hal ini tidak saja akan memberikan variasi produk, tapi juga akan menarik bagi pembeli retail yang bertipe suka mengkonsumsi produk yang beragam namun masih satu lini.
3. Carilah Cara untuk meningkatkan penjualan kepada pelanggan yang sudah pernah mencoba produk anda. Akan lebih murah untuk melakukannya. Walaupun kamu tidak dapat mengembangkan lini produk, kamu dapat meningkatkan pendapatan dengan cara Volume Discount. Contoh : Beli satu dapat dua, kartu discount kunjungan. Teknik ini dapat juga di gunakan pada Home Based Business.
4. Mulailah untuk memperkerjakan seseorang, karyawan partimer, kontraktor independent, pegawai lepasan (freelancer) ataupun keluarga. Hal ini bukan saja akan meringankan casflow dengan cara menyesuaikan biaya dengan level pekerjaan yang ada, namun juga dapat menggunakan tenaga kerja yang berkompeten, yang mungkin kamu tidak sanggup memperkerjakan secara full time.
5. Membuat web site untuk mengiklankan perusahaan secara online. Sekarang tidak perlu lagi membuka took untuk menjaring pelanggan retail. Untuk pemasar produk special: bukuz langka dan barangz koleksi, Toko online akan membawa kamu untuk memperoleh

jutaan pelanggan tanpa membayar sewa, utility dan koleksi-koleksi tak berharga. Pengembangan website sendiri dengan hanya usd30 per bulan tanpa pengetahuan teknis. Perusahaan yang membantu anda untuk mendaftarkan Domain Anda akan menyediakan Template Online, Hosting Website di server dia, menyediakan beberapa alamat email.

6. Join dengan pemilik bisnis lain untuk mempromosikan bisnis anda. Berpartner dengan pemilik bisnis yang masih related adalah salah satu tehnik marketing yang termurah dan termudah.
7. Mulai memasarkan ke pasar yang lain. Bila target pelanggan kamu adalah remaja, mulailah arahkan kepada mahasiswa. Kalau target market anda adalah ibu2 pekerja, mungkin anda juga bisa menjual produk yang bisa di pakai di rumah dengan beberapa modifikasi. Strategi yang lain adalah dengan menggunakan produk berorientasi retail dan menjualnya secara wholesale. Contoh, Catering yang menjual kue2 kecil dan ringan, dapat menghubungi perusahaan kue local untuk menjual kepadanya secara wholesale. Walaupun harga yang anda tetapkan lebih murah, namun akan memperoleh pendapatan yang lebih konsisten.
8. Carilah cara baru dan berbeda untuk memasarkan bisnis anda melalui Email Newsletter atau menjadi pembicara tamu atau pembicara di suatu instansi. Pada dasarnya memasarkan bisnis tidak perlu menggunakan media yang membutuhkan biaya mahal untuk memasang iklan, kita dapat menggunakan Teknologi Informasi yang mulai berkembang diantaranya seperti Blog, informasi melalui Face Book, dan lain-lain.
9. Kembangkan ke lokasi lain. Ini bisa dengan menyewa Virtual office di Pusat Bisnis atau Menyewa bersama pemilik UKM lainnya. Ada peluang untuk mendirikan kantor sementara, ketika anda

mempunyai suatu pengembangan tertentu. Seperti menyewa Temporary Office dll.

10. Pertimbangkan untuk mengembangkan bisnis anda dengan jalan Waralaba atau Peluang Bisnis <http://routeterritory.wordpress.com>

SIMPULAN

Ketrampilan rias yang sudah dimiliki selain digunakan untuk diri sendiri, juga dapat digunakan sebagai peluang usaha. Peluang usaha di bidang rias sangat menjanjikan. Hal ini dapat dilihat bahwa makin banyaknya orang yang ingin berpenampilan baik dan cantik, maraknya event perkawinan yang terlihat di jalanan pada hari sabtu dan minggu dengan berpenampilan cantik, yang sudah barang tentu membutuhkan.

Jenis-jenis ketrampilan yang sudah ada tetap berjalan sesuai dengan pemenuhan kebutuhan pelanggan. Selain itu alangkah lebih baik apabila disertai dengan usaha-usaha lain yang masih berkaitan dengan usaha kecantikan, seperti usaha *catering*, usaha *mc*, usaha *photography*, souvenir, undangan, sewa bed cover set, hantaran, dekorasi gedung, tenda, hiburan, sewa mobil, sewa kebaya, rias pengantin, wedding organizer dll. Usaha lain-lain ini tidak harus dikerjakan sendiri, tetapi dapat dilakukan dalam bentuk kerjasama.

Pengembangan Usaha dapat dilakukan dengan 10 cara yaitu: 1) fokus pada satu produk atau jasa, (2) kembangkan lini produk, (3) cari cara meningkatkan penjualan, (4) mulai untuk memperkerjakan seseorang, (5) membuat website, (6) join dengan pemilik bisnis lain, (7) mulai memasarkan ke pasar yang lain, (8) cari cara baru, (9) kembangkan ke lokasi lain, (10) mengembangkan bisnis dengan cara waralaba

REFERENSI

- www.bisnisukm.com, *Bisnis Kreatif Pernak-Pernik dan Hantaran Pernikahan*,
Muftie, Fuad, <http://fuadmuftie.wordpress.com/>, *Kreatif Membuka Usaha*,
Nurchahyo, Bagus, Dr., SE., MM.. *Risiko, Pengembangan Usaha dan Reorganisasi*
Reno, Slamet, www.pastinews.com, *Kembangkan Penghasilan Lewat Usaha Ketrampilan Tata Rias*, diakses tanggal 30 Oktober 2011
<http://routeterritory.wordpress.com>, *10 Cara Mengembangkan Usaha*,
diakses tanggal 30 Oktober 2011
www.kampung-media.com, *Otomotif dan Tata Rias, Usaha Yang Menjanjikan*, diakses tanggal 25 Oktober 2011
Sudarmadi, www.swa.co.id/2011/9, *Keuletan di Balik Sukses La Tulipe*,
Thursday, September 8th, 2011 diakses tanggal 25 Oktober 2011
diakses tanggal 25 Oktober 2011

