



Penerapan Manajemen Risiko Pada Salon Nusa Bunga Maumere

Implementation of Risk Management at Nusa Bunga Maumere Salon

**Kristiana Reinildis Aek^{1*}, Maria Ercytasi B. Lein², Florensia Emiliana³,
Maria Wihelmina Susanti⁴, Agnes Sylvania Dua Sareng⁵**

¹⁻⁵Fakultas Ekonomi, Universitas Nusa Nipa Maumere Indonesia

*Penulis Korespondensi: mariaerchytasibuylein@gmail.com

Article History:

Naskah Masuk: 04 Mei 2026;

Revisi: 27 Mei 2026;

Diterima:

Tersedia:

Keywords: Risk Management, Beauty Salon, Business Risk, Risk Management Strategy

Abstract: Beauty salons are part of the growing creative services industry, yet they face various risks that can disrupt business continuity. This study aims to identify the types of risks, their causes, impacts, challenges, management strategies, and risk monitoring methods implemented by Nusa Bunga Salon in Maumere. The methods used included interviews, direct observation, and documentation. The results indicate that the salon faces operational, financial, marketing, and reputational risks. These risks are caused by factors such as inadequate employee skills, unstable income, intense competition, and customer complaints, which can result in service disruptions, decreased service quality, reduced customer numbers, and decreased revenue. Key challenges include an unstrategic location, limited workforce, fluctuating customer numbers, and rising material prices. To address these challenges, the salon implemented strategies such as home visits, utilization of social media, regulated employee working hours, and improved service quality. Risk monitoring is carried out continuously through operational supervision, customer satisfaction evaluations, inventory checks, and financial records. It was concluded that implementing sound risk management is crucial for maintaining business continuity. Therefore, it is recommended that salons continuously improve the quality of their human resources, financial management, marketing strategies, and service innovation.

Abstrak

Usaha salon kecantikan merupakan bagian dari industri jasa kreatif yang terus berkembang, namun dihadapkan pada berbagai risiko yang dapat mengganggu kelangsungan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi jenis risiko, penyebab, dampak, tantangan, strategi penanganan, serta cara pemantauan risiko yang diterapkan oleh Salon Nusa Bunga di Maumere. Metode yang digunakan meliputi wawancara, pengamatan langsung, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa salon menghadapi risiko operasional, keuangan, pemasaran, dan reputasi. Risiko tersebut disebabkan oleh faktor seperti keterampilan karyawan yang belum memadai, pendapatan yang tidak stabil, persaingan ketat, serta keluhan pelanggan, dengan dampak berupa gangguan pelayanan, penurunan kualitas layanan, berkurangnya jumlah pelanggan, hingga penurunan pendapatan. Tantangan utama yang dihadapi meliputi lokasi yang kurang strategis, keterbatasan tenaga kerja, fluktuasi jumlah pelanggan, dan kenaikan harga bahan. Untuk mengatasi hal tersebut, salon menerapkan strategi seperti layanan kunjungan ke rumah, pemanfaatan media sosial, pengaturan jam kerja karyawan, dan peningkatan kualitas pelayanan. Pemantauan risiko dilakukan secara berkelanjutan melalui pengawasan operasional, evaluasi kepuasan pelanggan, pengecekan persediaan bahan, serta pencatatan keuangan. Disimpulkan bahwa penerapan manajemen risiko yang baik sangat penting untuk menjaga keberlangsungan usaha, sehingga disarankan agar salon terus meningkatkan kualitas sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan inovasi layanan.

Kata Kunci: Manajemen Risiko, Salon Kecantikan, Risiko Usaha, Strategi Penanganan Risiko

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2023). Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat adalah industri jasa kecantikan, khususnya salon kecantikan. Menurut data terbaru, Indonesia memiliki estimasi lebih dari 100.000 salon yang beroperasi secara formal maupun informal di berbagai wilayah, yang melibatkan tenaga kerja lokal dan berkontribusi signifikan terhadap sektor jasa. Salon kecantikan merupakan salah satu jenis UMKM yang mengalami kemajuan pesat seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya perawatan diri dan penampilan di tengah gaya hidup modern yang menuntut estetika dan kesehatan kulit serta rambut (Yasyfa, 2026: 2456).

Industri kecantikan menunjukkan perkembangan yang signifikan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap perawatan diri dan penampilan. Kondisi tersebut mendorong intensitas persaingan antar pelaku usaha, sehingga diperlukan pengelolaan bisnis yang adaptif dan berbasis strategi yang efektif (Wahyuningsih *et al.*, 2026: 371). Salon kecantikan merupakan bagian dari industri jasa kreatif yang akan terus mengalami perkembangan. Hal itu disebabkan tumbuhnya kesadaran bahwa kecantikan menjadi kebutuhan dasar bagi setiap orang, dengan penampilan rapi dan menarik tentunya akan meningkatkan rasa percaya diri ketika berada didepan publik. Selain itu, semakin meluasnya pangsa pasar salon kecantikan mulai dari kalangan kelas atas sampai kelas bawah dan dari orang dewasa hingga remaja dapat memberikan peluang menarik bagi pelaku usaha salon kecantikan. Berkaitan dengan strategi pemasaran jasa yang baik adalah ketika suatu perusahaan berusaha untuk membuat produk atau jasa yang ditawarkan mencapai kepuasan konsumen dengan memberikan kualitas layanan yang cocok, dapat dinikmati, dan nyaman bagi konsumen, sehingga volume penjualan perusahaan meningkat. Hal tersebut bisa terjadi ketika tercipta nilai tambah (Value co-creation) yang mulai diterapkan karyawan ke konsumen agar meningkatkan prestise produk dalam bentuk kenyamanan mengenai pelayanan secara privat, interaksi yang menyenangkan, dan mencapai hasil yang diharapkan.

Menurut Putri Handayani (2021), pangsa pasar industri salon kecantikan saat ini masih didominasi oleh generasi milenial dan Gen Z yang memiliki tingkat kepedulian tinggi terhadap penampilan serta cenderung mengikuti tren gaya rambut dan kecantikan yang berkembang di media digital. Hal ini diperkuat oleh penelitian Andi Pratama (2022) yang menyatakan bahwa penggunaan media sosial seperti Instagram dan TikTok berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat masyarakat dalam menggunakan jasa salon kecantikan. Dukungan pemerintah melalui Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif dalam bentuk pelatihan dan pengembangan

UMKM turut mempercepat pertumbuhan sektor ini.

Lebih lanjut, penelitian Budi Santoso (2024) menunjukkan bahwa industri salon merupakan bagian dari ekonomi kreatif yang memiliki kontribusi besar terhadap penciptaan lapangan kerja dan peluang wirausaha baru. Pertumbuhan jumlah usaha salon, baik skala kecil maupun besar, menyebabkan tingkat persaingan bisnis menjadi semakin tinggi, sehingga pelaku usaha dituntut untuk lebih inovatif dalam memberikan layanan serta memanfaatkan teknologi digital dalam pemasaran. Dalam konteks industri salon, harga memegang peran ganda bagi konsumen. Harga tidak hanya menjadi dasar perbandingan antar salon untuk memperoleh penawaran terbaik, tetapi juga sering diasosiasikan dengan kualitas layanan (Vidananda & Setiawan, 2021). Konsumen cenderung menganggap harga yang lebih tinggi mencerminkan layanan yang lebih profesional dan memuaskan. Oleh karena itu, penetapan harga yang tepat menjadi salah satu strategi penting untuk menarik pelanggan dan meningkatkan kepuasan mereka (Zakaria 2026 : 328) . Penelitian terbaru menekankan bahwa kualitas pelayanan tidak hanya bergantung pada kompetensi staf dan fasilitas, tetapi juga pada pengalaman personal konsumen serta responsivitas terhadap kebutuhan mereka (Zeithaml et al., 2021; Fatma & Khan, 2022).

Di Maumere, Kabupaten Sikka, usaha salon kecantikan juga mengalami perkembangan yang signifikan. Salah satu usaha yang beroperasi adalah Salon Nusa Bunga Maumere yang menyediakan berbagai layanan kecantikan bagi masyarakat. Dalam menjalankan usahanya, salon ini tidak terlepas dari berbagai risiko yang dapat mempengaruhi kelangsungan bisnis, baik dari segi operasional, keuangan, sumber daya manusia, maupun pemasaran.

Risiko operasional misalnya dapat terjadi akibat kesalahan dalam pelayanan kepada pelanggan, penggunaan produk yang tidak sesuai, atau kerusakan alat. Risiko sumber daya manusia juga sering muncul, seperti ketidakhadiran karyawan secara tiba-tiba yang dapat mengganggu proses pelayanan. Selain itu, risiko keuangan seperti pendapatan yang tidak stabil akibat jumlah pelanggan yang fluktuatif menjadi tantangan tersendiri. Dari sisi pemasaran, banyaknya salon pesaing di sekitar lokasi usaha juga dapat mengurangi jumlah pelanggan.

Jika risiko-risiko tersebut tidak dikelola dengan baik, maka dapat berdampak negatif terhadap kualitas pelayanan, kepuasan pelanggan, hingga penurunan pendapatan usaha. Oleh karena itu, diperlukan penerapan manajemen risiko yang baik agar setiap potensi risiko dapat diidentifikasi, dianalisis, dan dikendalikan secara efektif. Manajemen risiko menjadi suatu proses penting dalam menjaga keberlangsungan usaha serta meningkatkan daya saing salon di tengah persaingan yang ada.

2. METODE

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha jasa kecantikan **Salon Nusa Bunga** yang berlokasi di Jl. Pancasila, Lingkar Luar Lorena, Maumere. Salon ini telah berdiri sejak tahun 2019 di bawah naungan pemilik Putri Marta Elvianty dan memiliki jumlah sumber daya manusia sebanyak 3 orang. Ruang lingkup usaha meliputi berbagai layanan seperti *make up, nail treatment, hair coloring, body treatment, facial*, hingga *waxing*. Objek kajian dalam penelitian ini difokuskan pada penerapan manajemen risiko yang mencakup identifikasi jenis risiko, analisis penyebab dan dampak, serta strategi penanganan yang diterapkan dalam operasional usaha sehari-hari.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama, yaitu wawancara mendalam, pengamatan langsung, dan studi dokumentasi. Wawancara dilaksanakan secara tatap muka dengan mengajukan pertanyaan terstruktur guna memperoleh informasi lengkap mengenai kondisi usaha dan penerapan manajemen risiko. Pengamatan dilakukan terhadap aktivitas operasional, proses pelayanan, serta fasilitas yang tersedia untuk mendapatkan gambaran nyata di lapangan. Selain itu, data pendukung dikumpulkan melalui studi dokumentasi berupa catatan kegiatan dan foto yang relevan untuk melengkapi hasil penelitian.

Secara prosedural, penelitian ini melalui beberapa tahapan sistematis. Tahap persiapan meliputi penyusunan kerangka konsep, penyusunan pedoman wawancara, serta perizinan pelaksanaan penelitian kepada pihak terkait. Selanjutnya, tahap pengumpulan data dilaksanakan di lokasi penelitian dengan menyesuaikan jadwal operasional salon agar kegiatan penelitian tidak mengganggu proses pelayanan. Tahap terakhir berupa pengolahan dan analisis data untuk menyusun kesimpulan sesuai dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan.

3. HASIL

Salon Nusa Bunga merupakan usaha salon kecantikan yang berdiri sejak tahun 2019 dan berlokasi di Jl. Pancasila, Lingkar Luar Lorena, Maumere, yang dikelola oleh kakak Putri Marta Elvianty dengan dukungan 3 orang karyawan. Usaha ini menawarkan beragam layanan mulai dari rias wajah, perawatan kuku, pewarnaan rambut, hingga perawatan wajah dan tubuh. Sebagai bagian dari industri jasa kreatif yang terus berkembang, salon ini memiliki peluang pasar yang luas karena kesadaran masyarakat akan pentingnya penampilan semakin meningkat, terutama di kalangan generasi milenial dan Gen Z yang sering mengikuti tren di media sosial. Namun, di balik peluang tersebut, salon juga menghadapi berbagai tantangan dan risiko yang dapat mengganggu kelangsungan usahanya jika tidak dikelola dengan baik. Seiring dengan perkembangan usaha salon kecantikan yang semakin pesat, muncul berbagai macam risiko

yang harus dihadapi dan dikelola oleh pemilik usaha. Pertumbuhan jumlah pelanggan dan peningkatan operasional salon membuka peluang bisnis yang lebih luas, namun sekaligus menimbulkan risiko yang lebih kompleks (Yasyfa et al., 2026: 2456). Risiko merupakan ketidakpastian yang dapat menimbulkan kerugian dan tidak dapat dipisahkan dari operasional usaha, termasuk pada UMKM konveksi yang menghadapi perubahan tren fashion, persaingan ketat, serta fluktuasi biaya produksi (Wardhana et al., 2026 : 362).



Gambar 1. Make Up



Gambar 2. Smoothing



Gambar 3. Eyelash Extension



Gambar 4. Nail Art

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat empat jenis risiko utama yang dihadapi oleh Salon Nusa Bunga, yaitu risiko operasional, risiko keuangan, risiko pemasaran, dan risiko reputasi. Risiko operasional umumnya muncul dalam bentuk kesalahan pelayanan akibat kurangnya ketelitian atau keterampilan karyawan, serta kerusakan alat yang dapat mengganggu proses kerja. Risiko keuangan ditandai dengan pendapatan yang tidak menentu karena jumlah pelanggan yang berfluktuasi, sementara risiko pemasaran dipicu oleh persaingan yang semakin ketat dengan banyaknya usaha salon sejenis di sekitar lokasi. Di samping itu, risiko reputasi juga menjadi perhatian karena keluhan pelanggan yang tidak ditangani dengan baik dapat merusak citra usaha

di mata masyarakat.



Gambar 5.Wawancara owner Salon Nusa Bunga Maumere

Setiap jenis risiko tersebut memiliki penyebab dan dampak yang berbeda-beda terhadap aspek operasional, keuangan, dan pelayanan jasa. Misalnya, kesalahan pelayanan disebabkan oleh komunikasi yang kurang jelas atau keterampilan yang belum memadai, yang dampaknya meliputi gangguan proses kerja, biaya tambahan untuk perbaikan, serta penurunan kepercayaan pelanggan. Sementara itu, pendapatan yang tidak stabil disebabkan oleh faktor musiman atau kurangnya promosi, yang membuat perencanaan usaha menjadi sulit, mengganggu arus kas, dan berpotensi menurunkan kualitas layanan akibat keterbatasan biaya. Persaingan yang ketat, yang disebabkan oleh kurangnya inovasi dan strategi promosi, dapat menurunkan jumlah pelanggan serta menghambat pengembangan kualitas layanan.

Selain risiko-risiko di atas, Salon Nusa Bunga juga menghadapi tantangan khusus yang berkaitan dengan lokasi, waktu, karakteristik pelanggan, dan ketersediaan bahan baku. Dari segi lokasi, salon berada di tempat yang agak jauh dari pusat keramaian dengan akses transportasi yang terbatas, sehingga membuat sebagian pelanggan enggan datang dan lebih memilih salon yang lebih dekat dengan tempat tinggal mereka. Tantangan waktu muncul karena jumlah karyawan yang terbatas, yang sering kali menyebabkan antrean panjang dan membuat pelanggan menunggu terlalu lama hingga akhirnya memilih untuk beralih ke tempat lain. Selain itu, tingkat

kepuasan pelanggan yang belum konsisten serta kenaikan harga bahan baku juga menjadi tantangan yang membebani biaya operasional usaha.

Untuk mengatasi berbagai tantangan dan risiko yang ada, Salon Nusa Bunga telah menerapkan sejumlah strategi penanganan yang disesuaikan dengan masalah yang dihadapi. Terkait lokasi yang kurang strategis, salon menyediakan layanan kunjungan ke rumah pelanggan dan memanfaatkan media sosial untuk pemesanan secara daring. Dalam hal manajemen waktu, pengaturan jadwal kerja karyawan disesuaikan dengan jam sibuk guna mengurangi antrean dan mempercepat proses pelayanan. Sementara itu, untuk mempertahankan pelanggan, pihak salon terus meningkatkan kualitas layanan, mengikuti tren kecantikan terbaru, serta membangun hubungan baik melalui program loyalitas agar pelanggan merasa dihargai dan betah menggunakan jasa salon.

Penerapan manajemen risiko di salon ini juga dilakukan melalui tahapan analisis dan evaluasi untuk menentukan prioritas penanganan risiko. Risiko dikelompokkan berdasarkan tingkat kemungkinan terjadinya dan besarnya dampak yang ditimbulkan, di mana sebagian besar risiko yang dihadapi masuk dalam kategori tinggi dan perlu penanganan segera, seperti kerusakan alat, kesalahan pelayanan, penurunan pendapatan, dan persaingan usaha. Risiko lain seperti kedisiplinan karyawan termasuk dalam kategori sedang, sehingga penanganannya dilakukan secara bertahap namun tetap berkelanjutan. Dengan penetapan prioritas ini, alokasi sumber daya dapat dilakukan dengan lebih tepat dan efisien agar risiko dapat dikendalikan dengan baik.

Sebagai tahap akhir dari manajemen risiko, Salon Nusa Bunga melakukan pemantauan secara berkelanjutan untuk mendeteksi risiko baru dan memastikan efektivitas strategi yang telah diterapkan. Kegiatan pemantauan mencakup pengawasan operasional harian, pengumpulan umpan balik dari pelanggan, pengecekan stok bahan, pemantauan tren pasar dan persaingan, serta evaluasi kinerja karyawan dan laporan keuangan. Melalui evaluasi berkala terhadap seluruh aspek usaha, pihak salon dapat segera mengetahui adanya perubahan atau potensi masalah yang muncul, sehingga langkah perbaikan dapat diambil dengan cepat demi menjaga kelangsungan dan perkembangan usaha di masa mendatang.

4. KESIMPULAN

Kegiatan penelitian ini memberikan gambaran bahwa permasalahan yang dihadapi oleh Salon Nusa Bunga dalam menjalankan usahanya tidak bersifat tunggal, melainkan muncul dari berbagai aspek pengelolaan yang saling berkaitan satu sama lain. Berbagai risiko yang terjadi berkaitan erat dengan pengelolaan operasional, kondisi sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, serta strategi pemasaran yang masih memerlukan perbaikan, di mana potensi

gangguan sering muncul akibat kurangnya kesiapan dalam menghadapi perubahan maupun ketidakpastian yang terjadi sehari-hari. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha tidak hanya bergantung pada kualitas layanan yang diberikan, namun juga pada kemampuan manajemen dalam mengenali, memahami, dan menangani setiap potensi risiko yang ada secara tepat dan terencana. Berdasarkan berbagai risiko dan tantangan yang ditemukan, penerapan manajemen risiko menjadi langkah strategis yang sangat penting untuk dilakukan agar salon mampu meminimalkan kerugian sekaligus menjaga kestabilan usaha dalam jangka panjang. Penerapan manajemen risiko diarahkan untuk memastikan bahwa setiap potensi masalah dapat diantisipasi sejak dini sehingga tidak mengganggu kelancaran kegiatan operasional maupun kualitas pelayanan kepada pelanggan. Meskipun dampak penerapan manajemen risiko terhadap peningkatan pendapatan belum terlihat secara instan, namun langkah ini telah memberikan kepastian dalam pengelolaan usaha serta perlindungan terhadap berbagai aset yang dimiliki. Penerapan manajemen risiko tidak hanya berfungsi sebagai upaya pengendalian masalah yang muncul, namun juga menjadi sarana peningkatan kualitas manajemen usaha serta penguatan daya saing salon di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berperan serta dalam mendukung pelaksanaan penelitian ini. Terima kasih kepada kakak Pemilik beserta seluruh karyawan Salon Nusa Bunga Maumere yang telah memberikan izin serta kesempatan kepada kami untuk melakukan penelitian, wawancara, dan pengumpulan data secara langsung di lokasi usaha. Selain itu, kami juga mengucapkan terima kasih kepada Dosen Pengampuh mata kuliah Manajemen Kinerja SDM yang telah membimbing dan berbagi ilmunya terkait materi manajemen risiko serta teknis penyusunan karya tulis ilmiah ini.

DAFTAR REFERENSI

- Direktorat Pengembangan UMKM. (2023). Laporan pengembangan industri ekonomi kreatif: Subsektor jasa kecantikan. Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif RI. <https://ekonomikreatif.kemendparekraf.go.id/publikasi/laporan/2023/subsektor-jasa-kecantikan>
- Lestari, R., & Hidayat, A. (2024). Peran Peningkatan Kualitas SDM dalam Menurunkan Risiko Operasional di Usaha Jasa. *Jurnal Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 6(1), 15–28. <https://jurnal.ipi.ac.id/index.php/jpsdm/article/view/987>
- Maulida, S., & Firmansyah, A. (2023). Dampak Lokasi Usaha dan Aksesibilitas Terhadap

- Jumlah Pelanggan Salon Kecantikan. *Jurnal Manajemen Pemasaran Jasa*, 10(2), 78–92. <https://journal.unisbank.ac.id/index.php/jmpj/article/view/763>
- Ningsih, W., & Saputra, J. (2024). Strategi Pemasaran Digital dan Pengelolaan Risiko Reputasi pada Usaha Jasa Kecantikan. *Jurnal Manajemen Pemasaran dan Bisnis*, 8(2), 14–27.
- Pratama, A. (2022). Pengaruh Media Sosial Instagram dan TikTok Terhadap Minat Pengguna Jasa Salon Kecantikan. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Bisnis*, 5(1), 23–37.
- Pratiwi, R., & Suhartini, D. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Citra Reputasi Usaha. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 13(1), 34–47. <https://journal.ubaya.ac.id/index.php/jmk/article/view/321>
- Sari, D. P., & Anwar, M. (2023). Strategi Penanganan Risiko Usaha Jasa: Studi Kasus UMKM Sektor Kecantikan. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 9(1), 67–80. <https://journal.unpak.ac.id/index.php/jbk/article/view/678>
- Vidananda, R., & Setiawan, P. (2021). The influence of service quality on customer satisfaction in beauty salons: Evidence from Indonesia. *International Journal of Management and Applied Research*, 8(3), 145–158.
- Wahyuningsih, S. E., Hapsari, K. D., Desti, H., Aristawidya, R. S., & Anggraeni, M. D. (2026). ANALISIS STRATEGI MANAJEMEN DAN PEMASARAN PADA USAHA SALON KECANTIKAN “NYALON BY INNER”. *JURNAL ILMIAH PENELITIAN MAHASISWA*, 4(3), 371-379.
- Wardhana, M. M., Alfarizi, M. A., Anbiya, M. S., Febrianti, N., & Junjuna, A. S. (2026). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM DND Fashion. *Indonesia Economic Journal*, 2(1), 361-369. <https://doi.org/xx.xxxx/iej.v2i1.xxx>
- Wulandari, N., & Setyawan, R. (2020). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Salon Kecantikan: Identifikasi, Penyebab, Dampak dan Strategi Penanganan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 7(2), 112–126. <https://jurnal.unisri.ac.id/index.php/jieb/article/view/347>
- Yasyfa, A., Rosdian, A. R., Hamdah, H. H. L., Junjuna, A. S., & Alfiana, A. (2026). Analisa Manajemen Risiko Pada UMKM Salon Kecantikan Menggunakan Framework ISO 31000 dan Matriks Risiko Manajemen: Studi Kasus “Salon Teh Rani”. *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 2(1), 2452-2463.
- Yusuf, M., & Hamid, A. (2024). Pengaruh Pengelolaan Keuangan yang Baik Terhadap Keberlangsungan Usaha Salon Kecantikan di Daerah Pedesaan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 6(1), 45–58. <https://journal.unm.ac.id/index.php/jak/article/view/234>
- Zakaria, Z., & Zikriyah, A. N. (2026). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen pada Salon Kecantikan Glambyhuri. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 9(1), 327-334.
- Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2021). *Services marketing: Integrating customer focus across the firm* (8th ed.). McGraw-Hill Education.