



Analisis Manajemen Persediaan pada UMKM Salon Desta di Kabupaten Lamongan

Nahning Intan Srirahayu¹, Masfufah Widya R², Mohd. Izazwan³, Ach Syauqi Zulfian F⁴

Prodi Manajemen, Lamongan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Lamongan^{1,2,3,4}

*Email Korespodensi: masfufawidya@gmail.com

Diterima: 25-06-2026 | Disetujui: 29-06-2026 | Diterbitkan: 01-07-2026

ABSTRACT

This study aims to analyze the inventory management system of raw materials at Salon Desta MSME located in Lamongan, East Java. The method used is a qualitative case study with data collection techniques including in-depth interviews, direct observation, and documentation. The results show that Salon Desta has implemented basic management functions informally, but its inventory control aspect still relies on visual intuition without stock cards. Key challenges include the risk of stockout during peak demand and overstock of treatment products vulnerable to expiration. Recommendations include the integration of digital-based automated stock tracking features, determining reorder points, and regular management training.

Keywords: MSME, inventory management, beauty salon, stock control, Lamongan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem manajemen persediaan bahan baku pada UMKM Salon Desta yang berlokasi di Lamongan, Jawa Timur. Metode yang digunakan adalah studi kasus kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Salon Desta telah menerapkan fungsi-fungsi manajemen dasar secara informal namun aspek pengendalian inventarisnya masih bertumpu pada intuisi visual tanpa kartu stok. Tantangan utama yang dihadapi meliputi risiko stockout di saat permintaan tinggi serta overstock produk perawatan yang rentan kedaluwarsa. Rekomendasi yang dihasilkan mencakup integrasi fitur pencatatan stok otomatis berbasis kasir digital, penentuan reorder point, dan pelatihan pengelolaan berkala.

Kata Kunci: UMKM, manajemen persediaan, salon kecantikan, kontrol stok, Lamongan

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Srirahayu, N. I. ., Widya R, M., Izazwan, M. ., & Zulfian F, A. S. . (2026). Analisis Manajemen Persediaan pada UMKM Salon Desta di Kabupaten Lamongan. Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi, 2(3), 4419-4425. <https://doi.org/10.63822/jhxf2z12>

PENDAHULUAN

Kabupaten Lamongan merupakan salah satu daerah di Jawa Timur yang mengalami pertumbuhan ekonomi yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Sektor UMKM menjadi pilar utama dalam menopang perekonomian lokal, termasuk di dalamnya usaha di bidang jasa kecantikan dan perawatan diri. Salon kecantikan sebagai salah satu bentuk UMKM jasa hadir menjawab kebutuhan masyarakat Lamongan yang semakin meningkat terhadap layanan perawatan rambut, kulit, dan penampilan.

Salon Desta merupakan salah satu UMKM salon kecantikan yang telah beroperasi di Lamongan and memiliki basis pelanggan yang cukup loyal. Meskipun demikian, seperti halnya UMKM pada umumnya, pengelolaan manajemen usaha khususnya di bidang persediaan logistik masih dilakukan secara tradisional dan belum terstruktur secara formal. Kondisi pengadaan stok yang belum teratur ini berpotensi menghambat efisiensi operasional dan daya saing usaha dalam jangka panjang, terutama di tengah persaingan yang semakin ketat dengan hadirnya jaringan salon modern dan franchise.

Penelitian ini penting dilakukan mengingat tata kelola logistik barang baku salon seringkali diabaikan, padahal ketersediaan obat pelurusan, pewarna, dan vitamin rambut berdampak langsung pada kelancaran pelayanan. Dengan menggunakan pendekatan studi kasus pada Salon Desta, penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan gambaran nyata tentang praktik manajemen persediaan usaha yang berjalan serta memberikan rekomendasi yang aplikatif bagi pengembangan usaha serupa di wilayah Lamongan dan sekitarnya.

Tujuan penelitian ini adalah: (1) mendeskripsikan profil dan perkembangan Salon Desta; (2) menganalisis sistem manajemen persediaan bahan baku yang diterapkan; (3) mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi dalam kontrol logistik; serta (4) merumuskan rekomendasi strategis untuk peningkatan efisiensi inventaris.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep UMKM dan Karakteristiknya

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM diklasifikasikan berdasarkan kriteria aset dan omzet. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional karena kemampuannya menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dan mendistribusikan pendapatan secara merata. Karakteristik khas UMKM meliputi skala usaha yang kecil, pengelolaan yang bersifat kekeluargaan, modal yang terbatas, serta akses terhadap teknologi dan informasi yang masih rendah (Tambunan, 2020).

Manajemen Operasional Usaha

Manajemen operasional merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian terhadap sumber daya yang digunakan dalam proses produksi barang atau jasa (Heizer & Render, 2020). Dalam konteks UMKM jasa seperti salon, manajemen operasional mencakup pengelolaan SDM, penjadwalan layanan, pengendalian kualitas, pengadaan bahan, serta manajemen keuangan harian. Efektivitas manajemen operasional menjadi penentu utama kepuasan pelanggan dan keberlanjutan usaha.

Fungsi Manajemen dalam UMKM

George R. Terry (dalam Hasibuan, 2019) mengemukakan empat fungsi manajemen yang dikenal dengan akronim POAC: Planning (perencanaan), Organizing (pengorganisasian), Actuating (pengarahan), dan Controlling (pengendalian). Penerapan keempat fungsi ini, meskipun dalam bentuk yang sederhana, terbukti berkorelasi positif dengan kinerja UMKM (Haryanti & Hidayah, 2022). Penelitian Prasetyo dan Sutopo (2021) juga menemukan bahwa UMKM yang menerapkan fungsi manajemen secara lebih terstruktur memiliki tingkat keberlangsungan usaha yang lebih tinggi.

Kerangka Analisis SWOT

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan alat analisis strategis yang banyak digunakan dalam kajian UMKM. Menurut David (2021), analisis SWOT membantu pelaku usaha dalam memahami posisi kompetitif dan merumuskan strategi yang tepat berdasarkan kondisi internal dan eksternal. Dalam konteks salon kecantikan, analisis SWOT memberikan peta jalan yang komprehensif untuk pengembangan usaha yang berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus tunggal (single case study) pada Salon Desta di Lamongan. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara purposive berdasarkan pertimbangan aksesibilitas, representativitas sebagai UMKM salon skala menengah, serta kesediaan pemilik usaha untuk berpartisipasi dalam penelitian.

Data primer dikumpulkan melalui tiga teknik, yaitu: (1) wawancara mendalam (in-depth interview) dengan pemilik dan dua orang karyawan Salon Desta; (2) observasi langsung terhadap proses operasional salon selama tiga hari kerja; dan (3) dokumentasi terhadap catatan inventaris bahan baku, buku pengadaan barang, jadwal kerja, dan bahan promosi yang tersedia. Data sekunder diperoleh dari literatur ilmiah, laporan pemerintah daerah Lamongan, dan data statistik BPS Kabupaten Lamongan.

Analisis data dilakukan dengan metode analisis deskriptif kualitatif mengikuti model Miles dan Huberman (reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan). Validitas data dijaga melalui triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Analisis SWOT digunakan sebagai kerangka strategis untuk memetakan posisi dan potensi pengembangan aspek pengelolaan persediaan pada Salon Desta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Salon Desta

Salon Desta merupakan usaha jasa kecantikan yang berlokasi di Kabupaten Lamongan, Jawa Timur. Salon ini dirintis oleh seorang wirausahawan perempuan setempat dengan modal awal dari tabungan pribadi dan pinjaman keluarga. Sejak berdiri, Salon Desta telah berkembang dan kini mempekerjakan empat orang karyawan tetap dengan spesialisasi masing-masing. Salon Desta melayani pelanggan dari berbagai kalangan, mulai dari pelajar, ibu rumah tangga, hingga karyawan swasta di wilayah Lamongan.

Tabel 1. Daftar Layanan Salon Desta Lamongan

No	Jenis Layanan	Harga (Rp)	Durasi (menit)
1	Potong Rambut Wanita	20.000	30–60
2	Potong Rambut Pria	20.000	20–40
3	Creambath / Hair Spa	60.000 – 120.000	60–90
4	Smoothing / Rebonding	250.000 –	120–180
5	Coloring / Highlight	100.000 –	90–150
6	Manikur & Pedikur	50.000 – 100.000	45–60
7	Facial / Perawatan Wajah	50.000 – 200.000	60–75
8	Make-up (Harian/Event)	75.000 – 150.000	60–120

Sumber: Data primer hasil wawancara dan observasi (2026)

Analisis Fungsi Manajemen Salon Desta

a. Perencanaan (Planning)

Salon Desta belum memiliki rencana bisnis tertulis yang formal. Perencanaan dilakukan secara informal oleh pemilik berdasarkan pengalaman dan intuisi bisnis. Target omzet bulanan ditetapkan secara lisan, dan evaluasi dilakukan berdasarkan perkiraan penerimaan harian. Meskipun demikian, pemilik memiliki visi yang jelas untuk mengembangkan salon dengan menambah ruang dan layanan baru dalam dua hingga tiga tahun ke depan.

b. Pengorganisasian (Organizing)

Struktur organisasi Salon Desta bersifat sederhana dan berpusat pada pemilik. Pemilik sekaligus berfungsi sebagai manajer yang menangani keuangan, pengadaan bahan, dan pelayanan pelanggan. Empat karyawan memiliki pembagian tugas informal — dua orang spesialis rambut, satu orang beautician, dan satu orang asisten/kasir. Belum terdapat deskripsi pekerjaan (job description) tertulis untuk masing-masing posisi.

c. Pengarahan (Actuating)

Pengarahan dilakukan melalui komunikasi langsung antara pemilik and karyawan. Tidak terdapat standar prosedur operasional (SOP) tertulis, sehingga kualitas layanan sangat bergantung pada kompetensi individual masing-masing karyawan. Motivasi karyawan dijaga melalui sistem bonus berdasarkan jumlah pelanggan yang dilayani. Jam operasional salon adalah pukul 08.00–20.00 WIB setiap hari tanpa hari libur tetap.

d. Pengendalian (Controlling)

Pengendalian keuangan dilakukan secara manual dengan buku kas sederhana. Pemilik melakukan rekap penerimaan harian namun belum memisahkan keuangan usaha dari keuangan pribadi. Pengendalian kualitas layanan dilakukan melalui pengamatan langsung oleh pemilik dan umpan balik verbal dari pelanggan. Belum ada sistem penanganan keluhan pelanggan yang terstruktur.

Analisis Manajemen Persediaan (Inventory Management)

Berdasarkan amatan operasional pada aspek pengadaan bahan, manajemen persediaan produk kecantikan di Salon Desta saat ini masih dikelola secara tradisional. Beberapa poin krusial terkait manajemen persediaan meliputi:

- **Sistem Pengadaan Informal:** Proses pembelian bahan baku (seperti produk pewarna rambut, obat pelurusan, krim perawatan, serta sampo) dilakukan langsung oleh pemilik berdasarkan perkiraan manual atau saat stok fisik di rak penyimpanan terlihat menipis. Belum ada formula khusus untuk menghitung jumlah pesanan yang ekonomis.
- **Penyimpanan dan Kontrol Kedaluwarsa:** Penyimpanan stok dilakukan terpusat di dalam salon tanpa adanya sistem pencatatan inventaris (seperti kartu stok). Akibatnya, pengawasan masa kedaluwarsa atau sisa volume produk sepenuhnya bergantung pada ketelitian pengamatan visual pemilik dan karyawan saat melayani pelanggan.
- **Risiko Operasional:** Mekanisme kontrol persediaan yang manual ini memperbesar risiko terjadinya kehabisan stok (stockout) di tengah tingginya permintaan pelanggan, atau sebaliknya, penumpukan barang (overstock) yang berpotensi kedaluwarsa sebelum digunakan akibat lemahnya monitoring jangka waktu pemakaian barang baku.

Analisis SWOT Salon Desta

Tabel 2. Analisis SWOT Salon Desta Lamongan

Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi strategis di pusat Lamongan • Harga terjangkau sesuai daya beli lokal • Pelanggan loyal jangka panjang • Layanan beragam dalam satu tempat 	<ul style="list-style-type: none"> • Pencatatan keuangan masih manual • Belum ada SOP tertulis • Promosi digital belum optimal • Keterbatasan tenaga ahli spesialis • Manajemen persediaan masih berdasarkan intuisi visual
Peluang (O)	Ancaman (T)
<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan penduduk Lamongan • Meningkatnya kesadaran grooming pria • Potensi layanan salon muslimah • Program KUR dan BLK tersedia 	<ul style="list-style-type: none"> • Munculnya salon franchise modern • Persaingan harga antar salon lokal • Kenaikan harga bahan perawatan • Tren layanan home visit meningkat

Sumber: Analisis peneliti berdasarkan data primer (2026)

Pembahasan dan Rekomendasi Strategis

Berdasarkan hasil analisis SWOT dan kajian terhadap praktik manajemen operasional Salon Desta, terdapat lima rekomendasi strategis yang diusulkan. Pertama, formalisasi sistem manajemen melalui penyusunan SOP tertulis untuk setiap jenis layanan, job description yang jelas bagi setiap posisi karyawan, serta jadwal kerja dan sistem evaluasi kinerja yang terstruktur. Formalisasi ini penting untuk memastikan konsistensi kualitas layanan, terutama saat pemilik tidak berada di tempat.

Kedua, digitalisasi pencatatan keuangan dengan memanfaatkan aplikasi kasir digital atau software akuntansi sederhana. Pemisahan rekening usaha dari rekening pribadi juga mendesak untuk dilakukan agar kesehatan keuangan usaha dapat dipantau secara akurat.

Ketiga, penerapan sistem manajemen persediaan (inventory management system) terintegrasi. Sejalan dengan rencana penggunaan aplikasi kasir digital, Salon Desta direkomendasikan untuk memanfaatkan fitur pelacakan stok otomatis. Sistem ini akan otomatis memotong kuantitas persediaan bahan (misalnya gramasi cat rambut atau obat pelurusan) setiap kali layanan terkait diselesaikan, serta memberikan peringatan batas minimum stok (reorder point) guna menghindari risiko kehabisan bahan baku atau kerugian akibat barang kedaluwarsa di tengah ancaman fluktuasi harga pasar.

Keempat, optimalisasi pemasaran digital melalui pembuatan akun media sosial yang aktif (Instagram, TikTok) dengan konten berkala berupa hasil styling, promo layanan, dan testimoni pelanggan. Salon Desta juga perlu mendaftarkan usahanya di Google Maps dan platform layanan lokal agar lebih mudah ditemukan calon pelanggan.

Kelima, pengembangan kompetensi SDM melalui pelatihan teknis berkala yang dapat diakses melalui program Balai Latihan Kerja (BLK) Lamongan atau pelatihan swasta bersertifikat. Peningkatan kompetensi karyawan akan langsung berdampak pada kualitas layanan dan kepuasan pelanggan yang pada akhirnya mendorong pertumbuhan omzet usaha.

KESIMPULAN

Salon Desta di Lamongan merupakan UMKM salon kecantikan yang telah menunjukkan keberlangsungan usaha yang cukup baik berkat kekuatan lokalnya — lokasi strategis, harga terjangkau, dan loyalitas pelanggan. Namun, penelitian ini mengidentifikasi beberapa area yang memerlukan perbaikan segera, yakni sistem pencatatan keuangan, tata kelola persediaan barang baku, formalisasi manajemen SDM, dan pemanfaatan media digital untuk promosi.

Penerapan fungsi manajemen (POAC) yang lebih terstruktur, digitalisasi sistem keuangan dan pemasaran, integrasi kontrol inventaris, serta peningkatan kompetensi karyawan merupakan langkah-langkah prioritas yang direkomendasikan. Dengan implementasi strategi tersebut, Salon Desta berpotensi meningkatkan daya saingnya secara signifikan di pasar jasa kecantikan Lamongan yang terus berkembang.

Penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan lebih banyak responden pelanggan guna mendapatkan perspektif yang lebih komprehensif tentang kepuasan dan loyalty pelanggan Salon Desta, serta melakukan analisis perbandingan dengan salon serupa di wilayah Lamongan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-baharnya kepada pemilik dan seluruh karyawan Salon Desta Lamongan atas keterbukaan dan partisipasinya dalam penelitian ini. Terima kasih juga kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan Lamongan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lamongan. (2024). Lamongan dalam Angka 2023. Lamongan: BPS Kabupaten Lamongan.
- David, F. R. (2021). Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases (16th ed.). Pearson Education.
- Haryanti, D. M., & Hidayah, N. (2022). Analisis Pengelolaan Keuangan UMKM Sektor Jasa di Jawa Tengah. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 11(1), 45–61.
- Hasibuan, M. S. P. (2019). *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah (Edisi Revisi)*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Heizer, J., & Render, B. (2020). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management (13th ed.)*. Pearson Education.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2019). *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru (Terjemahan)*. Jakarta: UI Press.
- Prasetyo, A., & Sutopo, W. (2021). Transformasi Digital UMKM Indonesia: Peluang dan Hambatan. *Jurnal Teknologi dan Inovasi Bisnis*, 4(2), 112–128.
- Tambunan, T. (2020). *MSMEs in Indonesia: Development and Key Issues*. Jakarta: ERIA.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93.