BISMA
Business and Management Journal

Volume 1 Nomor 2 Tahun 2023
E-ISSN : 2987-5900
DOI: 10.59966/bisma.v1i02.174

Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Bercukur Barbershop di Binagriya Pekalongan

Zaki Akhmad Hanif[1], Muhammad Taufiq Abadi[2]
Universitas Islam Negeri K.H Abdurrahman Wahid Pekalongan[1,2]
za.hanif020228@gmail.com[1], Muhammad.taufiq.abadi@uingusdur.ac.id[2]

Diserahkan tanggal 03 April 2023| Diterima tanggal 13 Juni 2023 | Diterbitkan tanggal 30 Juni 2023

Abstract:
Hair neatness is one thing that needs attention. It is commonplace that many haircut services are established in various places. In writing this article discusses the barbershop business called Bercuma Barbershop. Bercuma Barbershop is a privately owned barbershop that was developed with the current situation in mind. To start this business, you need a strategic location. The location is located on the edge of the Binagriya highway in the city of Pekalongan. The main purpose of making a business feasibility study analysis report from this barbershop is to make a decision whether or not this business is feasible. In this study using a qualitative approach to the type of field research (field research). Data collection for this method is an interview method by interviewing a barbershop entrepreneur owner, overall the concept is the same from articles or research related to previous barbershop businesses, only there are a few differences but that is not significant. The results of the research show that the Barbershop Shaving business is feasible to be implemented and developed.

Keywords: *barbershop, business feasibility, bercukur barbershop*

Abstrak *:*
Kerapian rambut menjadi salah satu hal yang perlu diperhatikan. Menjadi hal yang lumrah jika jasa potong rambut banyak didirikan di berbagai tempat. Pada penulisan artikel ini membahas mengenai usaha barbershop yang bernama Bercukur Barbershop. Bercukur Barbershop merupakan usaha pangkas rambut milik pribadi yang dikembangkan dengan situasi mengikuti perkembangan zaman. Untuk memulai usaha ini diperlukan tempat yang strategis. Lokasinya terletak di jalan raya binagriya di kota Pekalongan. Tujuan utama penelitian ni adalah untuk membuat suatu keputusan untuk layak atau tidaknya usaha ini didirikan. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (field research). Teknik pengambilan data dengan menggunakan metode wawancara dengan mewawancarai seorang pemilik pengusaha bercukur barbershop, secara keseluruhan konsepnya sama dari artikel-artikel atau penelitian yang berkaitan dengan usaha barbershop sebelum-sebelumnya hanya saja ada beberapa yang berbeda namun itu tidak signifikan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Bercukur Barbershop ini layak untuk dilaksanakan dan dikembangkan.

Kata Kunci*:* *pangkas rambut, kelayakan usaha, bercukur barbershop*

Copyright © 2023, Author
This is an open-access article under the CC BY 4.0

PENDAHULUAN

Johan Suwinto (2011) mengatakan studi kelayakan dalah mengkaji secara komperatif dan mendalam terhadap kelayakan suatu usaha. Usaha yang dikatakan layak atau tidak layak dijalankan dapat dilihat dari hasil pembandingan dari faktor ekonomi yang dialokasikan kedalam usaha atau bisnis baru dengan hasil pengembaliannya atau pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut. Menurut Tulus Tambunan (2012) UMKM merupakan usaha yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sector ekonomi. Tujuan dari UMKM yaitu menumbuhkan dan mengembangkan usaha untuk membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Setiap orang tentunya sangat mendambakan kerapian. Seorang ahli jiwa dalam teorinya yang bernama hierarki kebutuhan menggolongkan kebutuhan akan kerapian termasuk dalam kebutuhan estetis (Abraham Maslow, 1908). Kerapian tersebut termasuk kerapian berpakaian dan kerapian berpenampilan. Jika penampilan kita rapi, tentunya orang lain akan lebih menghargai kita. Kerapian rambut menjadi salah satu hal yang perlu diperhatikan dalam penampilan. Oleh karena itu, menjaga kerapian rambut sangatlah penting bagi orang kebanyakan, termasuk pria. Bagi pria, memotong rambut setiap 1-2 bulan sekali menjadi kebutuhan wajib. Oleh karena itu, menjadi hal yang lumrah jika jasa potong rambut banyak didirikan di berbagai tempat. Jasa potong rambut yang didirikan beragam jenisnya, dari hanya menggunakan peralatan tradisional seperti gunting dan sisir sampai peralatan yang lebih modern. Tempat potong rambut pun juga bervariasi. Mulai ruangan berukuran 2x3 meter sampai dengan ruko yang memiliki 2 lantai.

Binagriya sendiri banyak kios-kios yang dijadikan barbershop atau tempat potong rambut apalagi di daerah perumahan sehingga tidak perlu jauh-jauh untuk mencari barbershop. Usaha barbershop di Desa Pringrejo sendiri merupakan salah satu barbershop terlaris yang ada di desa tersebut sehingga usaha ini menjadi pusat utama para pelanggan. Usaha ini bernama bercukur barbershop yang baru berdiri 3 tahun dan didirikan oleh seorang pengusaha. Tapi bukankah barbershop dan salon adalah tempat yang sama? Jika dilihat sekilas, baik barbershop atau pun salon memang menawarkan hal yang sama, yaitu jasa pangkas dan perawatan rambut. Namun ternyata kedua tempat ini memiliki perbedaan. Perbedaan barbershop dan salon memang tidak banyak diketahui. Kebanyakan orang hanya tahu jika keduanya adalah tempat di mana mereka bisa mendapatkan perawatan untuk rambut mereka.

Perbedaan utama antara barbershop dan salon yaitu seorang barber biasanya dilatih untuk memotong model rambut yang lebih pendek, potongan rambut tradisional untuk pria, sementara penata salon dilatih untuk memotong model rambut yang lebih panjang. Fokus utama seorang barber adalah memotong rambut pria, dan mereka mahir menggunakan clipper. Sebaliknya, penata salon menerima lebih banyak pelatihan dalam seni menata rambut untuk para wanita dengan gunting. Namun, dengan perkembangan tren yang bergerak ke arah barbershop dan salon kelas atas untuk pria, garis perbedaan antara seorang barber dan salon stylist menjadi samar. Akhirnya, seperti yang kita lihat saat ini, para penata salon semakin mahir dalam potongan rambut pria klasik, dan barber menjadi terampil dalam menangani model rambut yang lebih panjang dan lebih trendi.

Barbershop adalah pilihan terbaik jika mencari potongan rambut pendek bergaya tradisional seperti potongan rambut buzzcut, flattop, fade, atau gaya militer. Seorang barber akan menanyakan bagaimana model rambut yang diinginkan, dan mulai melakukan apa yang diminta, biasanya tanpa banyak umpan balik. Kebanyakan barbershop juga lebih murah dibanding stylist, jadi bisa menghemat sedikit uang dengan pergi ke seorang barber. Potongan rambut yang didapatkan dari barber atau tukang cukur, akan terlihat sederhana dan mudah dirawat serta tidak memerlukan banyak produk penata rambut. Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode wawancara pada pengusaha atau pemilik Bercukur Barbershop, dengan mengamati kondisi tempat dan juga wawancara pada konsumen yang datang sebagai sumber informasi lanjut mengenai usaha tersebut.

METODOLOGI PENELITIAN

Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif untuk menggambarkan dan kemudian menganalisis apakah usaha bercukur barbershop tersebut sudah tepat dan layak untuk dikembangkan atau tidak. Pendekatan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan melakukan penelitian lapangan (field research) atau dapat juga dianggap pendekatan luas sebagai metode untuk memperoleh data yang berasal dari dokumen maupun keterangan lisan dari pemilik toko dan pelanggan bercukur babershop. Yang menjadi objek penelitian ini adalah bercukur barbershop yang beralamat di Binagriya Pekalongan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini juga menggunakan teknik wawancara dan juga observasi. Selain itu, metode yang digunakan untuk menganalisis data yang sudah diperoleh menggunakan metode deskriptif, yaitu dengan menguraikan data yang sudah diperoleh kemudian di interpretasikan dan dianalisis sehingga memberi informasi bagi pemecahan masalah yang dihadapi.

PEMBAHASAN

Bercukur Barbershop merupakan usaha pangkas rambut milik pribadi yang dikembangkan dengan situasi mengikuti perkembangan zaman. Untuk memulai usaha ini diperlukan tempat yang strategis. Lokasinya terletak di jalan raya binagriya di kota Pekalongan. Di sekitar daerah ini terdapat beberapa tempat usaha seperti toko sembako dan warung makan. Selain itu, lokasi ini dekat dengan pemukiman padat dan atau perumahan.

Adapun "Bercukur Barbershop" melayani jasa seperti jasa potong rambut berbagai model rambut tanpa keramas, jasa potong rambut termasuk dengan keramas, jasa mewarnai/cat rambut semua warna dan jasa potong kumis dan jenggot. Tujuan mengembangkan usaha Bercukur Barbershop yaitu untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.

Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Permintaan Pasar
   Permintaan jasa potong rambut Bercukur Barbershop selalu ada karena pelanggan masih berminat dengan tempat tersebut.
2. Pesaing
   Pesaing Bercukur Barbershop di daerah kota Pekalongan adalah Squad Barbershop, Pangkas Rambut Bigri, Barbershop Van, Masda Barbershop, Herecut Barbershop dan lain-lain.
3. Pangsa Pasar
   Pangsa pasar bisnis Bercukur Barbershop cukup luas yaitu untuk kalangan pria antara 12 hingga 40 tahunan.
4. Bauran Pemasaran
   a. Produk (*Product*)
      Produk yang ditawarkan berupa jasa potong rambut. Jasa tersebut berupa jasa potong rambut berbagai model rambut tanpa keramas, jasa potong rambut termasuk dengan keramas, jasa mewarnai/cat rambut semua warna dan jasa potong kumis dan jenggot.
   b. Harga (*Price)*
      Harga jasa potong rambut Bercukur Barbershop tergolong murah dibanding barbershop lainnya, untuk anak-anak dihargai Rp 15.000, dan untuk dewasa dihargai Rp 20.000.
   c. Lokasi (*Place*)
      Pemilihan tempat yang dilakukan oleh Bercukur Barbershop ini bagus, karena terletak dekat dengan pemukiman dan jalan raya sehingga strategis dan mudah dijangkau. Lokasi yang dipilih yaitu binagriya Pekalongan.
   d. Promosi (*Promotion*)

Jasa potong rambut Bercukur Barbershop melakukan promosi malalui selebaran/brosur yang ditempel di sekitar daerah tersebut dan promosi juga dilakukan pada media sosial.

Aspek Teknologi

Untuk usaha potong rambut "Bercukur Barbershop" teknologi yang dibutuhkan adalah mesin cukur rambut (clipper), cermin, semprotan, gunting potong, gunting penipis rambut, pisau cukur isi ulang, sisir rambut, sikat bulu rambut, kuas sabun, handuk, kip/kain penutup badan customer, poster model rambut, kipas angin, sapu & tempat sampah.

Aspek Keuangan

Menurut Suliyanto (2010:184), suatu ide bisnis disebut layak berdasarkan aspek keuangan jika sumber dana untuk membiayai ide bisnis tersebut tersedia serta bisnis tersebut mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan dengan berdasarkan asumsi-asumsi yang logis. Dalam penelitian ini hanya mengambil tiga pendekatan metode kriteria penilaian investasi. Ketiga metode tersebut adalah PP, NPV, dan PI. Dalam pembahasannya, ketiga metode tersebut akan menjadi alat analisis untuk mengetahui layak atau tidaknya investasi yang ditanamkan.

Tabel 1. Tabel cash flow dengan modal investasi Rp. 20.000.000

Thn	Proceeds (Rp)	Df (20%)	PV kas bersih (Rp)
1	10.500.000	0.833	8.746.500
2	11.000.000	0.694	7.634.000
3	11.500.000	0.579	6.658.000
	Jumlah PV kas bersih		**23.039.000**

Berdasarkan tabel 1 diatas cash flow diatas, maka dalam hal ini kriteria penilaian dapat dihitung.

Payback Period (PP)

Menurut (Ruddin, 2020), *Payback Period* merupakan jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (cash inflows) secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk present value. Dengan demikian, perhitungan *payback period* sebagai berikut:

Investasi =Rp.20.000.000
Proceeds Thn 1 =Rp. 8.746.500
=Rp.11.253.500
Proceeds Thn 2 =Rp. 7.634.000 –
=Rp. 3.619.500

Sehingga, perhitungan PP = (3.619.500/6.658.000) x 12 bulan = 6,5 bln atau 7 bln (2 tahun 7 bulan). Oleh karena itu, hasil PP < umur investasi, maka usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Net Present Value (NPV)

NPV merupakan selisih antara present value aliran kas bersih dengan present value investasi. Metode ini biasanya digunakan untuk alokasi modal untuk menganalisa keuntungan dalam sebuah proyek yang akan dilaksanakan (Ruddin, 2020).

NPV = total PV kas bersih – kas investasi
= 23.039.000 – 20.000.000
= 3.039.000

Berdasarkan perhitungan NPV di atas, diperoleh hasil yang positif. Hal tersebut berarti usaha Bercukur Barbershop layak.

Probability Index (PI)

Probability Index merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Berdasarkan tabel 1, untuk proceeds tiap tahun yang berbeda dapat dihitung dengan menggunakan rumus/Metode Profitability Indeks (PI), disebut juga benefit cash ratio yang merupakan metode yang memiliki hasil keputusan sama dengan NPV. Perhitungannya dapat dilihat dibawah ini:

$$PI = \frac{\text{Total PV kas bersih}}{\text{PV invetasi}}$$
$$= \frac{23.039.500}{20.000.000}$$
$$= 1{,}15 > 1$$

Besarnya nilai PI lebih dari 1 atau PI > 1, sehingga rencana investasi bisnis ini layak diterima dan proyek dapat dijalankan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Bercukur Barbershop yang berada di Binagriya Pekalongan mengenai studi kelayakan bisnis. Maka dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yaitu Aspek-aspek yang dimiliki Bercukur Barbershop sudah cukup lengkap. Hal tersebut dapat dilihat dari perhitungan *payback period* (PP) yang menyatakan bahwa PP < umur investasi, *net present value* yang bernilai positif, dan didukung dengan perhitungan *probability index* yang hasil perhitungannya menyatakan nilai PI > 1 yang artinya proyek diterima. Sehingga Seluruh aspek yang dimiliki oleh Bercukur Barbershop ini dapat dikatakan layak dilaksanakan dan dikembangkan sebuah bisnis. Analisis pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa prospek bisnis dibidang jasa potong rambut yaitu Bercukur Barbershop sudah baik, hal ini juga dilihat dari permintaan akan jasa yang selalu ada setiap tahunnnya walaupun kadang mengalami penururan tergantung dari banyak atau tidaknya konsumen yang datang. Dengan harga yang terjangkau dan strategi bauran pemasaran yang cukup baik.

Penelitian ini dapat terlaksana dengan baik dan lancar. Oleh karena itu, di ucapkan terimakasih kepada pemilik usaha Bercukur Barbershop Binagriya untuk dijadikan objek penelitian. Terimakasih juga kepada orang tua dan teman-teman yang telah mendukung dalam penulisan ini sehingga dapat selesai tepat pada waktunya.

DAFTAR PUSTAKA

Alala, L. S. (2016). Memperkuat Keputusan Pembelian Jasa Urbancut Barbershop Melalui Citra Toko.

Kasmir & Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*, Kencana Prenada Media Group. Jakarta.

Rangkuti, F. (2012), *Studi Kelayakan Bisnis & Investasi*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Ibrahim, Y. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.

Kasmir, J. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Prenada Media.

Chatfield, & Yar. (1988). Holt-Winter Forcasting, Some Practicar Issues. Statistician

Cuhls, K. (2007). Delphi Method. Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research, 98.