

**Studi Kelayakan Bisnis Sangiran Barbershop
Untuk Keberlanjutan Bisnis**

Riyan Hidayah¹, Muhammad Cahyo Saputro², Fariz Kurniawan³

Program Studi S1 Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer,
Universitas Duta Bangsa Surakarta

Jl. Bhayangkara No.55, Tipes, Kec.Serengan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57154

Telp: (0271)719552

E-mail: 190101176@fikom.udb.ac.id

Abstrak

Sangiran Barbershop adalah usaha yang menawarkan layanan pangkas rambut dengan konsep terkini yang mengikuti perkembangan zaman. Penerapan konsep era sekarang ini terlihat pada proses pelayanan dari awal hingga pelayanan selesai. Ide usaha ini dilatarbelakangi oleh pengalaman pribadi penulis, dan pengamatan penulis terhadap eksistensi teknologi dalam gaya hidup dimasa sekarang, khususnya dalam bidang jasa pangkas rambut. Target usaha ini ialah kalangan remaja yang lebih suka dengan gaya rambut modern, serta untuk sasaran lokasinya kita mengarah di daerah Sangiran dan sekitarnya. Berdasarkan analisa kelayakan usaha, Apabila hasil penjualan (S) lebih besar dari hasil BEP, diketahui bahwa (S) = 33.800.000 dan hasil dari BEP = 4.485.00, sehingga hasil dari usaha (S) lebih besar dari hasil BEP. Apabila presentase hasil usaha lebih besar daripada deposito bank dan risiko diketahui bahwa untuk deposito bank sebesar 2% dan resiko sebesar 4%, sehingga dilihat dari data bahwa presentase hasil sebesar 45% dan presentase bank dan deposito sebesar 6%. Jadi presentase hasil lebih besar dari deposito bank dan resiko, maka usaha ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Pangkas Rambut, Teknologi, Sangiran Barbershop.

Abstract

Sangiran Barbershop is a business that offers barber services with the latest concepts that keep up with the times. The application of the concept of the current era can be seen in the service process from start to finish. This business idea is motivated by the author's personal experience, and the author's observation of the existence of technology in today's lifestyle, especially in the field of barbershop services. The target of this business is teenagers who prefer modern hairstyles, and for the target location we are heading to the Sangiran area and its surroundings. Based on the business feasibility analysis, if the sales results (S) are greater than the BEP results, it is known that (S) = 33,800,000 and the BEP results = 4,485.00, so the business results (S) are greater than the BEP results. If the percentage of operating results is greater than bank deposits and the risk is known that for bank deposits it is 2% and the risk is 4%, so it can be seen from the data that the percentage of returns is 45% and the percentage of banks and deposits is 6%. So the percentage of results is greater than bank deposits and risks, so this business is feasible to run.

Keywords: Barbershop, Technology, Sangiran Barbershop.

1. PENDAHULUAN

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.

Usaha ini bertujuan untuk mengembangkan usaha berdasarkan trend potong pria (Barbershop). Dengan berawal dari membuka salon yang melayani wanita dan pria, juga dengan berjalannya waktu dan perkembangan tren, kebanyakan para pria malu masuk ke salon-salon yang biasa karena takut di bilang feminim, maklum juga di salon tersebut kebanyakan pengunjungnya perempuan. Secara umum, usaha potong rambut ini untuk melayani konsumen, khususnya Pria yang memiliki keinginan untuk tampil rapi dan punya hasrat imitasi kepada idolanya. Dengan menggunakan jasa potong rambut barbershop, keinginan untuk tampil rapi dan mirip idola bisa terlaksana. Jasa yang tersedia nantinya mulai dari potong rambut, cuci rambut, pijat dan perawatan yang lain yang sesuai dengan kebutuhan laki-laki. Segmen pasar Pria juga lebih luas, dari mulai anak – anak, pelajar, mahasiswa, remaja, lelaki dewasa, bapak – bapak sampai kakek – kakek.

Bisnis salon khusus laki-laki (Barbershop) memiliki pasar yang lebih spesifik, sehingga segala sesuatunya bisa lebih fokus. Dari mulai penunjang usaha yang dibutuhkan, sampai pemasaran yang digunakan juga bisa lebih fokus untuk laki-laki. Disamping itu, seiring dengan ramainya kemunculan barbershop-barbershop di Indonesia, sekarang ini kaum adam sudah tidak sungkan untuk berkunjung ke sebuah salon untuk merapikan penampilan mereka. Kami disini ingin mengetahui, bagaimana tingkat kelayakan bisnis pada usaha sangiran barbershop ditinjau dari aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan, kemudian dari segi tujuan penelitian sendiri adalah untuk mengetahui dan menganalisis tingkat kelayakan bisnis pada usaha tahu dan tempe karya mandiri ditinjau dari aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan.

Johan Suwinto (2011) mengatakan studi kelayakan adalah mengkaji secara komperatif dan mendalam terhadap kelayakan suatu usaha. Usaha yang dikatakan layak atau tidak layak dijalankan dapat dilihat dari hasil perbandingan 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.

2. METODOLOGI

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (field research). Penelitian ini dilakukan di Dusun Ngrukun Desa Krikilan Kec. Kalijambe, Sragen. Sumber data yang digunakan yaitu: data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti antara lain: observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang diterapkan dalam penelitian yaitu menggunakan analisis nonfinansial yang terdiri dari Aspek Produksi dan Aspek Pemasaran. Sedangkan Analisis Finansial yaitu Aspek Keuangan dengan perhitungan menggunakan metode BEP dan ROI. Konsep Usaha Potong Rambut yang akan diberi nama “Sangiran Barbershop”, sedangkan konsep Barbershop adalah dengan adanya tenaga yang mengerti dalam hal memotong rambut pria. Usaha ini merupakan usaha mandiri dan tidak memakai nama franchise yang bergerak di bidang potong rambut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Gambaran Umum Usaha Sangiran Barbershop

Sangiran Barbershop merupakan usaha pangkas rambut milik pribadi yang dikembangkan dengan situasi mengikuti perkembangan zaman. Untuk memulai usaha ini, dibutuhkan tempat yang strategis. lokasi kami terletak di pinggir jalan raya provinsi yang

langsung searah dengan tempat wisata Museum Sangiran yang berada di daerah Kalijambe. Di sekitar daerah ini terdapat beberapa tempat usaha seperti salah satunya toko oleh-oleh Museum Sangiran dan berhadapan dengan minimarket Alfamart, Selain itu, lokasi ini dekat dengan pemukiman padat atau perumahan.

Adapun “Sangiran Barbershop” melayani jasa sebagai berikut :

1. Jasa potong rambut berbagai model rambut tanpa keramas
2. Jasa potong rambut termasuk dengan keramas
3. Jasa mewarnai/cat rambut semua warna
4. Jasa keramas rambut
5. Jasa potong kumis dan jenggot

3.2. Aspek Produksi

Jumingan (2011) mengatakan yang diteliti dalam aspek ini yaitu mengenai lokasi usaha, penentuan tata letak (layout) gudang, mesin, dan peralatan serta tata letak (layout) ruangan untuk usaha perluasan.

3.2.1. Teknologi

Untuk usaha potong rambut “Sangiran Barbershop” teknologi yang dibutuhkan adalah:

1. Mesin cukur rambut (Clipper)
2. Cermin
3. Semprotan
4. Gunting potong
5. Gunting kumis
6. Gunting penipis rambut
7. Pisau Cukur Isi Ulang
8. Sisir Rambut
9. Sikat Bulu Rambut
10. Kuas Sabun
11. Handuk
12. Kip / Kain penutup Badan Customer
13. Poster Model Rambut
14. Sapu & tempat sampah

Adapun bahan yang dibutuhkan adalah:

1. Sabun mandi
2. Shampo
3. Semir rambut berbagai warna
4. Pomade

3.3. Aspek Pemasaran

Cara pemasaran dari “Sangiran Barbershop” mengimplementasikan konsep marketing mix adalah:

3.3.1. Product (produk)

Produk yang ditawarkan berupa jasa potong rambut. Jasa tersebut antara lain:

1. Jasa potong rambut berbagai model rambut tanpa keramas
2. Jasa potong rambut termasuk dengan keramas
3. Jasa mewarnai/cat rambut semua warna
4. Jasa keramas rambut
5. Jasa potong kumis dan janggut

3.3.2. Price (harga)

Keenam layanan dari “Sangiran Barbershop” akan dikenai tarif sebesar:

1. Potong rambut tanpa keramas Rp 5.000 (dewasa) dan Rp 5.000 (anak-anak)
2. Potong rambut termasuk keramas Rp 8.000 (dewasa) dan Rp.8.000 (anak-anak)

3. Jasa mewarnai rambut Rp 10.000
4. Jasa keramas Rp 3.000
5. Jasa potong kumis dan jenggot Rp. 3.000

3.3.3. Promotion (promosi)

Berbagai promosi yang akan dilakukan antara lain:

1. Membuat akun jejaring sosial seperti facebook dan twitter
2. Mencetak brosur dan poster promosi
3. Memberikan diskon pada pelanggan selama 2 minggu pertama pembukaan
4. Menawarkan paket keramas gratis kepada pelanggan apabila dalam 2 hari setelah menggunakan jasa kami, hujan turun (pelanggan diminta menunjukkan nota)

3.4. Aspek Keuangan

3.4.1. Modal Investasi (MI)

Modal yang dikeluarkan oleh pemilik untuk membuka usahanya yaitu modal sendiri. Modal sendiri yaitu modal yang diperoleh dari pemilik usaha.

Tabel 3.1
Total Modal Usaha Sangiran Barbershop

No.	Nama Barang	Vol	Ket.	Harga satuan	Jumlah
1.	PERALATAN				5.100.000
	Alat cukur clipper	2	Set	750.000	1.500.000
	Gunting potong rambut	2	Pcs	60.000	120.000
	Gunting penipis / sasak	2	Pcs	90.000	180.000
	Gunting kumis	2	Pcs	10.000	20.000
	Pisau cukur isi ulang (razor)	2	Pcs	20.000	40.000
	Isi ulang larutan	40	Packs	2.000	80.000
	Botol air Semprotan	2	Pcs	30.000	60.000
	Jepit buaya	6	Pcs	4.000	24.000
	Jepit bebek	6	Pcs	1.000	6.000
	Sisir kecil	2	Pcs	5.000	10.000
	Sisir sedang	2	Pcs	10.000	20.000
	Sisir besar	2	Pcs	20.000	40.000
	Sisir semir & mangkuk semir	2	Pcs	50.000	100.000
	Tempat bedak	1	Pcs	30.000	30.000
	Kuas sabun	2	Pcs	35.000	70.000
	Handuk	6	Pcs	15.000	90.000
	Kep / Kain penutup badan	2	Pcs	35.000	70.000
	Kursi barbershop	2	Pcs	500.000	1.000.000
	Kursi tunggu panjang	1	Pcs	1.000.000	1.000.000
	Cermin panjang	1	Pcs	500.000	500.000
	Poster Model rambut	2	Pcs	70.000	140.000
2	Bahan				400.000
	Shampoo	2	Liter	50.000	100.000
	Obat creambath	2	Kg	50.000	100.000
	Obat semir rambut	1	Liter	100.000	100.000
	Pomade	2	Pcs	45.000	90.000
	Minyak singer utk clipper	1	Botol	10.000	10.000
	TOTAL				5.500.000

3.4.2. Modal Kerja (MK)

3.4.2.1. Menghitung Biaya Tidak Tetap (BTT)

a. Pembelian Bahan Barbershop (Shampo, Pomade, Sabun, dll)	1.000.000
b. Pembelian Bahan Makanan dan Minuman	200.000
c. Biaya Listrik	200.000
Jumlah	1.400.000

3.4.2.2. Menghitung Biaya Tetap (BT)

a. Biaya Persiapan	100.000
b. Biaya Gaji Pembantu (per pelanggan)	5.000
c. Biaya Penyusutan (per 1 tahun)	300.000
d. Lain lain (umum)	25.000
Jumlah	430.000

3.4.2.3. Perhitungan Kelayakan Usaha

a. Modal Investasi (MI)

Modal investasi sebesar 5.500.000 yang dijelaskan dari tabel modal diatas.

b. Modal Kerja (MK)

1. Biaya Tidak Tetap (BTT)
2. Biaya Tetap (BT)

c. Menghitung Modal Usaha (MU)

$$MU = MI + MK$$

$$5.500.000 + 1.830.000 = 7.330.000$$

d. Menghitung Asumsi Usaha (S)

Biaya potong rambut @ Rp 5.000,00

Pendapatan per bulan :

$$\text{Potong rambut (@ 5.000 x 260 x 26 hari)} = 33.800.000$$

e. Menghitung Laba Usaha

Di bulan pertama kami menargetkan 260 orang per hari untuk potong rambut dan 10 orang per hari. Perhitungannya sebagai berikut:

Biaya potong rambut @ Rp 5.000,00

Pendapatan per bulan :

$$\text{Potong rambut (@ 5.000 x 260 x 26 hari)} = \mathbf{33.800.000}$$

Total omzet per bulan **33.800.000**

$$\text{Laba} = 33.800.000 - 430.000 = \mathbf{33.370.000}$$

Laba Usaha (33.370.000)

$$\text{Presentase (\%)} = \frac{\text{Laba Usaha (33.370.000)}}{\text{MU (7.330.000)}} \times 100\% = 45\%$$

f. Menghitung BEP (Break Event Point)

$$\text{BEP} = \frac{\text{BT} \times \text{S}}{\text{S} - \text{BTT}} = \frac{430.000 \times 33.800.000}{33.800.000 - 1.400.000} = \mathbf{4.485.000}$$

g. Menghitung Kelayakan Usaha

1). Ditinjau dari BEP

Apabila hasil penjualan (S) lebih besar dari hasil BEP, diketahui bahwa (S) = 33.800.000 dan hasil dari BEP = 4.485.00, sehingga hasil dari usaha (S) lebih besar dari hasil BEP.

2). Ditinjau dari Presentase Hasil

Apabila presentase hasil usaha lebih besar daripada deposito bank dan risiko diketahui bahwa untuk deposito bank sebesar 2% dan resiko sebesar 4%, sehingga dilihat dari data bahwa presentase hasil sebesar 45% dan presentase bank dan deposito sebesar 6%. Jadi presentase hasil lebih besar dari deposito bank dan resiko.

Jadi dari hasil tinjauan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa usaha Sangiran Barbeshop LAYAK untuk dijalankan karena sudah memenuhi uji kelayakan usaha yang dihitung menggunakan rumus diatas.

h. Menghitung ROI (Return of Investation)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba} + \text{Penyusutan}}{\text{Total Investasi}} = \frac{33.370.000 + 300.000}{5.500.000} = 6.1\%$$

i. Menghitung Waktu Balik Modal

$$\text{Rumus} = \frac{1}{\text{ROI}} = \frac{1}{6.1} = 1 \text{ Tahun}$$

Jadi dilihat dari hasil diatas maka untuk mencapai waktu balik modal membutuhkan waktu 1 tahun lamanya untuk balik modal.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Usaha “Sangiran Barbeshop” ini dalam kegiatan operasinya telah memperoleh laba yang cukup besar. Tingkat pemakaian jasa dapat menutupi semua biaya dalam periode tersebut. Dilihat dari aspek Pasar dengan didirikannya barbeshop akan banyak memberikan keuntungan baik bagi pemilik usaha maupun bagi masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Pertumbuhan ekonomi diharapkan akan lebih terbantu dan termotifasi untuk lebih berkembang. Sedangkan untuk saran yang dapat dijadikan masukan bagi “Usaha Sangiran Barbeshop” ini adalah untuk aspek pemasaran agar dapat lebih diperluas lagi pendistribusiannya untuk memaksimalkan pendapatan, kemudian untuk aspek keuangan sebaiknya membuat rincian laporan keuangan, agar dapat melihat pendapatan yang didapat dan pengeluaran yang akan dikeluarkan kedepannya dan untuk melihat usaha yang kita jalankan akan untung atau rugi.

DAFTAR PUSTAKA

- Chatfield, & Yar. (1988). Holt-Winter Forecasting, Some Practicar Issues. Statistician
- Cuhls, K. (2007). Delphi Method. Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research, 98.
- Hanke, J. (1992). *Business Forecasting*. New Jersey: Pearson Education.
- Ibrahim, Y. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kasmir, J. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Prenada Media.
- Kotler, P. (2003). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gramedia.
- Punjawan, N. I. (2009). *Ekonomi Teknik*. Surabaya: Guna Widya.
- Rothwell, S. (1995). *Human Resource Planning*. London: Routledge.
- Tjiptono, F. (1997). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Umar, H. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Supranto, J. (1984). *Metode Ramalan Kuantitatif Untuk Perencanaan*. Jakarta: Erlangga.