ANALISIS KELAYAKAN USAHA BARBERSHOP DI KELURAHAN PUCANG SEWU KECAMATAN GUBENG KOTA SURABAYA

Miftahur Rizki Dwi Putra¹, Joko Priyono²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Rizkiputraa21@gmail.com, @untag.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini digunakan untuk mengetahui total biaya, penerimaan, keuntungan dan kelayakan usaha Barbershop di Kelurahan Pucang Sewu, Kecamatan Gubeng, Kota Surabaya. Jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan metode perhitungan total biaya tetap, total biaya variabel, total biaya, penerimaan, keuntungan serta kelayakan usaha. Perhitungan kelayakan usaha menggunakan B/C, R/C dan ROI. Penelitian ini melibatkan 6 pemilik usaha barbershop di Kelurahan Pucang Sewu Kecamatan Gubeng Kota Surabaya. Hasil penelitian ini didapatkan rata-rata total biaya 6 informan sebesar Rp4.155.748/bulan, rata-rata penerimaan sebesar Rp11.700.000/bulan, serta rata-rata keuntungan sebesar Rp7.544.250/bulan. Kelayakan usaha menggunakan perhitungan B/C diperoleh rata-rata sebesar 2,81 dimana $B/C > 0$, rata-rata R/C diperoleh sebesar 1,81 dimana $R/C > 1$, dan rata-rata perhitungan ROI sebesar 64,48 dimana $ROI > 0\%$. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka usaha Barbershop di Kelurahan Pucang Sewu, Kecamatan Gubeng, Kota Surabaya adalah layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Kelayakan Usaha; Barbershop; Keuntungan.

1. Pendahuluan

Di zaman modern saat ini, persaingan keuntungan bisnis terus meningkat. Penduduk yang semakin mahir dalam menyerap informasi membuat kualitas hidup penduduk semakin meningkat. Hal ini membuat masyarakat umum menjadi lebih peka terhadap *fashion*, khususnya potongan rambut. Seiring bertambahnya jenis dan model potongan rambut, maka pertumbuhan usaha jasa potong rambut juga meningkat.

Barbershop adalah salon khusus laki-laki. Seorang barber dilatih untuk memotong model rambut yang lebih pendek dan perawatannya lebih simple, potongan rambut tradisional pria. Bukan cuman perempuan saja yang selalu memperhatikan pentingnya penampilan, laki-laki juga perlu. Memotong rambut, mencuci rambut, pijat, dan sebagainya sama halnya dengan kebutuhan perempuan. Barbershop sebagai suatu inovasi atau evolusi dari dunia *fashion*, dimana barbershop biasa kita disebut "tukang cukur".

Barbershop menjadi pilihan terbaik jika mencari potongan rambut pendek bergaya tradisional seperti potongan rambut *buzzcut*, *flattop*, *fade*, *Mandarin*, *undercut*, *mulet* atau gaya militer. 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.

Di Kota Surabaya terdapat banyak stand atau ruko yang dijadikan tempat usaha barbershop atau tempat pangkas rambut, salah satunya di daerah Kelurahan Pucang Sewu. Daerah tersebut sangatlah ramai penduduk terlebih lagi dekat dengan pasar tradisional sehingga mudah untuk mencari barbershop. Usaha barbershop di daerah Kelurahan Pucang Sewu sendiri sangat laris dan menjadi pusat utama para pelanggan untuk bercukur rambut.

Tabel 1 Data Profil Usaha Barbershop di Kelurahan Pucang Sewu Kecamatan Gubeng Kota Surabaya

Nama Usaha	Sektor
Harry Barbershop	UMKM
Rifqi Barbershop	UMKM
Elok Barbershop	UMKM
Goodboy'S Barbershop	UMKM
Point PlusBarbershop	UMKM
Sek Ma Sek Barbershop	UMKM

Sumber: Data Primer, data diolah (2024)

Pada Tabel 1.1 data usaha barbershop di Kelurahan Pucang Sewu, Kecamatan Gubeng, Kota Surabaya yang menunjukkan banyaknya pelaku UMKM pada usaha cukur rambut. Prospek usaha barbershop tersebut cukup bagus namun belum dimengerti tingkat kelayakannya dan masih banyak masyarakat yang ragu untuk membuka usaha barbershop. Hal ini disebabkan banyaknya persaingan antar pengusaha barbershop. Oleh karena itu diperlukan sistem informasi untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Hidayah et al., (2023) dengan judul "Studi Kelayakan Bisnis Sangiran Barbershop Untuk Keberlanjutan Bisnis" ini menjelaskan Sangiran Barbershop merupakan sebuah bisnis yang menawarkan jasa pangkas rambut dengan konsep kekinian yang mendukung pertumbuhan manusia. Konseptualisasi era saat ini terlihat pada proses pelayanan dari awal hingga akhir. Ide ini terinspirasi dari pengalaman dan refleksi pribadi penulis terhadap perkembangan teknologi terkini dalam kehidupan modern, khususnya di bidang pangkas rambut. Sasaran bisnis ini adalah generasi muda yang lebih nyaman dengan gaya modern.

Penelitian yang dilakukan oleh [2] dengan judul "Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Bercukur Barbershop di Binagriya Pekalongan" ini membahas mengenai usaha barbershop yang bernama Bercukur Barbershop. Bercukur Barbershop merupakan usaha pangkas rambut milik pribadi yang dikembangkan dengan situasi mengikuti perkembangan zaman. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk membuat suatu keputusan untuk layak atau tidaknya usaha ini didirikan. Melakukan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif serta pengambilan data dengan mewawancarai seorang pemilik pengusaha bercukur barbershop.

Ketika menghasilkan barang dan jasa, keputusan tentang seberapa banyak diproduksi selalu tergantung pada efisiensi faktor produksi yang dipakai. "Produktivitas yang tinggi menyebabkan tingkat produksi yang sama dapat dicapai dengan biaya yang lebih rendah". Nadi et al., (2021) mengatakan bahwa biaya yang terjadi saat produksi, bergantung pada jumlah barang yang diproduksi, disebut sebagai biaya variabel total (TVC). Total biaya tetap (TFC) merupakan biaya setiap unit waktu untuk pembelian input tetap. Biaya total (TC) yakni jumlah keseluruhan biaya yang digunakan oleh suatu bisnis untuk memproduksi produk pada tingkat output tertentu.

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = biaya total

TVC = biaya total variabel

TFC = biaya total tetap

Total Revenue menurut Hanif & Abadi, (2023) adalah total pendapatan yang diterima oleh perusahaan dari penjualan produk yang diproduksinya merupakan tujuan utama dalam kegiatan produksi, karena pendapatan tersebut menjadi sumber

utama dari penerimaan atau revenue perusahaan.

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = penerimaan

P = harga barang

Q = jumlah barang yang dijual

Menurut Nurdin, (2010) berpendapat pendapatan mencakup berbagai jenis penghasilan seperti upah, gaji, bunga, dividen, dan keuntungan, yang merupakan aliran keuangan yang diukur dalam periode waktu tertentu, seperti seminggu, sebulan, setahun, atau periode yang lebih panjang.

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan

TR = Penerimaan total

TC = Total biaya

Penelitian ini menggunakan 3 parameter kelayakan usaha R/C, B/C, dan ROI. R/C (*Revenue Cost Ratio*) adalah hasil bagi dari *total revenue* dan *total cost* untuk menunjukkan uang yang diterima untuk setiap uang yang dikeluarkan (Asnidar dan Asrida, 2017).

$$R/C \text{ rasio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR = penerimaan total

TC = total biaya

Indikator hasil perhitungan R/C:

- R/C > 1 maka, artinya industri batik yang dijalankan berada di posisi yang menguntungkan atau layak untuk dilaksanakan
- R/C < 1 maka, industri batik dalam posisi rugi sehingga tidak layak untuk dilaksanakan
- R/C = 1 maka, industri batik berada di titik keseimbangan.

B/C (*Benefit Cost Ratio*) adalah hasil bagi dari keuntungan dan *total cost* yang dikeluarkan [6].

$$B/C \text{ rasio} = \frac{\pi}{TC}$$

Keterangan

π = Keuntungan

TC = Total biaya

Indikator hasil perhitungan B/C:

- B/C > 1 maka industri batik yang dijalankan berada di posisi yang menguntungkan atau layak untuk dilaksanakan
- B/C < 1 maka industri batik dalam posisi rugi sehingga tidak layak untuk dilaksanakan

ROI (*Return on Investment*) adalah analisis dalam keuangan yang memiliki sifat menyeluruh. ROI adalah ukuran yang digunakan untuk mengetahui seberapa baik setiap bisnis dapat menghasilkan laba [8].

$$\text{Return On Investment (ROI)} = \frac{\text{Keuntungan (Rp)}}{\text{Modal Usaha (Rp)}} \times 100\%$$

Keterangan:

Keuntungan = Keuntungan

Modal Usaha = Modal usaha

Indikator hasil perhitungan ROI:

- a. $ROI > 1$ maka industri batik layak untuk diusahakan.
- b. $ROI < 1$ maka industri batik tidak layak untuk diusahakan.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini dimulai pada Bulan Maret hingga Juni 2024 dengan 6 pelaku usaha barbershop sebagai informan penelitian ini. Syarat yang digunakan untuk menjadi informan penelitian ini antara lain pemilik usaha barbershop minimal selama 2 tahun dan berlokasi di Kelurahan Pucang Sewu, Kecamatan Gubeng, Kota Surabaya. Data didapatkan dengan menggunakan kuisioner yang berisi biaya tetap, biaya variabel, penerimaan dan pendapatan. Kemudian menganalisis kelayakan usaha menggunakan 3 metode kelayakan usaha seperti R/C, B/C dan ROI.

3. Hasil Penelitian

3.1 Total Biaya Variabel

Tabel 2 Total Biaya Variabel

No	Informan	Total Biaya Variabel (Rp)
1	Bapak Tri Harryono	3.735.000
2	Bapak Rifqi Alfarezy	2.499.000
3	Bapak Alif Indra Setiawan	3.258.500
4	Bapak Edi Prasetya	3.150.000
5	Bapak Adam Firgianzah	3.131.500
6	Bapak Toeri Soyan	3.687.000

Sumber: Informan

Berdasarkan pada Tabel 2 diketahui bahwa pengeluaran biaya variabel terbesar terbesar dari usaha barbershop tersebut yaitu Bapak Tri Harryono dengan total biaya tetap Rp3.735.000 dan yang terkecil yaitu usaha barbershop milik Bapak Rifqi Alfarezy dengan total biaya variabel Rp2.499.000.

3.2 Biaya Tetap

Tabel 3 Total Biaya Tetap

No	Informan	Total Biaya Tetap (Rp)
1	Bapak Tri Harryono	1.076.806
2	Bapak Rifqi Alfarezy	565.417
3	Bapak Alif Indra Setiawan	987.861
4	Bapak Edi Prasetya	980.014
5	Bapak Adam Firgianzah	981.069
6	Bapak Toeri Soyan	882.323

Sumber: Informan

Berdasarkan pada Tabel 3 diketahui total biaya tetap terbesar dari usaha barbershop tersebut yaitu Bapak Tri Harryono dengan total biaya tetap Rp1.076.806 dan total biaya tetap dari usaha barbershop terkecil yaitu Bapak Rifqi Alfarezy dengan total biaya tetap Rp565.417.

3.3 Total Biaya

Tabel 4 Total Biaya

No	Informan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Bapak Tri Harryono	1.076.806	3.735.000	4.811.806
2	Bapak Rifqi Alfarezy	565.417	2.499.000	3.064.417
3	Bapak Alif Indra Setiawan	987.861	3.258.500	4.246.361
4	Bapak Edi Prasetya	980.014	3.150.000	4.130.014
5	Bapak Adam Firgianzaah	981.069	3.131.500	4.112.569
6	Bapak Toeri Soyan	882.323	3.687.000	4.569.323

Sumber: Tabel 2 dan Tabel 3

Berdasarkan pada Tabel 4 diketahui total biaya tertinggi pada usaha barbershop milik Bapak Tri Harryono sejumlah Rp4.811.806 dan total biaya paling rendah milik Bapak Rifqi Alfarezy sejumlah Rp3.064.417.

3.4 Total Revenue

Tabel 5 Total Revenue

No	Nama	Penerimaan Perbulan (Rp)
1	Bapak Tri Harryono	16.250.000
2	Bapak Rifqi Alfarezy	11.050.000
3	Bapak Alif Indra Setiawan	11.050.000
4	Bapak Edi Prasetya	11.050.000
5	Bapak Adam Firgianzaah	11.050.000
6	Bapak Toeri Soyan	9.750.000

Sumber: Informan

Berdasarkan pada Tabel 5 total penerimaan tertinggi pada usaha barbershop milik Bapak Tri Harryono sejumlah Rp16.250.000 Sedangkan total penerimaan paling rendah pada usaha barbershop milik Bapak Toeri Soyan sejumlah Rp9.750.000.

3.5 Keuntungan

Tabel 6 Keuntungan

No	Informan	Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Total Keuntungan (Rp)
----	----------	-----------------	------------------	-----------------------

1	Bapak Tri Harryono	16.250.000	4.811.806	11.438.194
2	Bapak Rifqi Alfarezy	11.050.000	3.064.417	7.985.583
3	Bapak Alif Indra Setiawan	11.050.000	4.246.361	6.803.639
4	Bapak Edi Prasetya	11.050.000	4.130.014	6.919.986
5	Bapak Adam Firgianza	11.050.000	4.112.569	6.937.431
6	Bapak Toeri Sofyan	9.750.000	4.569.323	5.180.667

Sumber: Tabel 5 dan Tabel 4

Berdasarkan pada Tabel 6 diketahui bahwa keuntungan terbesar diperoleh Bapak Tri Harry Harryono Rp11.438.194 dan keuntungan terendah diperoleh Bapak Toeri Sofyan Rp5.180.667.

3.6 Analisis Kelayakan Usaha

3.6.1 R/C rasio

Tabel 7 R/C rasio

No	Nama	R/C ratio	Keterangan
1	Bapak Tri Harryono	3,38	Layak diteruskan
2	Bapak Rifqi Alfarezy	3,61	Layak diteruskan
3	Bapak Alif Indra Setiawan	2,60	Layak diteruskan
4	Bapak Edi Prasetya	2,68	Layak diteruskan
5	Bapak Adam Firgianza	2,69	Layak diteruskan
6	Bapak Toeri Sofyan	2,13	Layak diteruskan

Sumber: Tabel 5 dan Tabel 4

Berdasarkan pada Tabel 7 dari 6 informan pelaku usaha barbershop tersebut yang memiliki R/C tertinggi Bapak Rifqi Alfarezy sebesar 3,61 Sedangkan R/C terendah Bapak Toeri Sofyan sebesar 2,13.

3.6.2 B/C rasio

Tabel 8 B/C rasio

No	Nama	B/C ratio	Keterangan
1	Bapak Tri Harryono	2,38	Layak diteruskan
2	Bapak Rifqi Alfarezy	2,61	Layak diteruskan
3	Bapak Alif Indra Setiawan	1,60	Layak diteruskan
4	Bapak Edi Prasetya	1,68	Layak diteruskan
5	Bapak Adam Firgianza	1,69	Layak diteruskan
6	Bapak Toeri Sofyan	1,13	Layak diteruskan

Sumber: Tabel 6 dan Tabel 4

Berdasarkan pada Tabel 8 dari 6 informan pelaku usaha barbershop tersebut yang memiliki B/C tertinggi Bapak Rifqi Alfarezy sebesar 2,61. Sedangkan B/C terendah Bapak Toeri Sofyan sebesar 1,13.

3.6.3 ROI

Tabel 9 ROI

No	Nama	ROI	Keterangan
1	Bapak Tri Harryono	48,29	Layak diteruskan
2	Bapak Rifqi Alfarezy	42,04	Layak diteruskan
3	Bapak Alif Indra Setiawan	28,88	Layak diteruskan
4	Bapak Edi Prasetya	35,38	Layak diteruskan
5	Bapak Adam Firgianza	34,63	Layak diteruskan
6	Bapak Toeri Sofyan	26,30	Layak diteruskan

Sumber: Tabel 6

Berdasarkan pada Tabel 9 berdasarkan 6 informan pengusaha barbershop tersebut yang memiliki nilai tertinggi adalah Bapak Tri Harryono sebesar 48,29. Sedangkan ROI terendah adalah milik Bapak Toeri Sofyan sebesar 26,30.

4. Pembahasan

Berdasarkan 6 informan pemilik usaha barbershop di Kelurahan Pucang Sewu, Kecamatan Gubeng, Kota Surabaya diperoleh biaya total produksi sebesar Rp29.047.059/bulan memiliki rata-rata biaya total produksi Rp4.841.176,5/bulan. Total penerimaan yang didapat sebesar Rp70.200.000/bulan memiliki rata-rata penerimaan sebesar Rp11.700.000/bulan. Total keuntungan sebesar Rp45.265.500/bulan dengan rata-rata keuntungan sebesar Rp7.544.250/bulan. Usaha barbershop milik Bapak Tri Harry Harryono memiliki keuntungan terbesar Rp11.438.194/bulan. Sedangkan usaha barbershop milik Bapak Toeri Sofyan yang memiliki keuntungan terendah sebesar Rp5.180.667/bulan.

Berdasarkan perhitungan 3 metode kelayakan usaha dari 6 informan pemilik usaha barbershop di Kelurahan Pucang Sewu, Kecamatan Gubeng, Kota Surabaya menghasilkan *B/C ratio* dengan rata-rata sebesar 2,81 dimana *B/C ratio* > 1 yang berarti layak diusahakan. *R/C ratio* didapat rata-rata 1,81 > 1 yang berarti layak untuk diteruskan. Terakhir ROI mendapatkan rata-rata sebesar 64,48% dimana ROI > 1 maka usaha barbershop layak untuk dikembangkan.

5. Daftar Pustaka

- [1] R. Hidayah, M. C. Saputro, and F. Kurniawan, "Studi Kelayakan Bisnis Sangiran Barbershop Untuk Keberlanjutan Bisnis," p. 536, 2023.
- [2] Z. A. Hanif and M. T. Abadi, "Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Bercukur Barbershop di Binagriya Pekalongan," 2023, doi: 10.XXXXX/XXXXX.
- [3] L. Nadi, T. Utami, and S. Sari, *PENGANTAR ILMU EKONOMI MIKRO*, 1st ed. Tangerang Selatan: UNPAM PRESS, 2021. [Online]. Available: www.unpam.ac.id
- [4] H. S. Nurdin, "ANALISIS PENERIMAAN BERSIH USAHA TANAMAN PADA PETANI NENAS DI DESA PALARAN SAMARINDA," *Riset / 1415 JURNAL EKSIS*, vol. 6, no. 1, pp. 1267–1266, 2010, [Online]. Available: <http://www.karyailmiah.polnes.ac.id>
- [5] Asnidar and Asrida, "ANALISIS KELAYAKAN USAHA HOME INDUSTRY KERUPUK OPAK DI DESA PALOH MEUNASAH DAYAH KECAMATAN

- MUARA SATU KABUPATEN ACEH UTARA," *Jurnal S. Pertanian*, vol. 1, no. 1, pp. 39–47, 2017.
- [6] Hasnidar, T. M. Nur, and Elfiana, "Analisis Kelayakan Usaha Ikan Hias Di Gampong Paya Cut Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen," *Jurnal S. Pertanian*, vol. 1, no. 2, pp. 97–105, 2017.
- [7] N. Hanum, Miswar, and U. Amanda, "ANALISIS KELAYAKAN USAHA TERNAK SAPI POTONG DI DESA SEI LITUR TASIK KECAMATAN SAWIT SEBERANG KABUPATEN LANGKAT," *Jurnal Samudra Ekonomika*, vol. 5, no. 1, pp. 68–78, 2021, [Online]. Available: <https://ejurnalunsam.id/index.php/jse>
- [8] Asnidar and Asrida, "Analisi Kelayakan Usaha Home Industry Kerupuk Opak di Desa Paloh Meunasah Dayah Kecamatan Muara Satu Kabupaten Aceh Utara," *Jurnal S. Pertanian 1*, vol. 1, pp. 39–47, 2017.