

**ANALISIS PROSES OPERASIONAL PADA UMKM BARBERSHOP DI  
KABUPATEN BONE UNTUK MENENTUKAN KELAYAKAN USAHA  
(Studi kasus pada Bang Feed Barbershop)**

**Ika Nurfadilah<sup>1</sup>, Eliana<sup>2</sup>, Sri Ramadhani<sup>3</sup>, Vira Yunita<sup>4</sup>, Hasni<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup>Institut Agama Islam Negeri Bone

[iifa60883@gmail.com](mailto:iifa60883@gmail.com), [aeli51075@gmail.com](mailto:aeli51075@gmail.com), [srirdhni30@gmail.com](mailto:srirdhni30@gmail.com),

[virayunitaa02@gmail.com](mailto:virayunitaa02@gmail.com), [hasni.abdsalam@gmail.com](mailto:hasni.abdsalam@gmail.com)

Received: 12-06- 2025

Revised: 20-06-2025

Approved: 28-06-2025

**ABSTRAK**

*Bang Feed Barbershop merupakan salah satu UMKM di Kabupaten Bone yang menunjukkan pertumbuhan signifikan dalam industri jasa perawatan pria. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses operasional dan menilai kelayakan usaha dari aspek teknis dan manajerial. Pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui wawancara dan observasi langsung terhadap pemilik dan karyawan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bang Feed Barbershop memiliki sistem operasional yang terstruktur, fleksibel, serta didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai. Sistem pembagian hasil yang adil dan transparan juga turut meningkatkan motivasi kerja karyawan. Selain itu, strategi pemilihan lokasi yang tepat dan rencana ekspansi menunjukkan adanya visi bisnis jangka panjang yang kuat. Berdasarkan temuan ini, usaha dinilai layak untuk terus dikembangkan, dengan tetap memperhatikan kualitas pelayanan dan efisiensi operasional.*  
**Kata kunci:** *UMKM, barbershop, operasional, kelayakan usaha, strategi bisnis.*

**PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Salah satu bentuk UMKM yang berkembang pesat adalah usaha jasa barbershop yang menasar segmen pasar menengah ke bawah dengan model layanan cepat, harga terjangkau, dan lokasi yang mudah dijangkau. Pertumbuhan barbershop ini sejalan dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan perawatan diri yang praktis namun tetap berkualitas. Meskipun UMKM barbershop memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, kenyataannya mereka kerap menghadapi berbagai kendala, khususnya dalam aspek operasional. Hambatan tersebut, jika tidak ditangani dengan baik, dapat berdampak pada tingkat efisiensi, kelayakan, dan keberlanjutan usaha (Suci Putri Aghliyah, 2024).

Di era modern saat ini, tingkat persaingan antar perusahaan semakin tinggi. Kemudahan akses informasi membuat gaya hidup masyarakat berkembang dengan cepat, termasuk dalam hal penampilan. Kondisi ini mendorong masyarakat untuk lebih memperhatikan gaya rambut dan mengikuti tren terkini. Seiring dengan meningkatnya minat terhadap penampilan dan gaya rambut, maka salah satu sektor dalam industri fashion yang menunjukkan pertumbuhan signifikan saat ini adalah jasa potong rambut, khususnya barbershop (Akbar Nagara & Emaputra, 2020). Barbershop mampu memanfaatkan tren gaya hidup masyarakat untuk tetap eksis dan bersaing di pasar.

Keberhasilan dalam mempertahankan bisnis jasa ini sangat bergantung pada pemahaman terhadap kebutuhan pelanggan, penggunaan model bisnis yang sesuai, serta kemampuan dalam menciptakan nilai tambah baik bagi konsumen maupun perusahaan. Sebagai bagian dari industri jasa, barbershop dituntut untuk memberikan layanan yang berkualitas tinggi guna merespons kebutuhan pelanggan secara langsung (Trysna & Nuralam, 2024). Pelayanan yang berkualitas menjadi faktor utama dalam mendorong kemajuan bisnis sekaligus mempertahankan loyalitas pelanggan dalam jangka panjang. Seiring meningkatnya tingkat persaingan, pelanggan dihadapkan pada beragam pilihan layanan, yang membuat mereka cenderung memilih yang menawarkan nilai terbaik menurut mereka. Oleh karena itu, dengan menyediakan layanan yang berkualitas, perusahaan dapat membangun hubungan yang solid dan berkelanjutan dengan para pelanggannya (Raruna, 2024).

Seiring waktu, konsep barbershop mengalami perkembangan yang signifikan. Jika dahulu tempat cukur rambut cenderung sederhana dan berada di pinggir jalan, kini barbershop hadir dalam format yang lebih modern, dengan fasilitas yang lengkap dan pelayanan yang lebih profesional (Takaeb & Kalen, 2021). Kehadiran penata rambut yang profesional dan berpengalaman di barbershop memberikan keleluasaan bagi pelanggan untuk mencoba berbagai gaya rambut sesuai keinginan (Akbariko, 2016). Gaya potongan rambut yang ditawarkan pun semakin beragam, mulai dari potongan klasik seperti *buzzcut*, *flat top*, dan *fade*, hingga gaya militer yang menjadi ciri khas barbershop. Dibandingkan dengan salon umum, barbershop menawarkan harga yang relatif lebih terjangkau dengan pelayanan yang cepat dan efisien, sehingga menjadi pilihan utama bagi banyak pria (Zaki Akhmad Hanif & Abadi, 2023). Saat ini, semakin banyak pelaku usaha barbershop yang berupaya memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Kualitas layanan atau jasa menjadi salah satu aspek penting yang dapat digunakan untuk membedakan satu barbershop dengan yang lainnya. Selain itu, faktor harga juga memegang peranan krusial, terutama karena penetapan harga awal seringkali menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku usaha saat pertama kali memasarkan jasanya (Pramudi & Ivantan, 2022).

Bang Feed Barbershop merupakan salah satu contoh nyata dari bisnis lokal yang tumbuh secara organik dan berkelanjutan dalam industri jasa perawatan pria di Kabupaten Bone. Usaha barbershop ini diprakarsai oleh seseorang bernama Feedy Amal yang telah berdiri selama kurang lebih sembilan tahun, dengan pusat awal usahanya berada di Jalan Andalus. Dari satu cabang kecil, Bang Feed berkembang menjadi jaringan dengan total enam cabang aktif, menjadikannya sebagai satu-satunya barbershop di Kabupaten Bone yang memiliki jumlah cabang sebanyak itu.

Pertumbuhan cabang barbershop ini tidak berlangsung secara instan, melainkan melalui proses yang bertahap dan penuh pertimbangan. Berdasarkan temuan di lapangan, perlu waktu sekitar satu tahun untuk mengembangkan dan menstabilkan satu cabang sebelum membuka cabang baru. Pendekatan ini menunjukkan bahwa pemilik barbershop lebih mengutamakan keberlanjutan dan kualitas pelayanan dibandingkan

ekspansi cepat yang berisiko. Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan penampilan dan perawatan diri, permintaan terhadap layanan barbershop pun semakin bertumbuh. Hal ini memberikan peluang besar bagi Bang Feed Barbershop untuk terus mengembangkan usahanya dan memperkuat posisi di pasar lokal.

Di balik pertumbuhan Bang Feed Barbershop, tentunya terdapat berbagai permasalahan internal yang masih menjadi tantangan dalam menjalankan operasional harian. Salah satu kendala utama yang dihadapi adalah sulitnya mendapatkan tenaga kerja yang memiliki pengalaman. Karyawan baru yang direkrut umumnya masih dalam tahap pembelajaran dan belum memiliki keterampilan profesional yang memadai, hal ini tentu berpengaruh terhadap kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan sehingga membutuhkan waktu dan biaya tambahan untuk pelatihan. Selain itu, Bang Feed Barbershop juga menghadapi kendala dalam hal alat cukur. Pesatnya perkembangan teknologi grooming menuntut pemilik usaha untuk terus mengikuti tren peralatan terbaru. Akan tetapi, hal ini menciptakan tekanan tersendiri karena setiap kali membeli alat cukur baru, seringkali muncul model terbaru yang lebih canggih dalam waktu singkat. Namun tidak semua alat yang dibeli cocok untuk berbagai jenis rambut pelanggan, sehingga menyebabkan ketidakefisienan dalam penggunaan alat dan potensi pemborosan biaya investasi peralatan.

Dalam konteks pengembangan usaha, penting bagi pelaku UMKM barbershop untuk memahami sejauh mana usaha ini layak dijalankan dan dikembangkan. Menurut Kasmir dan Jakfar, studi kelayakan bisnis merupakan kajian mendalam terhadap suatu usaha yang bertujuan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak untuk diteruskan. Salah satu komponen penting dalam studi kelayakan adalah analisis teknis, yang mencakup evaluasi proses operasional, efisiensi sumber daya, serta kesiapan infrastruktur pendukung (Dias Sulistiani et al., 2023).

Menurut (Nasrulloh & Fadillah, 2019) permasalahan utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM barbershop saat ini adalah semakin ketatnya persaingan usaha akibat menjamurnya barbershop baru, terutama di wilayah-wilayah yang strategis seperti pusat kota atau area dengan lalu lintas padat. Kondisi ini menyebabkan fenomena perebutan pasar, di mana pelaku usaha harus bersaing untuk mendapatkan dan mempertahankan pelanggan. Barbershop yang lebih baru sering kali hadir dengan konsep yang lebih modern, fasilitas lebih lengkap, serta promosi menarik yang dapat menarik perhatian konsumen, sehingga barbershop yang lebih dulu berdiri mulai kehilangan pelanggan secara bertahap. Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Kusuma & Putri, 2023) terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi usaha barbershop, terutama terkait dengan sistem kasir. Salah satu masalah utama yang sering muncul adalah ketidakmampuan dalam mencatat bookingan pelanggan secara efektif serta dalam menyusun laporan harian sehingga mengakibatkan ketidakteraturan dalam operasional dan pengambilan keputusan.

Beberapa penelitian sebelumnya juga telah membahas usaha barbershop dari berbagai sudut pandang. Penelitian oleh (Gulo & Sirait, 2020) sebagai usaha yang

bergerak di bidang jasa pelayanan kepuasan pelanggan menjadi kunci utama dalam mempertahankan loyalitas, membuat pelanggan menjadi puas dengan layanan yang di berikan sehingga ada kemungkinan besar kembali menggunakan jasa tersebut kedepannya. Selanjutnya penelitian oleh (Ang, 2018) mengungkapkan bahwa tata ruang yang bersih, segar, terang, sejuk serta ruang yang cukup luas akan berkontribusi secara signifikan dalam menciptakan suasana yang nyaman dan kondusif bagi kenyamanan konsumen. Sementara (Fitrianto & Wikaningtyas, 2023) juga menekankan bahwa selain harga dan kualitas pelayanan, lokasi juga berperan penting dalam memengaruhi tingkat kepuasan pelanggan. Lokasi yang strategis, terutama yang berada di jalur ramai atau sering dilalui banyak orang, cenderung menarik perhatian dan berpotensi menjadi pilihan utama bagi konsumen yang membutuhkan layanan tersebut. Selanjutnya (Saputra et al., 2023) menyampaikan dalam penelitiannya bahwa seiring berkembangnya dunia bisnis dan perubahan dinamika pasar, fungsi barbershop kini tidak lagi terbatas pada layanan potong rambut semata, melainkan telah berkembang menjadi ruang interaksi sosial yang membangun kedekatan dan hubungan yang kuat dengan pelanggan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses operasional yang diterapkan pada UMKM Bang Feed Barbershop serta menilai kelayakan usaha dari sudut pandang teknis dan operasional. Dengan analisis ini, diharapkan pelaku usaha dapat memperoleh gambaran yang jelas mengenai kekuatan dan kelemahan dalam proses bisnis mereka, serta menentukan strategi yang tepat untuk pengembangan usaha di masa depan.

## **TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

### **UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan jenis usaha produktif yang dijalankan oleh individu maupun badan usaha yang memenuhi kriteria tertentu sebagai usaha mikro. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM diartikan sebagai kegiatan usaha di bidang perdagangan yang dikelola oleh perseorangan atau badan usaha yang bergerak di sektor ekonomi produktif, sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan dalam undang-undang tersebut. Dalam regulasi tersebut, UMKM diklasifikasikan menjadi tiga kategori, yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Pertumbuhan UMKM di Indonesia menunjukkan peningkatan yang signifikan dari segi kualitas. Peningkatan ini didorong oleh dukungan aktif dari pemerintah dalam upaya pengembangan UMKM. Dukungan tersebut memiliki peran penting dalam menghadapi dinamika perekonomian di masa depan, sekaligus memperkuat dan menjaga stabilitas struktur ekonomi nasional (Mutrofin et al., 2021).

### **Operasional Usaha**

Secara umum, operasional dapat diartikan sebagai serangkaian kegiatan atau proses yang bertujuan untuk mengubah masukan (input) menjadi keluaran (output). Dalam konteks ini, istilah operasional memiliki cakupan yang luas karena mencakup output

berupa barang maupun jasa. Aspek operasional meliputi berbagai elemen penting seperti infrastruktur, perlengkapan, proses kerja, dan prosedur yang digunakan untuk memproduksi serta mendistribusikan produk atau jasa. Operasional memiliki peran yang sangat penting, karena tanpa adanya sistem operasional yang berjalan, suatu usaha tidak akan dapat berfungsi secara efektif maupun menghasilkan keuntungan (Widi, 2014). Kesadaran akan pentingnya peran manajemen operasional dalam meningkatkan produktivitas semakin meningkat. Sejumlah studi internasional telah mengonfirmasi bahwa penerapan manajemen operasional yang optimal berkontribusi secara signifikan terhadap peningkatan efisiensi dan efektivitas dalam pelaksanaan proses produksi (Rovella et al., 2025).

### **Studi Kelayakan Usaha**

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu bentuk kajian menyeluruh terhadap rencana usaha yang bertujuan untuk menilai apakah suatu ide atau proyek bisnis dapat dijalankan dengan baik dan menghasilkan keuntungan. Penilaian ini tidak hanya terbatas pada aspek kelayakan pendirian atau pembangunan awal usaha, tetapi juga mencakup analisis terhadap operasional bisnis secara rutin dalam jangka panjang. Dengan kata lain, studi ini mempertimbangkan apakah bisnis tersebut mampu berjalan secara berkesinambungan, memberikan keuntungan maksimal, dan beradaptasi terhadap dinamika pasar dalam waktu yang tidak ditentukan. Contoh penerapan studi kelayakan ini dapat dilihat dalam perencanaan peluncuran produk baru, di mana diperlukan analisis mendalam terhadap berbagai aspek seperti pasar, keuangan, teknis operasional, serta sumber daya yang dibutuhkan guna memastikan keberhasilan produk di pasar dan kelangsungan usaha secara keseluruhan (Gunawati & Sudarwati, 2017). Menurut (Philip Kotler, 2000) dalam (Ramahdani et al., 2024) studi kelayakan merupakan komponen penting dalam perencanaan bisnis, yang meliputi analisis pasar guna mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen, serta mengevaluasi peluang penjualan dan tingkat persaingan yang ada.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai proses operasional serta menilai kelayakan usaha pada UMKM barbershop. Pendekatan ini dianggap tepat karena memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara langsung dari narasumber melalui teknik wawancara dan dokumentasi. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah pemilik dan karyawan Bang Feed Barbershop yang berlokasi di Kabupaten Bone. Pemilihan informan dilakukan secara purposive, yakni dengan memilih barbershop yang dinilai relevan dan memiliki pengetahuan mendalam terkait aktivitas operasional usaha. Data yang dikumpulkan melalui wawancara dan observasi dianalisis untuk menggambarkan bagaimana alur operasional dijalankan, serta untuk menilai apakah usaha ini memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut berdasarkan aspek operasional.

Alur penelitian ini dimulai dengan identifikasi masalah, di mana peneliti mengamati fenomena berkembangnya UMKM barbershop yang memerlukan evaluasi dari segi operasional dan kelayakan usaha. Setelah menentukan fokus penelitian, peneliti menetapkan pendekatan deskriptif kualitatif sebagai metode utama karena dianggap paling sesuai untuk menggali informasi secara mendalam. Langkah selanjutnya adalah menentukan subjek penelitian dengan teknik purposive sampling, yaitu memilih pemilik dan karyawan Bang Feed Barbershop yang dianggap memahami proses operasional secara menyeluruh. Kemudian, peneliti melakukan pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi langsung terhadap kegiatan usaha, serta dokumentasi untuk memperkuat informasi yang diperoleh. Setelah data terkumpul, peneliti melakukan analisis data secara kualitatif, dengan cara mengidentifikasi pola dan temuan-temuan yang muncul dari lapangan. Proses ini bertujuan untuk menggambarkan alur operasional secara utuh dan menilai apakah usaha barbershop tersebut layak dikembangkan lebih lanjut.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Analisi Proses Operasional**

Berdasarkan hasil telaah lapangan yang dilakukan oleh peneliti, sistem pelayanan di Bang Feed Barbershop tergolong sederhana namun berjalan dengan efektif. Pelanggan langsung datang ke tempat usaha dan mengikuti sistem antrian yang telah diatur. Ketika giliran tiba, barber akan menanyakan jenis model rambut yang diinginkan oleh pelanggan, kemudian melaksanakan layanan sesuai dengan permintaan tersebut. Proses komunikasi ini berlangsung secara singkat, namun tetap dilakukan dengan sikap ramah dan profesional. Dari segi sarana dan prasarana, alat-alat yang digunakan seperti gunting, silet, bedak, kursi, kaca, dan creamer selalu dirawat dengan baik melalui pembersihan setiap hari setelah proses cukur, menjaga kebersihan dan kualitas pelayanan.

Pemilik Bang Feed Barbershop menerapkan sistem fleksibel dalam pengelolaan waktu operasional. Selama jam operasi tidak ada pelanggan yang datang, waktu tersebut dimanfaatkan sebagai jam istirahat bagi para karyawan. Strategi ini membantu menjaga stamina dan produktivitas tenaga kerja agar tetap produktif saat melayani pelanggan berikutnya, sekaligus menghindari pemborosan sumber daya saat jam sepi. Hubungan antara pemilik usaha dan karyawan sangat erat dan sudah seperti keluarga, sehingga tercipta suasana kerja yang harmonis. Begitu pula dengan hubungan antara karyawan dan pelanggan, yang dijaga dengan baik agar pelanggan merasa nyaman dan senang kembali datang. Hubungan yang baik ini sangat berperan penting dalam menciptakan loyalitas pelanggan dan kelancaran usaha.

Dari segi tempat, Bang Feed Barbershop mengedepankan kenyamanan pelanggan. Ruangan usaha yang memiliki ukuran cukup lapang sehingga memberikan kenyamanan bagi para pelanggan saat berada di dalamnya, tersedia pendingin udara, pencahayaan yang baik, serta dilengkapi dengan cermin, alat cukur listrik modern, dan

kursi barbershop yang sangat nyaman. Untuk mendukung ketersediaan layanan secara maksimal, Bang Feed Barbershop beroperasi setiap hari, dengan jam operasional mulai dari pukul 11.00 hingga 21.00 WITA.

Dalam operasional barbershop ini, kegiatan sehari-hari sepenuhnya ditangani oleh satu hingga dua orang karyawan di setiap cabang, tergantung kebutuhan masing-masing lokasi. Para karyawan tersebut bertanggung jawab penuh atas pelayanan kepada pelanggan, sementara pemilik usaha tidak terlibat langsung dalam proses pelayanan. Peralatan yang digunakan meliputi berbagai item penting seperti gunting, silet, bedak, kursi, kaca, dan creamer, yang semuanya menjadi elemen vital untuk mendukung proses pemotongan rambut dan perawatan pelanggan secara keseluruhan. Untuk memastikan kualitas layanan tetap terjaga dan pelanggan merasa puas, setiap alat tersebut menjalani proses perawatan dan pembersihan secara rutin setiap hari setelah selesai digunakan. Kebiasaan menjaga kebersihan dan kondisi alat secara konsisten ini tidak hanya membantu memperpanjang umur pakai alat-alat tersebut, tetapi juga menciptakan lingkungan kerja yang higienis dan profesional.

Setiap harinya, Bang Feed Barbershop mampu melayani sekitar 15 hingga 25 pelanggan per cabang, tergantung pada tingkat kunjungan dan hari operasional. Dengan rata-rata durasi pelayanan sekitar 25 menit untuk setiap pelanggan, barbershop ini menunjukkan tingkat efisiensi yang cukup baik dalam proses operasionalnya. Durasi pelayanan tersebut memungkinkan pelanggan mendapatkan layanan dengan waktu tunggu yang relatif singkat, tanpa mengorbankan kualitas hasil potongan rambut yang diberikan.

Lebih dari sekadar memberikan layanan potong rambut, Bang Feed Barbershop juga memiliki peran sebagai penasihat gaya rambut. Dalam banyak kasus, barber secara aktif memberikan rekomendasi model rambut yang lebih sesuai dengan bentuk wajah, jenis rambut, atau karakteristik fisik pelanggan, terutama apabila model rambut yang diinginkan dinilai kurang cocok atau kurang proporsional. Pendekatan konsultatif ini menjadi nilai tambah dalam pelayanan Bang Feed Barbershop, karena pelanggan tidak hanya mendapatkan potongan rambut, tetapi juga saran profesional yang dapat meningkatkan penampilan mereka secara keseluruhan.

Selain itu, sistem pembagian hasil yang diterapkan pada usaha ini menggunakan metode bagi dua secara langsung antara pemilik dan karyawan. Sistem pembagian keuntungan yang transparan ini memiliki peran penting dalam menciptakan suasana kerja yang adil dan memotivasi karyawan untuk bekerja dengan maksimal. Karena pendapatan karyawan sangat bergantung pada hasil kerja dan jumlah pelanggan yang dilayani, hal ini mendorong karyawan untuk meningkatkan produktivitas serta menjaga kualitas layanan agar pelanggan tetap puas dan loyal.

Salah satu aspek menarik dari operasional Bang Feed Barbershop adalah sistem penempatan dan kehidupan para karyawan. Di setiap cabangnya, barbershop ini dioperasikan oleh satu hingga dua orang barber, yang tinggal langsung di dalam atau di sekitar lokasi barbershop. Hal ini tidak hanya membantu menghemat biaya operasional,

tetapi juga menciptakan kedekatan antara karyawan dan tempat kerja, serta memudahkan dalam hal mobilitas dan kesiapan kerja.

Dalam hal pemilihan lokasi, pemilik Bang Feed Barbershop menunjukkan pertimbangan yang matang. Hingga saat ini, Bang Feed Barbershop telah memiliki enam cabang yang tersebar di berbagai wilayah di Kabupaten Bone, menjadikannya sebagai barbershop dengan jaringan terbanyak di daerah tersebut. Setiap cabang dipilih berdasarkan tingkat kepadatan penduduk, ketersediaan akses makanan, serta kedekatannya dengan masjid. Strategi ini bukan hanya memudahkan pelanggan dalam mengakses layanan, tetapi juga mempertimbangkan kenyamanan karyawan dalam menjalani kehidupan sehari-hari, termasuk kebutuhan pokok dan ibadah.

Menariknya, dari enam cabang yang dimiliki, terdapat satu cabang yang tidak mencantumkan identitas sebagai bagian dari Bang Feed Barbershop. Cabang ini tidak menggunakan nama brand dan tidak dikenal secara publik sebagai bagian dari jaringan resmi Bang Feed. Berdasarkan pengamatan dari peneliti, pemilik barbershop sengaja merahasiakan kepemilikan cabang tersebut, diduga karena alasan pribadi yakni sikap rendah hati dan keengganannya untuk menonjolkan jumlah cabang yang dimiliki. Ini menjadi aspek unik dan membedakan Bang Feed Barbershop dengan bisnis lain yang biasanya menonjolkan brand dan ekspansi sebagai bagian dari strategi pemasaran. Sementara itu, lima cabang lainnya secara terbuka beroperasi dengan nama Bang Feed Barbershop dan tersebar di beberapa titik strategis di Kabupaten Bone, yakni di Jalan Andalas, Macanang, Welalange, Palakka, dan Taccipi. Lokasi-lokasi ini dipilih dengan pertimbangan matang, seperti tingkat kepadatan penduduk dan aksesibilitas terhadap fasilitas umum, termasuk tempat makan dan masjid.

Berdasarkan pengamatan secara langsung, tingkat kepuasan pelanggan sangat tampak jelas melalui respon positif yang mereka berikan terhadap hasil potongan rambut yang diterima. Selain itu, harga layanan yang ditawarkan juga dinilai sudah sesuai dengan standar pasar, sehingga pelanggan merasa mendapatkan nilai yang sepadan dengan kualitas pelayanan yang mereka peroleh. Kondisi ini menjadi indikator yang sangat positif, menandakan bahwa usaha barbershop tersebut mampu memenuhi kebutuhan serta ekspektasi pelanggan dengan baik. Kepuasan dan persepsi harga yang wajar ini menjadi modal utama yang sangat berharga dalam mempertahankan loyalitas pelanggan sekaligus memperkuat posisi usaha di tengah persaingan yang cukup ketat di pasar lokal. Dengan dasar ini, pengelola memiliki peluang yang lebih besar untuk terus mengembangkan usahanya ke depannya.

Meskipun sudah banyak barbershop di Bone, pemilik usaha memilih untuk mempertahankan usahanya dengan fokus pada strategi bertahan di tengah persaingan yang ketat. Pemilik barbershop berencana untuk mengembangkan usaha dengan membuat pusat barbershop yang lebih besar, menyediakan hingga sepuluh tukang cukur agar pelayanan lebih efisien dan mengurangi antrian panjang yang selama ini menjadi kendala. Langkah pengembangan ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas pelayanan dan daya saing di pasar lokal. Bang Feed Barbershop ini merupakan contoh

nyata semangat wirausaha yang kuat, di mana pemiliknya mampu melihat peluang di bidang jasa potong rambut dan mengembangkan usahanya dengan cara yang sederhana namun fokus pada kualitas layanan. Menurut pandangan pelaku bisnis, wirausahawan adalah individu yang mampu bertindak secara kreatif dan mengubah sesuatu menjadi lebih bernilai dengan cara yang praktis dan efisien (Hasni, 2018).

### **Analisis Kelayakan Usaha**

Secara keseluruhan, usaha barbershop ini menunjukkan pondasi operasional yang kuat dan terorganisir dengan baik. Pengelolaan hubungan internal antar karyawan yang sudah sangat erat dan dianggap sebagai keluarga menciptakan suasana kerja yang kondusif dan harmonis, yang secara langsung berkontribusi pada kelancaran operasional harian. Hubungan eksternal dengan pelanggan juga dijaga dengan baik melalui pelayanan yang ramah dan komunikasi yang efektif, sehingga tercipta ikatan kepercayaan yang mampu meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain itu, sistem pelayanan yang diterapkan cukup jelas dan terstruktur, mulai dari proses kedatangan pelanggan, antrian, hingga konsultasi model potongan rambut yang diinginkan, sehingga pengalaman pelanggan menjadi lebih teratur dan memuaskan.

Berdasarkan proses operasional yang telah dijelaskan, usaha barbershop ini memiliki beberapa indikator positif yang menunjukkan potensi untuk terus dilanjutkan dan bahkan dikembangkan lebih lanjut. Pertama, pelayanan yang efisien dengan durasi sekitar 25 menit per pelanggan, tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi, serta hubungan baik antara karyawan dan pelanggan menjadi modal penting dalam menjaga kelangsungan usaha. Hal ini penting dalam membangun loyalitas pelanggan, yang merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam industri jasa. Dengan rata-rata durasi pelayanan yang efisien, pelanggan tidak hanya mendapatkan layanan yang cepat tetapi juga berkualitas, yang dapat meningkatkan kepuasan dan kemungkinan kunjungan kembali.

Kedua, pengelolaan waktu operasional yang fleksibel menunjukkan bahwa pemilik barbershop memiliki pemahaman yang baik tentang pentingnya kesejahteraan karyawan dalam mendukung produktivitas kerja secara keseluruhan. Dengan menerapkan sistem kerja yang memungkinkan karyawan untuk beristirahat ketika tidak ada pelanggan, pemilik tidak hanya memperhatikan efisiensi operasional, tetapi juga kesehatan fisik dan mental para pekerja. Kebijakan ini membantu karyawan menjaga stamina dan menghindari kelelahan berlebih, yang sering kali menjadi penyebab turunnya kualitas pelayanan. Selain itu, fleksibilitas dalam jam kerja menciptakan rasa saling percaya antara pemilik dan karyawan, yang memperkuat hubungan profesional mereka menjadi lebih personal dan akrab. Hubungan yang erat dan harmonis ini berperan penting dalam menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan kondusif. Karyawan yang merasa dihargai, didengar, dan diperhatikan kesejahteraannya akan lebih termotivasi untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Pelayanan yang ramah, telaten, dan profesional akan berdampak langsung pada pengalaman pelanggan yang positif, sehingga meningkatkan kepuasan serta loyalitas mereka. Pada

akhirnya, pendekatan manajemen yang humanis ini menjadi salah satu kunci keberhasilan barbershop dalam mempertahankan kualitas layanan dan membangun reputasi yang baik di mata konsumen

Ketiga, dari segi sarana dan prasarana, Bang Feed Barbershop menunjukkan komitmen tinggi terhadap kebersihan, kenyamanan, dan perawatan alat yang digunakan dalam operasional sehari-hari. Alat-alat cukur seperti gunting, clipper, dan sisir dirawat dan dibersihkan secara rutin untuk memastikan kebersihannya dan mencegah risiko penularan penyakit kulit, yang sangat penting dalam industri jasa yang berhubungan langsung dengan pelanggan. Selain menjaga higienitas, perawatan alat yang baik juga memperpanjang usia pakai dan meningkatkan efisiensi kerja para tukang cukur. Barbershop ini juga menyediakan fasilitas fisik yang nyaman, seperti pendingin udara untuk menjaga suhu ruangan tetap sejuk dan pencahayaan yang terang untuk mendukung presisi kerja serta menciptakan suasana ruangan yang bersih dan profesional. Fasilitas tambahan seperti kursi yang ergonomis dan area tunggu yang rapi turut menambah kenyamanan pelanggan selama berada di tempat. Semua upaya ini tidak hanya mencerminkan perhatian terhadap detail, tetapi juga menjadi bagian dari strategi pelayanan yang bertujuan membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan melalui pengalaman yang bersih, aman, dan menyenangkan.

Keempat, sistem pembagian hasil yang transparan antara pemilik dan karyawan di Bang Feed Barbershop menjadi salah satu faktor penting yang mendorong produktivitas dan semangat kerja. Dengan mekanisme pendapatan yang bergantung pada jumlah pelanggan yang berhasil dilayani, karyawan memiliki insentif langsung untuk memberikan pelayanan terbaik dan menjaga kepuasan pelanggan. Skema ini tidak hanya menciptakan rasa keadilan dalam lingkungan kerja, tetapi juga membangun budaya kerja yang kompetitif secara sehat dan berorientasi pada hasil. Transparansi dalam sistem pembagian hasil juga memperkuat kepercayaan antara pemilik dan karyawan, yang pada akhirnya menciptakan hubungan kerja yang saling mendukung. Selain itu, keberadaan karyawan yang berdomisili di sekitar lokasi barbershop memberikan keuntungan tambahan dari segi mobilitas dan kesiapan kerja. Mereka dapat dengan cepat merespons kebutuhan operasional, seperti pergantian shift mendadak atau penambahan jam kerja saat pelanggan membludak. Hal ini berkontribusi pada efisiensi operasional dan memastikan bahwa pelayanan kepada pelanggan tetap optimal dalam berbagai situasi.

Terakhir, pemilihan lokasi yang strategis serta perencanaan ekspansi yang matang mencerminkan visi jangka panjang pemilik Bang Feed Barbershop dalam membangun usaha yang berkelanjutan dan kompetitif. Dengan enam cabang yang tersebar di kawasan padat penduduk dan mudah diakses, barbershop ini memiliki keunggulan geografis yang signifikan dalam menarik aliran pelanggan baru secara konsisten. Lokasi yang tepat tidak hanya meningkatkan visibilitas usaha, tetapi juga mempermudah pelanggan dalam mengakses layanan, sehingga memperkuat loyalitas dan memperluas jangkauan pasar. Lebih jauh, rencana pengembangan pusat barbershop

yang lebih besar dengan penambahan jumlah tukang cukur menunjukkan adanya komitmen serius untuk meningkatkan kapasitas pelayanan dan merespons permintaan yang terus berkembang. Langkah ini tidak hanya bertujuan memenuhi kebutuhan pasar yang lebih luas, tetapi juga memperkuat posisi Bang Feed Barbershop sebagai salah satu pelaku utama dalam industri jasa potong rambut di wilayahnya. Dengan kombinasi antara strategi lokasi, ekspansi terencana, dan orientasi pada kualitas layanan, Bang Feed Barbershop memiliki fondasi yang kokoh untuk terus tumbuh dan beradaptasi dengan dinamika pasar yang semakin kompetitif.

Namun demikian, usaha ini tidak lepas dari berbagai tantangan, terutama dalam menghadapi persaingan yang cukup ketat dengan banyaknya barbershop lain di wilayah Bone. Tantangan utama yang dihadapi adalah bagaimana menjaga kelangsungan usaha agar tetap bertahan dan sekaligus mencari peluang untuk berkembang di tengah persaingan tersebut. Dalam situasi perekonomian Indonesia yang cenderung mengalami fluktuasi, persaingan di dunia usaha menjadi semakin ketat. Kondisi ini menuntut para pelaku usaha untuk bekerja lebih keras dalam meningkatkan kinerja bisnis mereka. Mereka juga dituntut untuk mampu mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara optimal, baik dari segi efisiensi maupun efektivitas, demi menjaga keberlangsungan dan daya saing usaha dalam jangka panjang (Ermanda & Purnamawati, 2017). Upaya peningkatan efisiensi layanan menjadi hal penting yang harus diperhatikan, terutama dengan rencana pengembangan usaha yang ingin mewujudkan pusat barbershop yang lebih besar dengan kapasitas lebih banyak tukang cukur.

Rencana pengembangan usaha dengan menambah kapasitas tukang cukur dan memperbesar fasilitas barbershop menjadi langkah strategis yang sangat tepat. Dengan pengembangan ini, diharapkan efisiensi pelayanan dapat meningkat, waktu tunggu pelanggan berkurang, dan daya tarik usaha menjadi lebih besar. Secara keseluruhan, usaha ini layak untuk diteruskan dengan fokus pada penguatan kualitas pelayanan, peningkatan efisiensi, serta inovasi dalam menghadapi persaingan pasar. Dengan fondasi yang sudah cukup kokoh dan perencanaan yang matang, usaha ini memiliki potensi untuk terus tumbuh dan berkembang, selama mampu mengatasi hambatan-hambatan yang ada dan menyesuaikan diri dengan dinamika pasar serta kebutuhan pelanggan yang terus berubah. Jika langkah-langkah tersebut dijalankan dengan baik, peluang usaha untuk berkembang dan memperoleh keuntungan yang lebih besar akan semakin terbuka.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, proses operasional Bang Feed Barbershop berjalan secara efektif dengan sistem pelayanan yang sederhana namun profesional. Pengelolaan waktu kerja yang fleksibel memberikan ruang istirahat bagi karyawan tanpa mengganggu layanan kepada pelanggan, yang berdampak positif pada produktivitas dan kepuasan kerja. Sarana dan prasarana usaha dijaga dengan baik melalui perawatan alat yang rutin, kebersihan ruang kerja, serta penyediaan fasilitas yang mendukung kenyamanan pelanggan. Selain itu, hubungan yang harmonis antara pemilik, karyawan,

dan pelanggan menciptakan suasana kerja yang kondusif dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Semua elemen ini menunjukkan bahwa operasional barbershop telah berjalan secara terstruktur dan berorientasi pada kualitas.

Dari hasil analisis kelayakan usaha, Bang Feed Barbershop dinilai layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan. Hal ini ditunjukkan oleh beberapa indikator seperti tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi, efisiensi durasi pelayanan, sistem pembagian hasil yang adil dan memotivasi, serta pemilihan lokasi usaha yang strategis. Selain itu, adanya rencana ekspansi dalam bentuk pembangunan pusat barbershop yang lebih besar menandakan kesiapan usaha untuk tumbuh dan bersaing di pasar yang lebih luas. Dengan fondasi operasional yang kuat dan manajemen yang adaptif, usaha ini memiliki prospek jangka panjang yang positif, asalkan terus melakukan inovasi dan perbaikan berkelanjutan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Akbar Nagara, A. O., & Emaputra, A. (2020). Analisis Kepuasan Konsumen terhadap Pelayanan Barbershop dengan Metode Service Quality (Servqual) dan Importance Performance Analysis (IPA) Studi Kasus XYZ Barbershop. *Jurnal Rekayasa Industri (JRI)*, 2(2), 97–104.
- Akbariko, S. (2016). *PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN HARGA TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN PADA BARBERSHOP KANG CUKUR DI PAGEDANGAN KABUPATEN TANGERANG*. 2(1), 1–23.
- Ang, E. E. (2018). Perencanaan Pendirian Industri “Cozy Barbershop” dengan Konsep Kansei Engineering di Kota Kupang, Nusa Tenggara Timur. *Calyptra: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 7(1), 3022–3041.
- Dias Sulistiani, H., Zuhrotun Faizah, U., & Ahmad Nurdiansyah, D. (2023). Analisis Aspek Teknik atau Operasional dalam Studi Kelayakan Bisnis. *Journal of Management, Economics, and Entrepreneur*, 2(2), 2023.
- Ermanda, Y., & Purnamawati, H. (2017). Pengaruh Perputaran Modal Kerja Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal SIKAP (Sistem Informasi, Keuangan, Auditing Dan Perpajakan)*, 1(1), 164.
- Fitrianto, H., & Wikaningtyas, S. U. (2023). Pengaruh Persepsi Harga, Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Matapisau Barbershop Yogyakarta. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis Indonesia*, 3(4), 1189–1209.
- Gulo, D., & Sirait, G. (2020). STUDI KELAYAKAN PEMBUKAAN CABANG BARU BARBERSHOP TEXAS DI KOTA BATAM. *Comasie*, 6(2), 107–118.
- Gunawati, U., & Sudarwati, W. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 4(1), 35–44.
- Hasni. (2018). *URGENSI PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENGHASILKAN WIRAUSAHAWAN MUDA DARI PERGURUAN TINGGI*. 17(November), 653–664.
- Kusuma, I. G. N. A. E. T., & Putri, N. P. D. A. (2023). *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat OPTIMALISASI STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP) PENGGUNAAN SISTEM POS OLEH SDM KASIR VEGAS BARBERSHOP HAYAM WURUK*. 2(November), 1176–1180.
- Mutrofin, K., Muhammad, A. N., & Mahmud, M. (2021). Peran Umkm Dalam Mempertahankan Ekonomi Jawa Timur Selama Pandemic Covid – 19. *Jurnal Manajemen*, 1(2), 1–10.

- Pramudi, M., & Ivantan. (2022). Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Jurnal Ilmiah Multi Science*, 13(1), 24–34.
- Ramahdani, D., Handayani, S., & Sachanovrissa, S. (2024). Analysis Of Business Feasibility Study On The Development Of Father Yulianto's Tofu And Tempe Msme Business Reviewed From The Production And Marketing Aspects. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Bisnis Digital*, 3(2), 41–44.
- Raruna, T. W. C. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan diSiniaja Barbershop Depok. *Jurnal Ekonomi, Akuntansi, Dan Perpajakan*, 1(3), 258–272.
- Rovella, D., Ayu, C., Terbuka, U., Anwar, A., Indonesia, U. M., Kalimantan, N., & Utara, K. (2025). *ANALISIS PENGARUH MANAJEMEN OPERASIONAL TERHADAP PRODUKTIVITAS UMKM DI TANJUNG SELOR, KALIMANTAN UTARA*. 4(1), 79–88.
- Saputra, A., Kholidah, N., & Labib, A. (2023). Penerapan Etika Bisnis Islam pada Jasa Barbershop di Kabupaten Magelang. *Jurnal Akutansi Manajemen Ekonomi Kewirausahaan (JAMEK)*, 3(3), 71–80.
- Suci Putri Aghliyah, A. R. (2024). *ANALISIS ASPEK TEKNIS DAN OPERASIONAL PADA UMKM LEGEN DITINJAU DARI STUDI KELAYAKAN BISNIS Suci*. 8, 40–53.
- Takaeb, M. Z., & Kalen, L. H. S. (2021). Analisis Kelayakan Investasi Pada Usaha Barbershop Di Kabupaten Sumba Timur. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(2), 35–42.
- Trysna, P. P., & Nuralam, I. P. (2024). *Bagaimana Service Quality, Customer Satisfaction, dan Customer Loyalty Mempengaruhi Pelanggan Barbershop Chain ?* 6(3), 520–529.
- Widi. (2014). Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Pt Industri Telekomunikasi Indonesia. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Bisnis*, 2(Ecodemica september 2014), 258–271.
- Zaki Akhmad Hanif, & Abadi, M. T. (2023). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Bercukur Barbershop di Binagriya Pekalongan. *BISMA : Business and Management Journal*, 1(02), 129–133.