

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan jumlah penduduk yang semakin meningkat seiring dengan proses migrasi yang sangat cepat, menyebabkan kebutuhan masyarakat sehari-hari juga meningkat secara proporsional. Kenyataan ini memberikan peluang besar bagi masyarakat untuk mendirikan usaha terutama di bidang jasa. Salah satu usaha jasa yang potensialnya tinggi didirikan di daerah dengan pertumbuhan penduduk tinggi dan arus perekonomian yang tergolong cukup cepat adalah jasa pangkas rambut atau Barbershop. Untuk mendirikan atau memulai suatu usaha bisnis, banyak hal yang harus diperhatikan. Diantaranya adalah kelayakan dalam mendirikan dan menjalankan usaha tersebut.

Studi kelayakan merupakan suatu kajian yang dilakukan untuk memberikan nilai apakah sebuah proyek atau usaha layak untuk dilakukan. Penilaian ini ditinjau dari beberapa aspek yaitu aspek teknis, pemasaran, legalitas, ekonomi, manajemen, dan keuangan. Studi kelayakan banyak digunakan pada proyek-proyek besar guna mengetahui suatu proyek akan memberikan keuntungan atau tidak. Demikian juga untuk usaha bisnis, studi kelayakan digunakan untuk mengetahui apakah suatu usaha tersebut akan memberikan keuntungan dengan jangka waktu tertentu. Menurut (Yulia *et al.*, 2019) untuk mendirikan sebuah usaha, diperlukan studi kelayakan proyek. Dengan adanya studi kelayakan, kendala dan ancaman dapat diminimalkan.

Pangkas rambut merupakan kebutuhan masyarakat setiap bulannya, terutama bagi laki-laki. Dalam memenuhi kebutuhan tersebut, muncul jasa pangkas rambut yang menawarkan layanan pangkas hingga perawatan rambut. Ada banyak jasa pangkas rambut dengan berbagai nama yang berada di daerah tertentu yang memiliki permintaan yang tinggi. Tentu permintaan tersebut berdasarkan jumlah penduduk dan lokasi yang strategis serta mudahnya lokasi tersebut di akses oleh konsumen. Pelayanan yang maksimal dan lokasi yang

mudah diakses, merupakan faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk memilih Barbershop yang diinginkannya. Meskipun pada penerapannya faktor tersebut tidak menjamin konsumen puas terhadap pelayanan Barbershop tersebut. Menurut (Zubaery, 2019) promosi merupakan strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk menarik perhatian pelanggan. Pemberian voucher diskon potong rambut 20% hingga voucher gratis, potongan ini bisa didapatkan dari rekan usaha dimana usaha tersebut sudah ada kesepakatan untuk *bundling* atau bekerja sama dengan Barbershop.

Nama suatu Barbershop merupakan identitas setiap Barbershop dengan kualitas pelayanan berupa karakteristik para *capster* dan teknik memotong rambut yang detail, rapi, bersih guna memberikan kepuasan terhadap konsumen karena keinginan dan harapan konsumen terhadap *hairstyle* yang berkualitas sudah menjadi tolak ukur untuk memenuhi kebutuhannya. Menurut (Septiana & Istiyanto, 2019) keandalan karyawan, empati karyawan dan bukti fisik pekerjaan karyawan berpengaruh positif terhadap kepuasan pelanggan.

Barbershop Texas adalah salah satu usaha pangkas rambut yang beralamat di Batam kota. Seiring dengan perkembangan penduduk Kota Batam yang semakin cepat, pemilik Barbershop Texas ingin melakukan pembukaan cabang baru yang memiliki lokasi strategis dan menjadi pusat perhatian masyarakat. Semakin tajamnya persaingan dan semakin banyaknya bisnis yang saat ini bermunculan di bidang bisnis yang sama, maka pembukaan usaha ini sangat tidak mungkin dilakukan dengan cara coba-coba karena dengan cara tersebut bisnis ini akan kalah dalam bersaing. Lokasi yang layak dan memiliki pengeluaran atau modal yang kecil dan menghasilkan keuntungan yang besar adalah tujuan yang utama. Bisnis ini harus dilakukan dengan sebaik mungkin dan diputuskan dengan beberapa pertimbangan dan perhitungan biaya disertai fakta yang konkrit dan lengkap. Pembukaan cabang ini akan dilakukan di Kota Batam. Salah satu lokasi yang memiliki potensi bisnis adalah daerah Botania. Daerah ini memiliki lokasi yang strategis dan kepadatan penduduk yang memadai.

Ada beberapa kesalahan dalam memulai bisnis Barbershop ini yaitu kesalahan dalam menetapkan harga sehingga pendapatan tidak menutupi

pengeluaran, kesalahan dalam memilih lokasi, memulai bisnis dengan modal yang terlalu sedikit, kesalahan dalam memilih sumber daya manusia, dan kesalahan dalam mengelola bisnis. Maka dari itu perlu dilakukan penelitian tentang studi kelayakan dalam menentukan sebuah usaha dapat atau tidaknya untuk dilakukan. Menurut (Kurnia *et al.*, 2018) usaha Barbershop dapat/layak untuk didirikan atau dijalankan ketika perhitungan *Net Present Value* positif dan nilai *Internal Rate of Return* lebih besar dari suku bunga.

Berdasarkan penelitian terdahulu mengenai studi kelayakan yang dilakukan oleh (Yulia *et al.*, 2019) dengan judul penelitian Analisis kelayakan pendirian usaha pengolahan tempurung kelapa dikecamatan Pangubuan, kabupaten Tanjung Jabang Barat, provinsi Jambi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pendirian usaha pengolahan tempurung tersebut layak untuk dilakukan. Setelah dilakukan penelitian, maka hasil analisisnya pada aspek finansial yaitu *Net Present Value* Rp38.511.979.874, *Internal Rate of Return* lebih besar dari suku bunga yaitu 85,38%, *payback period* selama 1,48 tahun dan *Net B/C* yaitu 2,43 menyatakan pendirian usaha ini layak untuk dilaksanakan atau dilakukan. Penelitian lainnya yang dilakukan oleh (Kurnia *et al.*, 2018) dengan judul penelitian perencanaan pendirian usaha waralaba jasa Barbershop. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha waralaba moxie Barbershop layak untuk dilaksanakan. Hasil penelitian ini menunjukkan perhitungan *Net Value Present* sebesar Rp 436.413.982 dan *Internal Rate of Return* sebesar 83% lebih besar dari suku bungan yang berlaku yaitu sebesar 4,25% menyatakan usaha ini layak untuk dilakukan sebagai usaha mikro.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai Studi Kelayakan Pembukaan Cabang Baru Barbershop Texas Di Kota Batam. Oleh karena itu, perlu adanya sebuah studi mengenai layak atau tidaknya usaha ini dilakukan ditinjau dari aspek pasar, aspek tenis, aspek manajemen dan aspek keuangan.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari latar belakang di atas, dapat dilakukan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Lokasi yang baik untuk pembukaan cabang baru Barbershop Texas.
2. Modal yang akan digunakan dalam pembukaan usaha.
3. Kesalahan dalam Pengelolaan usaha.

1.3 Batasan Masalah

Penelitian ini terbatas hanya pada lokasi yang ditentukan yaitu daerah Kelurahan Belian dan hanya ditinjau dari beberapa aspek, yaitu aspek pasar, teknis, manajemen dan keuangan. Hal ini disebabkan karena kurangnya waktu yang memadai dalam melakukan penelitian ini dan situasi pandemic covid-19 yang sedang terjadi pada masa sekarang ini.

1.4 Rumusan masalah

Apakah pendirian pembukaan cabang baru Barbershop Texas layak dilaksanakan di tinjau dari aspek pasar, teknis, manajemen dan keuangan di daerah Kelurahan Belian?

1.5 Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui layak atau tidaknya lokasi tersebut dijadikan sebagai cabang baru Barbershop Texas di Kota Batam.

1.6 Manfaat penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah memberikan referensi, maupun penulisan dalam penelitian studi kelayakan berikutnya.

1.6.2 Manfaat Praktis

a. Untuk perusahaan

Penelitian ini dapat menjadi referensi dalam pengambilan keputusan dalam mendirikan sebuah usaha maupun menjalankan suatu proyek.

b. Untuk penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan karena pengetahuan yang didapat dari membaca buku dan jurnal mengenai studi kelayakan.

c. Untuk orang lain

Dapat memberikan suatu gambaran dalam mendirikan usaha dan memahami resikonya dan memberikan informasi tentang peran penting studi kelayakan dalam menjalankan suatu usaha.