REPOSITORY UNIVERSITAS SINTUWU MAROSO

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Industri kreatif mulai mendapat banyak perhatian di Indonesia karena sudah sangat menjanjikan sejak lama. Meningkatnya kreativitas dan inovasi baru masyarakat Indonesia memang mendorong bangkitnya industri kreatif di berbagai wilayah Indonesia. Bahkan pemerintah Indonesia secara aktif menggalakkan ekonomi kreatif untuk mengurangi angka pengangguran yang sangat besar.

Usaha kecil, menengah serta mikro (UMKM) mempunyai kedudukan strategis dalam pembangunan ekonomi Indonesia sebab tidak cuma berfungsi dalam perkembangan ekonomi, namun pula berfungsi dalam penyerapan tenaga kerja. Keberadaan usaha kecil, menengah serta mikro pada warga memberikan kontribusi terhadap pemerataan hasil pembangunan. Semenjak krisis ekonomi yang menyerang negeri kita akhir- akhir ini, zona UMKM teruji lebih tahan terhadap krisis dibanding industri besar yang lain. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perkembangan UMKM ke depan perlu mendapat perhatian yang besar dari pemerintah dan masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif dengan pelaku ekonomi lainnya.

Perkembangan bisnis saat ini dipengaruhi oleh berbagai persaingan. Melihat keadaan tersebut, para pengusaha semakin dituntut untuk merumuskan strategi yang tepat untuk mencapai target volume penjualan. Mengingat perkembangan teknologi yang semakin dinamis, manusia harus bertindak cepat dan tepat agar tidak kalah bersaing. Kotler (2006) meyakini bahwa dengan meningkatnya persaingan, setiap

REPOSITORY UNIVERSITAS SINTUWU MAROSO

perusahaan harus mampu memenangkan persaingan dengan menampilkan produk/jasa terbaik dan mampu memuaskan selera konsumen yang terus berkembang. Salah satu perkembangan yang semakin ketat adalah perkembangan bisnis barber shop. Persaingan bisnis barber shop semakin ketat, terbukti dengan bermunculannya barbershop baru belakangan ini.

Banyaknya usaha salon rambut yang bermunculan membuat persaingan antar perusahaan sejenis. Pemilik salon rambut harus mampu menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk bersaing secara sehat dan mempengaruhi konsumen saat membeli. Keputusan pembelian adalah aktivitas pribadi yang secara langsung berpartisipasi dalam keputusan untuk membeli produk yang disediakan oleh penjual (Kotler dan Keller, 2012).

Barbershop merupakan jenis usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Bisnis tata rambut merupakan bisnis yang menjanjikan karena permintaan akan jasa tata rambut semakin meningkat. Peluang bisnis barbershop di Indonesia cukup baik, terlihat dari berdirinya puluhan bahkan ratusan barbershop di seluruh wilayah Indonesia. Tata rambut merupakan kebutuhan masyarakat khususnya laki-laki dan perempuan, dan untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka jasa tata rambut memberikan jasa tata rambut untuk perawatan rambut.

Usaha Barbershop merupakan salah satu jenis usaha di bidang industri jasa yang tentunya dapat bertahan lama dan menghasilkan keuntungan yang besar. Ini cocok untuk pemilik bisnis yang memiliki keterampilan memotong rambut yang baik dan pandai menjalankan salon rambut. Dalam bisnis ini, terlihat jelas ketika seorang

REPOSITORY UNIVERSITAS SINTUWU MAROSO

pengusaha ingin membuka salon dan menjalankannya sendiri, keterampilan potong rambut (profesional) menjadi modal utama. Namun di sisi lain, pemilik usaha yang tidak memiliki keterampilan tetapi memiliki modal bisa mencari karyawan yang bisa potong rambut dan menjadi karyawan dengan sistem bagi hasil atau gaji bulanan. Agar perusahaan dapat bersaing dan terus berkembang, diperlukan keterampilan manajemen bisnis. Poin ini meliputi teknologi pelayanan yang maksimal, keterampilan promosi, pemilihan lokasi usaha, pengelolaan keuangan yang memberikan kepuasan dan kenyamanan pelanggan, (https://www.pandbis.com/2019/).

Bisnis *Barbershop* Kabupaten Poso semakin marak. Banyak *Barbershop* baru yang dibuka dan diperluas di wilayah kota Poso dan luar kota Poso, namun tidak semua *Barbershop* Kabupaten Poso menjadi langganan konsumen, sebab cuma *Barbershop* tertentu yang nampak ramai.

Sebagaimana kita ketahui bahwa suatu usaha dalam menjalankan kegiatannya mempunyai tujuan akhir yaitu memperoleh laba yang maksimal, karena laba merupakan pondasi untuk hidupnya suatu usaha, demikian pula dengan usaha Ten Barbershop yang ada di Desa Pendolo Kecamatan Pamona Selatan, untuk memperoleh laba maksimal dalam suatu usaha diperlukan kualitas pelayannya. Dan bukan hanya kualitas pelayan yang diperhatikan melainkan juga kuantitas dari pada pelayanan itu sendiri agar mampu memenuhi ekspektasi pelanggan. Ten Barbershop memiliki 3 orang karyawan. 1 orang sebagai kasir dan 2 orang yang bertugas menggunting rambut.

REPOSITORY UNIVERSITAS SINTUWU MAROSO

Kualitas pelayanan Ten Barbershop harus tetap dipertahankan untuk bertahan dalam persaingan yang ketat. Hal ini pasti dilakukan oleh pemilik bisnis. Jika suatu perusahaan ingin bertahan dalam persaingan yang ketat, maka harus mencari bentuk persaingan yang efektif. Salah satu caranya adalah dengan meningkatkan kualitas layanan yang maksimal, dan konsumen tidak akan terbebani dengan harga layanan tersebut. Perubahan dalam kombinasi harga dan kualitas sering dianggap tidak cukup, sehingga memiliki kecenderungan untuk meningkatkan kualitas dan sekaligus menurunkan harga.

Dalam masa pembatasan akibat pandemi virus corona, Ten Barbershop mencari cara untuk bertahan hidup. Kebutuhan untuk menjaga jarak menyulitkan salon rambut yang membutuhkan kontak dekat dengan klien. Pada masa pandemi, pelanggan yang datang untuk potong rambut kebanyakan dari kalangan pemuda dan pegawai di sekitar area tempat berdiri usaha Ten Barbershop. Sebelum pandemi Ten Barbershop banyak dikunjungi pelanggan dari luar Desa. Dengan berkurangnya pelanggan maka berdampak pada berkurangnya pendapatan yang didapat oleh Ten Barbershop.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh dalam suatu karya ilmiah dengan judul **"Analisis Pendapatan Usaha Ten Barbershop Di Desa Pendolo Kecamatan Pamona Selatan Kabupaten Poso".**

REPOSITORY UNIVERSITAS SINTUWU MAROSO

1.2. Rumusan Masalah

Masalah pokok dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut : Berapa besar pendapatan Usaha Ten Barbershop di Desa Pendolo Kecamatan Pamona Selatan Kabupaten Poso pada tahun 2018, 2019 dan 2020 ?

1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui besarnya pendapatan Usaha Ten Barbershop di Desa Pendolo Kecamatan Pamona Selatan Kabupaten Poso pada tahun 2018, 2019 dan 2020.

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Digunakan sebagai bahan informasi untuk memperbaiki kelemahan dan kekurangan Ten Barbershop di Desa Pendolo Kecamatan Pamona Selatan Kabupaten Poso dalam hal peningkatan pendapatan.

1.4.2. Sebagai bahan dasar atau informasi untuk penulisan selanjutnya.

1.4.3. Merupakan salah satu syarat untuk mendapat gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sintuwu Maroso Poso.