

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan gaya hidup, penampilan menjadi kebutuhan yang dianggap penting bagi sebagian masyarakat. Penampilan bukan hanya menjadi kebutuhan wanita, kini pria juga ingin selalu tampil rapi dan menarik di setiap kegiatan maupun acara agar menambah rasa percaya diri. Banyak hal yang kaum pria perhatikan terkait penampilan, salah satunya adalah gaya rambut. Hal ini membuat kebutuhan jasa pangkas rambut terus meningkat. Banyak cara yang dapat dilakukan oleh kaum pria agar terlihat lebih menarik, salah satunya adalah rambut (Fahrezal, 2017).

Kemampuan perusahaan dalam menepati janjinya kepada konsumen dan berupaya membangun loyalitas pelanggan merupakan formula pertama untuk mencapai kesuksesan tersebut. Dalam menjual produknya, pemasar juga perlu memahami apa yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen saat ini agar dapat memberikan kualitas yang lebih baik dibandingkan pesaingnya. Dan lagi, jika jumlah pesaingnya sama tetapi mereka mempunyai sumber daya yang unik dan kemampuan untuk membedakan diri dari pengusaha lain, maka akan jelas perusahaan mana yang akan memimpin pasar dan perusahaan mana yang terbaik. (Jusuf, 2008).

Pangkas rambut merupakan salah satu jenis usaha yang masuk kedalam kategori usaha yang bergerak dalam bidang jasa, didalamnya menyediakan jasa potong rambut untuk pelanggan. Bangunan usaha pangkas rambut yang didirikan

beragam jenisnya, dari hanya menggunakan peralatan tradisional seperti gunting dan sisir sampai dengan peralatan yang lebih modern seperti (*clippers*) alat listrik dan baterai. Hal ini menunjukkan berbisnis potong rambut merupakan bisnis yang cukup bagus. Bisnis potong rambut adalah bisnis yang pasti, bukan musiman, dan tidak terpengaruh oleh fluktuasi ekonomi. Bisnis ini adalah bisnis yang abadi karena selalu dibutuhkan orang sepanjang hidup. Selama manusia masih hidup, maka usaha potong rambut akan terus dan tetap dibutuhkan.

Berdasarkan kondisi tersebut menyebabkan para pengusaha pangkas rambut semakin dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat. Kesuksesan suatu bisnis usaha tergantung pada ide, peluang, dan pelaku bisnis. Pelaku bisnis harus mampu menciptakan ide-ide baru agar dapat memberikan nilai lebih kepada konsumen. Selain itu pelaku bisnis harus mampu untuk melihat peluang bisnis yang berkembang. Dalam meningkatkan persaingan masing-masing bisnis harus dapat memenangkan persaingan tersebut dengan menampilkan jasa yang terbaik dan dapat memenuhi selera konsumen yang selalu berkembang dan berubah-ubah (Kotler, 2005).

Salah satu tempat usaha pangkas rambut di Kota Kupang yang sering dijumpai lokasinya berada di jalan Thamrin, tepatnya berada di kelurahan Kayu Putih Kecamatan Oebobo. Mengingat di kelurahan ini merupakan area sekolah, perguruan tinggi, instansi dan juga masuk dalam pemukiman siswa dan mahasiswa yang tentunya menjadi target utama untuk mendapatkan banyak pelanggan dari usaha pangkas rambut tersebut.

Pendapatan usaha pangkas rambut tersebut tentunya dapat dihubungkan dengan kepuasan konsumen itu sendiri yang berdasarkan pada pengalaman.

Jika hasil kerja yang diperoleh konsumen sesuai dengan apa yang diinginkan, maka kekuatan jasa akan dipersepsikan bagus, konsumen pasti akan bertahan dan tidak akan berpindah ke pangkas rambut yang lain.

Hal ini akan berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha tersebut. Kualitas pelayanan yang tinggi adalah salah satu kunci keberhasilan dalam persaingan bisnis, karena kualitas pelayanan yang bagus menunjukkan produktifitas dan kemampuan menghasilkan kepuasan konsumen. Pada dasarnya pengertian kualitas pelayanan merupakan penilaian antara harapan dan kinerja yang dirasakan (Yamit, 2005).

Pendapatan usaha pangkas rambut juga sangat bergantung pada modal. Karena modal sangat penting bagi kegiatan ekonomi, maka tidak ada kegiatan ekonomi yang dapat berfungsi dengan baik tanpa modal. Hal ini disebabkan karena pelaku usaha dengan modal yang lebih besar dapat menawarkan manfaat yang lebih luas terkait fasilitas dan kualitas pelayanan, antara lain variasi desain interior, penataan ruangan yang berbeda, perlengkapan cukur yang lengkap, dan bangku untuk menunggu giliran. Namun dengan kualitas yang bagus belum tentu bisa mendapatkan banyak pelanggan, dan harga juga dapat mempengaruhi pendapatan usaha pangkas rambut.

Harga harus menyelaraskan kesanggupan pelanggan yang ada disekitar usaha tersebut sehingga dapat menarik konsumen lebih banyak. Selain modal dan harga,

jumlah pelanggan juga sangat berpengaruh terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

Jumlah pelanggan memiliki peran penting. Maka dari itu, pelanggan harus diistimewakan dan dilayani dengan baik agar apa yang diharapkan pelanggan bisa terpenuhi dan pelanggan pun merasa puas. Dan juga lokasi pangkas rambut yang berdekatan dengan area sekolah, kampus dan pemukiman mahasiswa, pastinya akan menarik lebih banyak pelanggan. Adapun berbagai jenis pelanggan mulai dari anak-anak, orang dewasa, bahkan orang tua. Hal ini yang membuat pengusaha harus teliti dan mengerti dengan apa yang diinginkan oleh para konsumen seperti model rambut, dan ketelitian saat mencukur rambut anak-anak. Karena anak-anak masih terlalu peka dengan suara dan bunyi kendaraan dari luar usaha pangkas rambut, apalagi lokasi usaha pangkas rambut berdekatan dengan jalan umum.

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan. Banyaknya pangkas rambut di jalan Thamrin menciptakan daya saing antar pelaku usaha pangkas rambut. Berikut tabel jumlah usaha pangkas rambut yang ada di jalan Thamrin :

Tabel 1.1
Jumlah Usaha Pangkas Rambut di Jalan Thamrin

No.	Nama Usaha Pangkas Rambut	Nama Pemilik	Umur (Tahun)	Modal (Rp)	Lama Usaha (Tahun)	Harga (Rp)
1.	Ridho 99	Ridho Nenosaban	24	4.000.000	4	15.000
2.	Babe	Barnad Fu	29	2.500.000	9	15.000
3.	Zenitha	Yot Tefu	23	3.500.000	3	15.000
4.	Grachio	Bakiel Liem	30	8.000.000	1	25.000
5.	Bung Noken	Noken Ottu	27	3.500.000	3	15.000
6.	Gamelia	Juand Kase	23	4.500.000	2	15.000
7.	Kawan Ayu	Boby Boymau	30	3.550.000	4	10.000
8.	Jeger	Gerry	25	3.000.000	5	15.000
9.	Aldison	Malesri Nubatonis	25	3.700.000	3	15.000

10.	Bex Zentha	Iwan Pukan	26	3.000.000	2	15.000
11.	Black&White	Ari A. Dopo	39	5.000.000	6	15.000
12.	Amka	Oi Nuban	38	3.600.000	2	10.000
13.	Abex Pangkas	Albert Baitanu	27	3.000.000	1	15.000
14.	Bablehe	Sogas Mbau	27	2.700.000	5	15.000
15.	Brother	Putra Patola	23	3.500.000	3	15.000
16.	Kribo	Radja Madi	26	2.000.000	8	15.000
17.	Hamdy Barber	Hamdy	27	3.500.000	2	15.000
18.	4G	Ariyanto Ndeo	32	3.700.000	4	15.000
19.	Sully Barber	Deki Kamiasi	25	2.000.000	5	10.000
20.	Pangkas Barca	Semy Mesakh	27	2.000.000	3	10.000
21.	Boster Barber	Bernat Dari	23	2.000.000	4	15.000
22.	MMS Gaul	Ino Alfedores	23	3.500.000	5	15.000
23.	Faldy PBC	Anggi Lelan	27	3.000.000	3	15.000
24.	Nero Barber	Semri Tanaos	23	2.700.000	5	15.000
25.	Alfa Zentha	Alfa Sare	23	3.600.000	5	15.000
26.	Trend Boys	Ibe Ndoen	26	2.500.000	4	15.000
27.	Ricky 76	Seky Loteng	25	3.000.000	1	15.000
28.	JR Barber	To'o Pet	30	2.800.000	5	15.000
29.	Ama Aben	Aben Wadu	27	3.700.000	2	15.000
30.	Pangkas Nino	Nino Ninmusuni	29	3.600.000	3	15.000

Sumber Data Primer, (Diolah 2023).

Berdasarkan tabel 1.1 di atas, ditemukan bahwa para pemilik usaha pangkas rambut di Jalan Thamrin Oepoi Kota Kupang memiliki modal dan harga yang berbeda-beda dalam menjalankan usahanya. Modal awal yang digunakan untuk membangun usaha pangkas rambut berkisar antara Rp. 2.000.000 sampai dengan Rp. 8.000.000 tergantung dengan jenis bangunan. Dengan data awal di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS PENDAPATAN USAHA PANGKAS RAMBUT DI JALAN THAMRIN OEPOI KOTA KUPANG”**.

1.2. Rumusan Masalah

1. Apakah modal, harga, dan jumlah pelanggan berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan usaha pangkas rambut di jalan Thamrin?

2. Apakah modal, harga, dan jumlah pelanggan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha pangkas rambut di jalan Thamrin?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui modal, harga dan jumlah pelanggan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha pangkas rambut di jalan Thamrin.
2. Untuk mengetahui modal, harga dan jumlah pelanggan secara parsial dan simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha pangkas rambut di jalan Thamrin.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat:

1. Bagi Pihak Akademisi

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan referensi, wawasan serta pemikiran bagi peneliti selanjutnya akan melakukan penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini.

2. Bagi Pihak Pengelola

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pengelola dalam upaya untuk meningkatkan modal, harga dan jumlah pelanggan.

3. Bagi Penulis

Dengan penelitian ini dapat memperluas pengetahuan wawasan penulis tentang pendapatan usaha pangkas rambut di jalan Thamrin.