



Studi Kelayakan Bisnis Pangkas Bintang Lima Ditinjau dari Aspek Makroekonomi, SWOT, dan Pemasaran

Rejosu Vanhot Sianturi, Apriani Hutabarat, Emia Perangin Angin, Putri
Kemala Dewi Lubis, Irma Siagian

Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Medan

Abstract

Received: 22 Juli 2026
Revised: 29 Juli 2026
Accepted: 5 Agustus 2026

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the service sector, particularly barbershops, play a strategic role in the local economy. This study aims to analyze the feasibility of the Pangkas Bintang Lima barbershop business from the perspectives of macroeconomics, SWOT analysis, and marketing strategies. The method used is a descriptive qualitative approach through observation, in-depth interviews, and documentation study. The results show that this business has a strategic location, low operational costs, and high customer loyalty. However, weaknesses are found in the aspect of legality (lack of official business permit) and the suboptimal use of digital technology. Development opportunities are wide open due to routine demand and the potential for service diversification, while the main threat comes from competition with modern barbershops. Overall, this business is considered feasible to operate, provided that legal strengthening and the adoption of digital marketing technologies are prioritized.

Keywords: business feasibility, barbershop, MSMEs, SWOT analysis, marketing strategy

(*) Corresponding Author:

How to Cite: Hutabarat, A., Sianturi, R., Lubis, P., Siagian, I., & Perangin angin, E. (2026). Feasibility Study of Five Star Crops Business Reviewed from Macroeconomic, SWOT, and Marketing Aspects. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(8.D), 139-146. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/13983>.

INTRODUCTION

Perkembangan perekonomian nasional saat ini menunjukkan bahwa keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat. UMKM tidak hanya berfungsi sebagai penggerak aktivitas ekonomi di tingkat lokal, tetapi juga berkontribusi secara signifikan dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperkuat struktur perekonomian nasional. Dalam konteks pembangunan ekonomi daerah, sektor UMKM terbukti mampu menjadi fondasi ekonomi yang tangguh karena memiliki fleksibilitas yang tinggi dalam beradaptasi terhadap perubahan pasar dan kebutuhan konsumen. Meilani dkk. (2025) menjelaskan bahwa UMKM, khususnya pada sektor jasa, telah berkembang menjadi aktor penting dalam ekosistem ekonomi lokal karena mampu menghadirkan inovasi layanan serta memberikan kontribusi nyata terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.

Seiring dengan meningkatnya aktivitas ekonomi dan perubahan gaya hidup masyarakat, sektor jasa menjadi salah satu bidang usaha yang mengalami perkembangan cukup pesat. Perubahan pola konsumsi masyarakat yang semakin

memperhatikan aspek penampilan dan gaya hidup mendorong meningkatnya permintaan terhadap berbagai jenis layanan jasa, termasuk jasa perawatan rambut. Usaha pangkas rambut atau barbershop yang sebelumnya hanya dipandang sebagai layanan dasar untuk merapikan rambut, kini telah berkembang menjadi bagian dari industri gaya hidup yang berkaitan dengan identitas diri, kepercayaan diri, dan citra personal seseorang. Zahron dan Wahyuni (2025) menyatakan bahwa usaha pangkas rambut pada saat ini tidak hanya berorientasi pada pelayanan dasar, tetapi juga berkembang sebagai bagian dari industri gaya hidup yang memiliki potensi ekonomi yang cukup besar apabila dikelola secara profesional dan inovatif.

Meskipun memiliki peluang usaha yang cukup menjanjikan, perkembangan usaha pangkas rambut juga dihadapkan pada berbagai tantangan yang tidak sederhana. Persaingan usaha yang semakin ketat menuntut pelaku usaha untuk mampu meningkatkan kualitas layanan, mengembangkan inovasi bisnis, serta menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Pada kenyataannya, masih banyak pelaku usaha pangkas rambut skala kecil yang menjalankan usahanya secara konvensional tanpa didukung oleh sistem manajemen usaha yang memadai. Kondisi ini menyebabkan usaha sulit berkembang dan kurang mampu bersaing dengan barbershop modern yang menawarkan konsep pelayanan lebih profesional, fasilitas yang lebih nyaman, serta pemanfaatan teknologi dalam pengelolaan usahanya. Bahrudin dkk. (2025) menyatakan bahwa rendahnya inovasi usaha, keterbatasan keterampilan manajerial, serta minimnya pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dan pengelolaan usaha merupakan beberapa faktor yang menghambat peningkatan daya saing usaha pangkas rambut skala mikro.

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan yang cukup signifikan dalam cara pelaku usaha menjalankan aktivitas bisnisnya dalam kegiatan pemasaran, tetapi juga mencakup pengelolaan operasional usaha, pencatatan transaksi, serta pengelolaan keuangan secara lebih sistematis. Penggunaan teknologi digital dapat membantu pelaku usaha meningkatkan efisiensi operasional, memperbaiki sistem pencatatan keuangan, serta mempermudah proses monitoring terhadap perkembangan usaha. Lerrick dkk. (2026) menjelaskan bahwa pemanfaatan teknologi digital dalam pengelolaan usaha dapat meningkatkan efisiensi manajemen keuangan serta membantu pelaku usaha dalam melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap aktivitas usaha secara lebih efektif.

Selain faktor teknologi, keberhasilan suatu usaha jasa juga sangat dipengaruhi oleh kualitas layanan yang diberikan kepada konsumen. Dalam sektor jasa, kepuasan pelanggan menjadi faktor utama yang menentukan keberlangsungan usaha. Pelaku usaha tidak hanya dituntut untuk mampu memberikan layanan yang baik, tetapi juga harus mampu memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan yang terus mengalami perubahan. Oleh karena itu, pelaku usaha pangkas rambut perlu mengembangkan strategi pelayanan yang lebih profesional, meningkatkan keterampilan kerja, serta menciptakan pengalaman pelayanan yang nyaman bagi pelanggan agar mampu mempertahankan loyalitas konsumen dalam jangka panjang.

Berdasarkan berbagai fenomena tersebut, dapat dipahami bahwa usaha pangkas rambut memiliki peluang yang cukup besar untuk berkembang, namun pada saat yang sama juga menghadapi berbagai tantangan yang memerlukan strategi pengelolaan usaha yang tepat. Pengembangan usaha pangkas rambut tidak

hanya berkaitan dengan peningkatan jumlah pelanggan, tetapi juga mencakup aspek manajemen usaha, inovasi layanan, pemanfaatan teknologi, serta kemampuan pelaku usaha dalam membaca peluang pasar yang ada.

Berkaitan dengan hal tersebut, dilakukan mini riset pada usaha Pangkas Bintang Lima yang berlokasi di Komplek Stadion, Jl. Raja Saul Lumbantobing No. 192, Kecamatan Tarutung, Kabupaten Tapanuli Utara 22411. Usaha ini merupakan salah satu usaha jasa pangkas rambut yang melayani masyarakat di sekitar wilayah tersebut dan memiliki potensi untuk terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan perawatan rambut dan penampilan. Melalui kegiatan mini riset ini diharapkan dapat diperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi usaha, potensi pengembangan bisnis, serta berbagai faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha pangkas rambut tersebut dalam menghadapi dinamika persaingan usaha yang semakin berkembang.

METHODS

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan rancangan deskriptif. Seperti yang dijelaskan oleh Sari (2025), jenis penelitian ini cocok untuk menggambarkan kondisi nyata suatu objek secara mendalam tanpa manipulasi variabel. Fokus penelitian diarahkan pada evaluasi kelayakan usaha Pangkas Bintang Lima yang ditinjau dari aspek makro ekonomi, analisis SWOT, dan pemasaran.

Lokasi penelitian bertempat di Pangkas Bintang Lima, Komplek Stadion, Jalan Raja Saul Lumbantobing Nomor 192, Kecamatan Tarutung, Kabupaten Tapanuli Utara. Objek penelitian meliputi aktivitas operasional usaha, sedangkan subjek penelitian adalah pemilik usaha dan para pekerja.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui tiga cara: observasi, wawancara, dan dokumentasi. Priambudi (2022) menegaskan bahwa ketiga teknik ini saling melengkapi dalam penelitian kualitatif. Observasi dilakukan dengan mengamati langsung kondisi usaha dan fluktuasi jumlah pelanggan, terutama pada hari biasa dan hari pasar. Wawancara dilakukan dengan pemilik usaha untuk menggali informasi tentang sistem pengelolaan, pendapatan, layanan, harga, dan strategi pemasaran. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan catatan pendapatan dan foto kegiatan usaha.

Analisis data menggunakan teknik deskriptif. Adhitama dkk. (2023) menyatakan bahwa analisis deskriptif dalam penelitian kelayakan bisnis menghasilkan pemaparan dalam bentuk kata-kata tertulis. Data dikelompokkan berdasarkan aspek makro ekonomi, SWOT, dan pemasaran, lalu disajikan dalam bentuk narasi

RESULTS & DISCUSSION

Usaha Pangkas Bintang Lima diperoleh temuan bahwa usaha ini memiliki karakteristik sebagai usaha jasa skala mikro yang mampu bertahan dalam jangka panjang karena didukung oleh pola permintaan yang stabil dan berulang. Pemilik usaha menyatakan bahwa jasa potong rambut merupakan kebutuhan rutin masyarakat yang tidak bergantung pada kondisi ekonomi tertentu, sehingga pelanggan tetap datang secara berkala. Stabilitas ini terlihat dari konsistensi jumlah pelanggan harian, dengan adanya peningkatan signifikan pada hari-hari tertentu,

khususnya Rabu dan Sabtu yang bertepatan dengan aktivitas pasar. Pada hari tersebut, jumlah pelanggan dapat meningkat hingga dua kali lipat dibandingkan hari biasa, yang menunjukkan adanya pengaruh langsung dari mobilitas ekonomi masyarakat terhadap intensitas permintaan jasa. Dari sisi ekonomi, letak usaha yang berada di jalur menuju Pasar Tarutung turut memengaruhi jumlah pelanggan. Terdapat lonjakan jumlah pelanggan pada hari Rabu dan Sabtu (hari pasar), ketika mobilitas masyarakat meningkat. Kondisi ini berdampak pada kenaikan pendapatan usaha pada periode waktu tertentu.

Dari aspek demografi

Pangkas Bintang Lima memiliki pangsa pasar yang luas karena melayani pelanggan laki-laki dari berbagai kelompok usia, mulai dari anak-anak, remaja, hingga dewasa. Hal ini disebabkan oleh sifat layanan pangkas rambut yang bersifat universal dan tidak terbatas pada segmen tertentu. Selain itu, usaha ini juga menasar masyarakat yang memiliki mobilitas tinggi di sekitar Pasar Tarutung, seperti pedagang, pembeli, pekerja, dan pengguna jalan, yang membutuhkan layanan cepat dan praktis di sela aktivitas mereka.

Dari aspek perilaku konsumen

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelanggan memiliki pola konsumsi yang rutin dan cenderung membentuk hubungan jangka panjang dengan penyedia jasa. Hal ini dibuktikan dengan adanya pelanggan tetap yang datang secara berkala dalam interval waktu tertentu. Hasil wawancara menunjukkan bahwa loyalitas pelanggan tidak hanya dipengaruhi oleh faktor harga, tetapi juga oleh kualitas pelayanan yang diberikan. Pelanggan cenderung kembali karena merasa nyaman dengan pelayanan yang ramah, komunikasi yang baik, serta hasil potongan rambut yang sesuai dengan harapan. Interaksi langsung antara barber dan pelanggan menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan dan kedekatan emosional, yang pada akhirnya berdampak pada keberlanjutan hubungan pelanggan.

Dari aspek hukum

Pangkas Bintang Lima merupakan usaha mikro yang masih bersifat informal dan belum memiliki legalitas usaha resmi seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) atau izin usaha lainnya. Pemilik usaha mengungkapkan bahwa belum dilakukannya pengurusan izin disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan terkait prosedur administrasi serta anggapan bahwa usaha skala kecil masih dapat dijalankan tanpa legalitas formal. Meskipun demikian, usaha tetap dapat beroperasi dengan baik karena tidak menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan sekitar dan telah diterima oleh masyarakat setempat.

Dalam perspektif pengembangan usaha, ketiadaan legalitas formal dapat menjadi kendala di masa depan, terutama dalam mengakses bantuan pemerintah, permodalan, serta kerja sama dengan pihak lain. Selain itu, legalitas usaha juga berperan penting dalam memberikan perlindungan hukum dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Oleh karena itu, pengurusan izin usaha menjadi langkah strategis yang perlu dipertimbangkan guna mendukung keberlanjutan dan profesionalitas usaha Pangkas Bintang Lima di tengah persaingan yang semakin berkembang.

Dari aspek teknologi,

Peralatan teknologi dalam usaha ini masih terbatas pada peralatan dasar seperti mesin cukur listrik dan alat pendukung lainnya. Pemanfaatan teknologi

digital, baik dalam pemasaran maupun pengelolaan usaha, belum dilakukan secara optimal. Pemilik usaha menyadari bahwa penggunaan media sosial dapat menjadi sarana untuk menarik pelanggan baru, namun hingga saat ini belum diimplementasikan secara maksimal. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi pemanfaatan teknologi dengan praktik yang dilakukan di lapangan.

Hasil analisis SWOT

Pangkas Bintang Lima memiliki beberapa kekuatan yang mendukung keberlangsungan usaha, di antaranya lokasi usaha yang strategis di jalur menuju Pasar Tarutung sehingga mudah diakses dan memiliki tingkat keterlihatan yang tinggi. Selain itu, usaha ini memiliki biaya operasional yang relatif rendah karena tidak adanya biaya sewa tempat serta penerapan sistem bagi hasil dengan tenaga kerja. Keberadaan pelanggan tetap juga menjadi kekuatan utama yang menunjukkan adanya tingkat loyalitas konsumen terhadap layanan yang diberikan. Strategi penetapan harga yang terjangkau semakin memperkuat daya tarik usaha, khususnya bagi masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah. Kelemahan usaha terlihat pada skala bisnis yang masih kecil dan belum mengalami perkembangan luas. Promosi yang dijalankan masih sederhana dan belum memanfaatkan media digital. Selain itu, kualitas pelayanan sangat bergantung pada keterampilan tenaga kerja yang tersedia.

Peluang usaha tergolong besar karena permintaan terhadap jasa pangkas rambut bersifat rutin dan terus ada. Lokasi yang ramai, terutama saat hari pasar, memberikan kesempatan untuk menarik pelanggan baru. Layanan variatif seperti cukur botak, cukur biasa, potong rambut, cat rambut, pons, serta cuci muka juga membuka peluang peningkatan pendapatan. Ancaman yang dihadapi berasal dari persaingan dengan barbershop modern yang menyediakan fasilitas lebih lengkap. Selain itu, perubahan tren gaya rambut serta ketergantungan pada tenaga kerja turut menjadi faktor yang dapat memengaruhi keberlanjutan usaha.

Dari segi pemasaran

Pangkas Bintang Lima menyasar masyarakat tingkat ekonomi menengah ke bawah yang lebih mengutamakan harga terjangkau dan pelayanan yang cepat. Dari sisi posisi usaha, Pangkas Bintang Lima dipandang sebagai penyedia jasa potong rambut yang praktis, ekonomis, dan mudah diakses oleh masyarakat sekitar. layanan yang ditawarkan mencakup potong rambut, cukur, serta layanan tambahan seperti pons dan cat rambut yang memberikan nilai tambah bagi konsumen. Strategi harga yang diterapkan relatif terjangkau dan disesuaikan dengan daya beli masyarakat, sehingga mampu menarik minat pelanggan secara luas. Lokasi usaha yang berada di jalur strategis menuju Pasar Tarutung menjadi keunggulan tersendiri karena memiliki tingkat keterlihatan yang tinggi dan mudah dijangkau. Sementara itu, kegiatan promosi masih dilakukan secara konvensional melalui rekomendasi dari mulut ke mulut, yang terbukti efektif dalam membangun kepercayaan dan menarik pelanggan baru. Namun demikian, belum optimalnya pemanfaatan media digital menjadi keterbatasan dalam memperluas jangkauan pemasaran, sehingga diperlukan pengembangan strategi promosi yang lebih modern untuk meningkatkan daya saing usaha.

Penetapan harga

Usaha Pangkas Bintang Lima dilakukan berdasarkan beberapa pertimbangan utama, yaitu kondisi pasar, daya beli konsumen, jenis layanan yang

diberikan, serta efisiensi biaya operasional. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik usaha menetapkan harga secara fleksibel agar tetap dapat dijangkau oleh masyarakat sekitar, khususnya kalangan menengah ke bawah.

Adapun rincian harga layanan yang diterapkan adalah sebagai berikut:

Pangkas rambut dewasa	: Rp20.000
Pangkas remaja/anak	: Rp15.000
Botak licin	: Rp25.000
Layanan tambahan (pons, cat rambut, dll)	: Rp25.000 – Rp50.000

Strategi harga ini menunjukkan bahwa usaha menerapkan pendekatan harga ekonomis (low pricing strategy) dengan tetap mempertahankan kualitas layanan. Berdasarkan hasil wawancara, sebagian besar pelanggan lebih memilih layanan dengan harga Rp15.000–Rp20.000 karena dianggap sudah memenuhi kebutuhan utama, yaitu kerapian rambut dengan biaya yang terjangkau. Penetapan harga juga dipengaruhi oleh struktur biaya usaha yang relatif rendah. Berdasarkan data lapangan, usaha ini tidak mengeluarkan biaya sewa tempat dan menggunakan sistem bagi hasil dengan barber, sehingga mampu menekan biaya operasional. Kondisi ini memungkinkan pemilik usaha untuk menetapkan harga yang lebih kompetitif dibandingkan barbershop modern tanpa mengurangi keuntungan.

Jika dilihat dari sisi perhitungan sederhana, maka rata-rata pendapatan dapat diperkirakan satu hari rata-rata terdapat 15–25 pelanggan dengan harga rata-rata Rp20.000, maka:

Pendapatan harian	$15 \times \text{Rp}20.000 = \text{Rp}300.000$
Pada hari ramai	$25 \times \text{Rp}20.000 = \text{Rp}500.000$

Hal ini menunjukkan bahwa meskipun harga yang ditetapkan relatif rendah, namun volume pelanggan yang tinggi mampu menghasilkan pendapatan yang stabil dan berkelanjutan. Dengan strategi penetapan harga Pangkas Bintang Lima tidak hanya mempertimbangkan aspek keuntungan, tetapi juga menyesuaikan dengan kondisi pasar dan daya beli masyarakat, sehingga mampu menciptakan keseimbangan antara daya tarik harga, kepuasan pelanggan, dan keberlanjutan usaha.

Discussion

Usaha Pangkas Bintang Lima dapat dinilai sebagai usaha yang memiliki tingkat kelayakan yang cukup baik, khususnya apabila dilihat dari aspek pasar dan operasional. Dari sisi pasar, usaha ini bergerak pada bidang jasa pangkas rambut yang berkaitan dengan kebutuhan rutin masyarakat. Jenis layanan ini memiliki tingkat permintaan yang relatif stabil karena berhubungan dengan kebutuhan perawatan diri yang dilakukan secara berkala oleh masyarakat. Selain itu, letak usaha yang berada pada jalur menuju pusat aktivitas ekonomi juga memberikan keuntungan tersendiri karena memudahkan konsumen untuk mengakses layanan yang ditawarkan. Lokasi yang strategis tersebut memungkinkan usaha menjangkau berbagai segmen konsumen, baik pelanggan tetap maupun pelanggan yang datang secara tidak terencana. Hal ini menunjukkan bahwa usaha Pangkas Bintang Lima

memiliki potensi pasar yang jelas serta permintaan yang cenderung berkelanjutan, sehingga menjadi salah satu indikator penting dalam menilai kelayakan usaha.

Jika dilihat dari aspek operasional, usaha Pangkas Bintang Lima juga memperlihatkan tingkat efisiensi yang cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari struktur biaya operasional yang relatif rendah. Ketiadaan biaya sewa tempat menjadi salah satu faktor yang membantu menekan pengeluaran usaha. Di samping itu, penerapan sistem bagi hasil dengan tenaga kerja memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan biaya operasional. Sistem tersebut memungkinkan usaha tetap memperoleh keuntungan meskipun harga layanan yang ditetapkan relatif terjangkau bagi konsumen. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha memiliki kemampuan untuk bertahan dalam jangka panjang dengan tingkat risiko keuangan yang relatif rendah.

Meskipun demikian, apabila dianalisis secara lebih menyeluruh, kelayakan usaha Pangkas Bintang Lima masih belum sepenuhnya optimal karena belum didukung secara maksimal oleh aspek hukum dan teknologi. Dari sisi hukum, usaha ini belum memiliki legalitas formal yang jelas, seperti izin usaha atau bentuk badan usaha yang terdaftar secara resmi. Kondisi tersebut dapat menjadi kendala dalam proses pengembangan usaha di masa yang akan datang. Menurut Laurensius Arliman S (2017), keberadaan perlindungan hukum bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat penting dalam menciptakan keadilan dalam mekanisme pasar serta melindungi pelaku usaha dari berbagai praktik eksploitasi. Melalui kebijakan yang mendukung UMKM, seperti kemudahan dalam proses perizinan, penguatan kemitraan yang setara, serta penegakan aturan terhadap praktik usaha yang tidak sehat, pelaku usaha dapat memperoleh kepastian hukum dalam menjalankan kegiatan usahanya sekaligus meningkatkan posisi tawar dalam persaingan bisnis.

Selain aspek hukum, aspek teknologi juga menjadi faktor penting yang perlu diperhatikan dalam pengembangan usaha Pangkas Bintang Lima. Pemanfaatan teknologi digital dalam pengelolaan usaha, khususnya pada kegiatan pemasaran dan manajemen usaha, masih belum dimanfaatkan secara optimal. Padahal, penggunaan teknologi dapat memberikan berbagai manfaat bagi pelaku usaha, seperti meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses komunikasi dengan konsumen, serta memperluas jangkauan pasar. Menurut George R. Terry (2011), manajemen merupakan suatu proses yang mencakup kegiatan perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), penggerakan (actuating), serta pengawasan (controlling) untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. Dalam perkembangan organisasi modern, teknologi informasi menjadi salah satu sarana yang dapat mendukung pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen tersebut.

Ketiadaan legalitas usaha serta pemanfaatan teknologi yang belum maksimal berpotensi menjadi hambatan dalam pengembangan usaha di masa mendatang, terutama di tengah persaingan usaha sejenis yang semakin berkembang dan mulai memanfaatkan teknologi digital dalam kegiatan pemasaran maupun pelayanan. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan usaha yang lebih terarah agar tingkat kelayakan usaha dapat meningkat secara menyeluruh dan berkelanjutan.

CONCLUSION

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan terhadap usaha Pangkas Bintang Lima, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki prospek kelayakan yang cukup baik, terutama dari aspek pasar dan operasional. Permintaan jasa pangkas rambut yang bersifat rutin serta lokasi usaha yang strategis di jalur aktivitas ekonomi masyarakat menjadi faktor pendukung utama keberlangsungan usaha. Dari sisi operasional, efisiensi biaya yang dicapai melalui ketiadaan biaya sewa dan penerapan sistem bagi hasil memungkinkan usaha ini bertahan dengan risiko keuangan yang rendah.

Namun demikian, kelayakan usaha belum sepenuhnya optimal karena masih terdapat kelemahan pada aspek legalitas dan teknologi. Usaha ini belum memiliki izin formal, sehingga berpotensi menghambat akses terhadap permodalan dan perlindungan hukum di masa depan. Selain itu, pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dan pengelolaan usaha masih sangat terbatas, sehingga jangkauan pasar kurang luas. Dengan demikian, meskipun usaha ini layak untuk dijalankan, diperlukan langkah strategis berupa pengurusan legalitas usaha dan optimalisasi pemasaran digital agar daya saing dan keberlanjutan usaha dapat meningkat secara menyeluruh

REFERENCES

- Adhitama, A., et al. (2023). Analisis deskriptif dalam studi kelayakan bisnis usaha mikro dan kecil. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 15(3), 120–130. *Journal of Community Service*, 5(2), 683–694.
- Bahrudin, B., Arfah, R., & Alirman, P. (2025). Peningkatan daya saing dan kemandirian ekonomi usaha mikro pangkas rambut melalui pengembangan kewirausahaan pada usaha gardu cukur di Kota Parepare. *Mallomo*. <https://jurnal.umsrappang.ac.id/mallomo/index>
- Laurensius Arliman S.. (2017). Perlindungan hukum UMKM dari eksploitasi ekonomi dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat. *Jurnal RechtsVinding*, 6(3), 387–402.
- Lerrick, Y. F., Se'u, D. R., Huwae, M. M. M., & Naitboho, J. (2026). Pemanfaatan aplikasi keuangan digital dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan UMKM pada usaha barbershop di Kecamatan Kota Lama. *Jurnal Ekonomi Digital*, 7(1), 163–178.
- Meilani, A. N., Nugraha, H. A., Pane, S. N., Maulidia, I., & Tambunan, A. K. (2025). Peran UMKM jasa dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. *PENG: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2(1B), 2672–2678. <https://doi.org/10.62710/w5v66g38>
- Priambudi. (2022). Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif: Observasi, wawancara, dan dokumentasi. *Jurnal Metodologi Penelitian*, 10(2), 88–97.
- Sari. (2025). Pendekatan kualitatif dalam penelitian deskriptif untuk analisis kondisi usaha mikro. *Jurnal Penelitian Pendidikan dan Sosial*, 12(1), 45–53.
- George R. Terry. (2011). *Dasar-dasar manajemen*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Zahron Ar Rafif, D. A., & Wahyuni, S. (2025). Analisis SWOT dan AHP pada UMKM pangkas rambut X Desa Kalirejo Kecamatan Sukorejo. *Journal of Business, Social, Management, and Technology*, 1(2), 67–74.

