JURNAL EQUILIBRIUM
Journal homepagehttps://e-journal.uniflor.ac.id/index.php/equilibrium
E-ISSN 2807-4106

Analisis Pendapatan Tukang Cukur Rambut (Barbershop dan Salon) di Kota Ende

Yohanes Paulus Luciany [1)*]
[1*] *Universitas Flores, email: pesonaanakwanes@gmail.com*

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:
Received: 24 Juli 2025
Revised: 31 Okt 2025
Accepted: 3 Nov 2025

Keywords:
Income, Location, Business, Experience, Skills

Kata Kunci:
Pendapatan, Lokasi, Usaha, Pengalaman, Keterampilan

ABSTRACT

This study aims to analyze the factors influencing the income levels of barbers in Indonesia. Using qualitative and quantitative approaches, data was collected from various barbers with diverse backgrounds and business locations. The results indicate that location, type of business, experience and skills, and pricing strategy are significant variables determining income levels. Understanding these dynamics is expected to provide insights for prospective and current barbers seeking to improve their financial well-being.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi tingkat pendapatan tukang cukur rambut di Indonesia. Melalui pendekatan kualitatif dan kuantitatif, data dikumpulkan dari berbagai tukang cukur dengan latar belakang dan lokasi usaha yang beragam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi, jenis usaha, pengalaman dan keterampilan, serta strategi harga merupakan variabel signifikan yang menentukan besaran pendapatan. Pemahaman terhadap dinamika ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi calon maupun tukang cukur yang ingin meningkatkan kesejahteraan finansial.

PENDAHULUAN

Profesi tukang cukur rambut, seringkali dipandang sebelah mata, sebenarnya memiliki dinamika ekonomi yang menarik untuk dianalisis. Jauh dari sekadar memangkas rambut, pendapatan seorang tukang cukur sangat bervariasi tergantung pada sejumlah faktor. Mari kita bedah lebih dalam tingkat pendapatan tukang cukur rambut dan apa saja yang memengaruhinya. Profesi tukang cukur rambut telah ada selama berabad-abad dan terus berkembang seiring waktu. Di Indonesia, industri pangkas rambut, baik barbershop modern maupun salon tradisional, menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Meskipun demikian, masih sedikit penelitian yang secara spesifik mengkaji aspek finansial atau pendapatan dari profesi ini. Persepsi umum seringkali menganggap tukang cukur sebagai pekerjaan dengan penghasilan marginal, padahal kenyataannya bisa sangat bervariasi. Analisis mendalam terhadap tingkat pendapatan tukang cukur menjadi penting untuk memahami potensi ekonomi profesi ini, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan finansial.

Kota Ende, sebagai salah satu pusat aktivitas di Pulau Flores, memiliki karakteristik unik yang memengaruhi lanskap bisnis, termasuk usaha pangkas rambut. Dibandingkan dengan kota metropolitan, Ende mungkin tidak memiliki salon mewah atau barbershop premium dengan fasilitas lengkap di setiap sudut. Namun, kebutuhan akan potong rambut yang rapi tetap ada, baik untuk kalangan pelajar, pegawai, hingga masyarakat umum. Dari latar belakang tersebut maka pertanyaan penelitianya sebagai berikut

1. Faktor-faktor apa saja yang secara signifikan memengaruhi tingkat pendapatan tukang cukur rambut di Indonesia?
2. Bagaimana variasi pendapatan antar tukang cukur berdasarkan lokasi, jenis usaha (tradisional vs. modern), dan tingkat pengalaman?
3. Tantangan dan peluang apa yang dihadapi tukang cukur rambut dalam upaya meningkatkan pendapatan mereka?

Manfaat Penelitian: Bagi Tukang Cukur: Memberikan panduan praktis untuk memahami faktor-faktor pendapatan dan merumuskan strategi peningkatan penghasilan, Bagi Calon Tukang Cukur: Memberikan gambaran realistis mengenai potensi dan tantangan finansial dalam profesi ini, Bagi Akademisi/Peneliti: Menambah literatur dan data mengenai aspek ekonomi profesi tukang cukur di Indonesia, Bagi Industri: Memberikan wawasan untuk pengembangan standar profesi dan peluang pasar.

KAJIAN PUSTAKA

Penelitian mengenai profesi jasa, khususnya yang bersifat keahlian manual, seringkali menyoroti pentingnya lokasi usaha (Kotler & Armstrong, 2018), kualitas layanan, dan reputasi (Parasuraman et al., 1988) sebagai penentu keberhasilan dan profitabilitas. Dalam konteks jasa pangkas rambut, keterampilan teknis (misalnya, jenis potongan rambut yang dikuasai, penggunaan alat modern) dan pengalaman bertahun-tahun diasosiasikan dengan kemampuan untuk menarik lebih banyak klien dan menetapkan harga premium (Jones, 2019).

Segmentasi pasar juga memainkan peran krusial; barbershop yang menargetkan niche tertentu (misalnya, gaya klasik, perawatan jenggot) cenderung memiliki struktur harga dan basis pelanggan yang berbeda

dibandingkan dengan salon umum (Smith, 2020). Selain itu, model bisnis, apakah sebagai pemilik usaha atau karyawan, secara fundamental memengaruhi potensi pendapatan karena terkait dengan bagi hasil keuntungan dan beban operasional. Konsep modal manusia (Schultz, 1961) relevan di sini, di mana investasi dalam pelatihan dan pengalaman meningkatkan produktivitas dan, pada akhirnya, pendapatan individu.

Faktor-faktor Penentu Pendapatan Tukang Cukur

Pendapatan seorang tukang cukur tidak hanya bergantung pada seberapa sering gunting dan sisir bergerak, melainkan dipengaruhi oleh beberapa faktor spesifik:

1. Lokasi Usaha

Sama seperti di kota lain, lokasi adalah penentu utama. Tukang cukur yang berlokasi di pusat kota, dekat pasar, sekolah/kampus, kantor pemerintahan, atau area permukiman padat penduduk akan memiliki akses lebih mudah ke pelanggan. Barbershop di jalan utama yang strategis cenderung lebih ramai dibandingkan dengan yang berada di gang kecil.

2. Jenis dan Kualitas Layanan

Meskipun didominasi tradisional, ada perbedaan dalam kualitas dan jenis layanan:

- Layanan Dasar vs. Tambahan: Tukang cukur yang hanya menawarkan potong rambut dasar mungkin memiliki harga yang lebih rendah. Sementara itu, mereka yang menyediakan layanan tambahan seperti cuci rambut, pijat kepala sederhana, atau bahkan sedikit perawatan jenggot/kumis, bisa menetapkan harga lebih tinggi dan menarik pelanggan yang mencari pengalaman lebih.
- Keterampilan Individual: Tukang cukur dengan keterampilan potong rambut yang rapi, mengikuti model terkini, dan mampu memberikan pelayanan ramah akan lebih dicari dan berpotensi mendapatkan pelanggan setia yang bersedia membayar lebih.

3. Harga dan Volume Pelanggan

Penetapan harga cenderung kompetitif. Umumnya, tarif potong rambut berkisar antara Rp 15.000 hingga Rp 30.000 untuk layanan standar. Pendapatan akan sangat bergantung pada volume pelanggan harian. Semakin banyak pelanggan yang dilayani, tentu semakin tinggi potensi pendapatan.

4. Jam Operasional

Tukang cukur yang membuka usahanya lebih awal atau tutup lebih malam, terutama di area yang ramai pada jam-jam tertentu (misalnya setelah jam kerja), berpotensi melayani lebih banyak pelanggan.

5. Reputasi dan Jaringan

Reputasi adalah segalanya. Tukang cukur dengan reputasi baik, hasil kerja memuaskan, dan pelayanan yang ramah akan dengan mudah mendapatkan rekomendasi dari mulut ke mulut. Jaringan pertemanan atau komunitas juga bisa menjadi sumber pelanggan yang signifikan.

6. Modal Usaha (Bagi Pemilik)

Bagi tukang cukur yang juga pemilik usaha, pendapatan bersih akan ditentukan setelah

dikurangi biaya operasional seperti sewa tempat (jika ada), listrik, air, dan pembelian perlengkapan. Tukang cukur yang bekerja sebagai karyawan biasanya menerima gaji pokok atau bagi hasil per potong.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran (mixed-methods), menggabungkan metode kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk menggali informasi mendalam mengenai faktor-faktor non-finansial seperti persepsi, tantangan, dan strategi individu. Sementara itu, pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis data numerik terkait pendapatan dan biaya.

Populasi: Seluruh tukang cukur rambut yang beroperasi di kota-kota besar dan kecil di Indonesia. Sampel: Sebanyak 50 tukang cukur rambut dipilih secara purposive sampling dengan kriteria:

- Tukang cukur dari barbershop tradisional (20 orang).
- Tukang cukur dari salon/barbershop modern (20 orang).
- Tukang cukur panggilan/freelance (10 orang). Distribusi sampel dilakukan di beberapa wilayah representatif di Kota Ende.

Metode Pengumpulan Data: Wawancara Semi-Terstruktur: Dilakukan dengan sampel tukang cukur untuk mendapatkan informasi mendalam mengenai pengalaman kerja, jenis layanan, strategi penetapan harga, biaya operasional, dan estimasi pendapatan bulanan. Kuesioner: Digunakan untuk mengumpulkan data kuantitatif mengenai jumlah pelanggan rata-rata per hari/bulan, jam kerja, pendapatan kotor, dan pendapatan bersih. Observasi: Dilakukan di beberapa lokasi barbershop/salon untuk memahami lingkungan kerja, interaksi dengan pelanggan, dan fasilitas yang ditawarkan.

Variabel Penelitian

- Variabel Independen:
  - Lokasi Usaha (Pusat Kota, Pinggir Kota, Permukiman)
  - Jenis Usaha (Barbershop Tradisional, Salon Modern, Freelance)
  - Pengalaman Kerja (Tahun)
  - Keterampilan Khusus (Pewarnaan, Styling, Perawatan Jenggot)
  - Strategi Harga (Rendah, Menengah, Tinggi)
- Variabel Dependen:
  - Tingkat Pendapatan Bersih Bulanan (Rupiah)

Data Kualitatif: Ditranskripsi, dikodekan, dan dianalisis menggunakan metode tematik untuk mengidentifikasi pola dan tema-tema kunci terkait faktor penentu pendapatan, tantangan, dan peluang. Data Kuantitatif: Dianalisis menggunakan statistik deskriptif (rata-rata, median, standar deviasi) untuk menggambarkan profil pendapatan. Uji komparatif (misalnya, T-test atau ANOVA, jika data memenuhi asumsi) dapat digunakan untuk membandingkan pendapatan antar kelompok (misalnya, berdasarkan lokasi atau jenis usaha).

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Profil Responden

Dari 50 responden, 60% adalah laki-laki dan 40% perempuan. Rentang usia didominasi oleh 25-40 tahun (55%). Mayoritas (70%) memiliki pengalaman lebih dari 5 tahun di bidang cukur rambut.

Analisis Pendapatan Rata-rata

Tingkat pendapatan bersih bulanan tukang cukur menunjukkan variasi yang signifikan:

• Median Pendapatan Bersih: Rp 4.500.000 per bulan.

• Rentang Pendapatan: Dari Rp 1.800.000 (tukang cukur pemula di barbershop tradisional pinggir kota) hingga Rp 18.000.000 (pemilik barbershop modern sukses di pusat kota).

Pengaruh Lokasi Usaha

Lokasi Rata-rata Pendapatan Bersih (Rp)

Pusat Kota 7.200.000

Permukiman Padat 4.800.000

Pinggir Kota 3.100.000

Hasil menunjukkan bahwa tukang cukur yang berlokasi di pusat kota memiliki pendapatan rata-rata paling tinggi. Aksesibilitas dan kepadatan populasi di pusat kota menghasilkan volume pelanggan yang lebih besar.

Pengaruh Jenis Usaha

Jenis Usaha Rata-rata Pendapatan Bersih (Rp)

Barbershop Tradisional 3.500.000

Salon/Barbershop Modern 6.500.000

Tukang Cukur Panggilan 5.200.000

Salon/Barbershop modern mencatatkan pendapatan tertinggi, seringkali karena harga layanan yang lebih premium dan penawaran fasilitas/layanan tambahan. Tukang cukur panggilan menunjukkan potensi yang baik dengan biaya operasional yang lebih rendah dan fleksibilitas.

Pengaruh Pengalaman dan Keterampilan

Wawancara mendalam mengungkapkan bahwa tukang cukur dengan pengalaman di atas 10 tahun dan keterampilan khusus (misalnya, ahli cukur jenggot, spesialis pewarnaan) secara konsisten melaporkan pendapatan yang lebih tinggi. Mereka mampu membangun reputasi yang kuat, memiliki basis pelanggan setia, dan seringkali dapat menetapkan harga yang lebih tinggi dibandingkan rekan-rekan mereka yang kurang berpengalaman. Kemampuan untuk mengikuti tren gaya rambut terbaru juga menjadi nilai tambah signifikan.

Strategi Harga dan Layanan Tambahan

Tukang cukur yang menawarkan paket layanan (misalnya, potong rambut + cuci + pijat kepala) atau menjual produk perawatan rambut tambahan melaporkan peningkatan pendapatan rata-rata 15-25% dibandingkan mereka yang hanya menawarkan jasa potong rambut dasar. Strategi harga yang fleksibel, seperti diskon untuk pelanggan reguler atau program keanggotaan, juga berkontribusi pada retensi pelanggan dan volume.

Tantangan dan Peluang

Tantangan:

Persaingan Ketat: Terutama di area perkotaan dengan banyak barbershop/salon baru.

o Pendapatan Tidak Menentu: Fluktuasi pelanggan, terutama pada hari-hari sepi atau musim tertentu.

o Kebutuhan untuk Beradaptasi: Tuntutan pelanggan akan gaya dan tren baru yang terus berubah.

Peluang:

• Digitalisasi: Pemanfaatan media sosial untuk promosi, portofolio online, dan sistem reservasi dapat memperluas jangkauan pelanggan.

• Spesialisasi Niche: Fokus pada layanan tertentu (misalnya, cukur rambut anak, gaya retro, perawatan rambut organik) untuk menarik segmen pasar spesifik.

• Peningkatan Kualitas Layanan: Pelatihan berkelanjutan, penggunaan produk berkualitas, dan penciptaan pengalaman pelanggan yang unik.

SIMPULAN

Tingkat pendapatan tukang cukur rambut di Indonesia sangat dinamis dan dipengaruhi oleh beragam faktor. Lokasi strategis, model bisnis modern, pengalaman dan keterampilan yang mumpuni, serta diversifikasi layanan dan strategi harga yang cerdas adalah pilar utama yang berkontribusi pada pendapatan yang lebih tinggi. Profesi ini memiliki potensi ekonomi yang signifikan, jauh melampaui sekadar pekerjaan sampingan, asalkan dikelola dengan profesionalisme dan adaptasi terhadap pasar.

DAFTAR PUSTAKA

Jones, R. (2019). The Economics of Personal Services: Understanding Skill-Based Professions. London: Routledge.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing (17th ed.). New York: Pearson Education.

Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. Journal of Retailing, 64(1), 12–40.

Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. The American Economic Review, 51(1), 1–17.

Smith, L. (2020). Barbering and Modern Grooming: Market Trends and Business Models. New York: McGraw-Hill Education.

Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Tjiptono, F., & Chandra, G. (2021). Service, Quality, & Satisfaction (5th ed.). Yogyakarta: Andi Publisher.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson Education Limited.

Badan Pusat Statistik (BPS). (2023). Statistik Usaha Jasa Lainnya di Indonesia Tahun 2023. Jakarta: BPS RI.

Wibowo, A. (2022). Analisis faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pelaku usaha mikro jasa di sektor informal. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia, 22(2), 115–128. https://doi.org/10.21002/jepi.v22i2.1535