

PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN BARBERSHOP
(Studi Kasus Tiga Pengusaha Barbershop di Kabupaten Sleman
D. I. Yogyakarta)



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Serjana Strata Satu
Pengembangan Masyarakat Islam

Disusun Oleh:
Lutfiyanto
NIM: 11230079

Dosen Pembimbing
Drs. H. Moh. Abu Suhud, M. Pd
NIP. 19610410 199001 1 001

JURUSAN PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2016



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Sdr. Lutfiyanto
Lamp : 1
Kepada
Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
di Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Lutfiyanto
NIM : 11230079
Judul Skripsi : **PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN BARBERSHOP (Studi Kasus Tiga Pengusaha Barbershop di Kabupaten Sleman D. I Yogyakarta)**

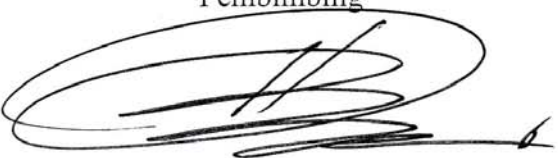
Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Pengembangan Masyarakat Islam. Dengan ini kami mengharap agar skripsi/tugas akhir saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 16 Maret 2016

Ketua Jurusan

Pembimbing


Dr. Pajar Hatma Indra Jaya, S.Sos, M.Si
NIP. 19810428 200312 1 003


Drs. H. Moh. Abu Suhud, M. Pd
NIP. 19610410 199001 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 552230 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor : UIN.02/DD/PP.00.9/251/2016

Skripsi/Tugas Akhir dengan Judul :
PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN BARBERSHOP (Studi Kasus Tiga Pengesahan
Barbershop Kabupaten Sleman D.I Yogyakarta)

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : LUTFIYANTO
Nomor Induk Mahasiswa : 11230079
Telah diujikan pada : Rabu, 30 Maret 2016
Nilai Ujian Skripsi/Tugas Akhir : B+

Dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga.

TIM UJIAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Ketua Sidang/Penguji I

Drs. Mohammad Abu Suhud, M.Pd
NIP. 19610410 199001 1 001

Penguji II

Dr. Pajar Harta Indra Jaya, Sos., M.Si.
NIP. 19810428 200312 1 003

Penguji III

Siti Aminah, S.Sos.I., M.Si
NIP. 19831108 201101 2 007

Yogyakarta, 30 Maret 2016

UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Dakwah dan Komunikasi
DEKAN

Dr. Nurjannah, M.Si
NIP. 19600310 198703 2 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lutfiyanto

NIM : 11230079

Prodi : Pengembangan Masyarakat Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN BARBERSHOP” (Studi Kasus Tiga Pengusaha Barbershop di Kabupaten Sleman D.I Yogyakarta)** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *bodynote* atau daftar pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Yogyakarta, 25 Maret 2016

Penyusun,



Lutfiyanto

NIM. 11230079

Motto

“Ingatlah bahwa kesuksesan selalu disertai dengan kegagalan”¹

¹ www.katakamutiara.web.id/2015/12/kumpulan-contoh-motto-hidup-terbaik.html?m=1.
Di akses 31 Maret 2016.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua,
Bapak M. Rasyid dan Ibu Hayati yang senantiasa berjuang untuk
kebahagiaan dan kesuksesan putranya.

Dan juga untuk Kak Ahmadi dan Mbak Tira yang sudah bantu bisa
sampai ke kota Istimewa Yogyakarta ini, mulai dari sering pinjem uang,
di kasih numpang makan hingga saya bisa hidup mandiri seperti saat ini .

Madrasah Aliyah. Sumber Bungur Pakong, HIMASPA (Himpunan
Mahasiswa Sumber Bungur Pakong), *Plontos Barbershop* dan temen-
temen akrab yang lainnya.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt yang telah melimpahkan rahmad, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Sholawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada Nabi Muhammad S.A.W para sahabat dan umat beliau yang setia mengikuti sunnah.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian dari persyaratan guna meraih gelar sarjana Sosial Islam pada Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Menyelesaikan skripsi, sungguh sebuah perjalanan panjang dan berliku yang memberikan banyak hikmah kepada penulis untuk selalu menundukkan kepala bahwa skripsi ini sarat dengan kekurangan dan jauh dari kesempurnaan dan menghargai segala proses yang ada bahwa hidup bukanlah persaingan, demikiaan pula bukanlan persoalan kalah atau menang, melainkan hidup adalah sajadah panjang sebagai wahana pengabdian kepada-Nya melalui setiap jalan dan proses yang masing-masing telah ditentukan. Inilah hakikat misi dakwah sesungguhnya.

Dalam proses pengerjaan skripsi ini, sejak penyusunan rancangan awal sampai penyelesaian akhir, ada banyak pihak yang membantu penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis menyatakan rasa terima kasih dan hutang budi yang mendalam kepada:

1. Dr. Nurjannah, M.Si selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

2. Dr. Pajar Hatma Indra Jaya, S.Sos, M.Si. selaku Ketua Jurusan PMI Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak H. Muhammad Hafiun selaku Pembimbing Akademik, terimakasih atas motivasi dan sarannya.
4. Bapak Drs. H. Moh. Abu Suhud, M.Pd selaku pembimbing skripsi ini. Terima kasih atas saran dan perhatian selama bimbingan sehingga skripsi ini terselesaikan.
5. Seluruh dosen PMI dan staf Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
6. Ayah dan Ibunda tercinta, atas semua dan segalanya yang terbaik yang telah diberikan untuk ananda semoga kasih sayang mereka kepada ananda dapat ananda balas sebagaimana mereka mengasihiku.
7. Saudara-saudara tercinta, dan sahabat-sahabat penulis dan handai tauladan sekalian. Terimakasih atas dukungan, kebersamaan dan kebaikan yang telah diberikan.

Penulis ingin menegaskan bahwa skripsi ini merupakan kenangan terakhir bagi penulis terhadap almamater tercinta, Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Dan Semoga Allah SWT membalas semuanya dan mencatat sebagai amal kebaikan, *Amien*.

Yogyakarta, 16 Maret 2016

Penulis

PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN BARBERSHOP
(Studi Kasus Tiga Pengusaha Barbershop di Kabupaten Sleman
D. I. Yogyakarta)

ABSTRAK

LUTFIYANTO

11230079

Sebagian orang mengatakan sekarang ini merupakan keadaan yang cukup sulit untuk memperlebar peluang bisnis. Hal ini membuat para pelaku bisnis memutar otak dan mencari lahan bisnis yang cukup prospektif. Tuntutan peran dan pekerjaan, hingga padatnya aktivitas yang harus terpenuhi membuat seseorang harus memaksimalkan tenaga hingga mendapatkan hasil yang memuaskan. Banyak potong rambut atau tempat perawatan yang hanya menawarkan potong rambut dan kulit saja.

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkapkan beberapa strategi yang dilakukan oleh tiga pengusaha *barbershop* dalam mengembangkan wirausahanya, hasil yang diperoleh, serta faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat upaya pengembangan wirausaha *barbershop*. Dalam penelitian ini yang menjadi subyek adalah tiga orang pengusaha *barbershop*, beserta para pelaksana dan pihak-pihak yang terkait dengan kegiatan pengembangan kewirausahaan *barbershop* di Sleman Yogyakarta. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi wawancara, dokumentasi dan observasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan metode deskriptif-analitis (methode kepenulisan yang digunakan untuk membahas suatu permasalahan dengan cara meneliti, menganalisis, menginterpretasikan hal yang ditulis dengan pembahasan yang teratur dan sistematis di tutup dengan kesimpulan).

Hasil penelitian menemukan bahwa dalam membuka bisnis *barbershop* banyak hal yang perlu disiapkan strategi untuk memulainya, berikut ini beberapa strategi untuk mengembangkan usaha *barbershop*, Antara lain: 1) Lokasi yang strategis (dekat dengan kos-kosan, kampus/sekolah, dan pasar). 2) Tempat Usaha (interior dan eksterior yang memadai) 3). Ketenangan tempat usaha. 4) Nyaman dan sejuk. Seperti ada AC dan fasilitas lainnya. 5) Kenyamanan : adalah hal yang dicari pelanggan. 6) Tenaga Ahli/tukang potong yang sangat ahli dibidang hal potong rambut dan di imbangi dengan keahlian yang lainnya seperti semir, *criembath*, pijat, *hair tatto*.

Kata kunci: Strategi, factor pendukung dan penghambat, hasil yang diperoleh.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang	5
C. Batasan dan Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan Penelitian	9
E. Manfaat Penelitaian.....	9
F. Kajian Pustaka.....	10
G. Kerangka Teoritik	12
H. Metode Penelitian.....	24
I. Sistematika Penulisan	29

BAB II GAMBARAN UMUM

A. Wirausaha Barbershop	30
1. Letak Plontos barbershop.....	30
2. Letak Adam barbershop	31
3. Letak Macho barbershop.....	32
B. Profil tiga pengusaha barbershop	33
1. Profil plontos barbershop	33
2. Profil Adam barbershop	34
3. Profil Macho Barbershop	34
C. Modal wirausaha Barbershop.....	35
1. Modal wirausaha plontos barbershop.....	35

2. Modal wirausaha Adam barbershop.....	35
3. Modal wirausaha Macho Barbershop.....	36
D. Sarana dan Prasarana wirausaha barbershop.....	38
1. Sarana dan prasarana plontos barbershop	38
2. Sarana dan prasarana Adam barbershop	41
3. Sarana dan prasarana Macho Barbershop	43
E. Analisis.....	45
BAB III STRATEGI PENGEMBANGAN WIRAUSAHA BARBERSHOP	
A. Strategi Pengembangan Wirausaha.....	53
1. Lokasi.....	53
2. Tempat usaha	54
3. Punya Tukang Pangkas Yang Sangat Ahli	59
B. Faktor Pendukung dan Pengembangan	60
1. Faktor pendukung	60
2. Faktor penghambat.....	62
C. Hasil Pengembangan Usaha Barbershop	63
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	69
B. Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari adanya kesalahan pengertian dalam memahami maksud judul proposal skripsi ini yaitu: “*Pengembangan Kewirausahaan Barbershop di Sleman Yogyakarta*” (*Studi Kasus Tiga Wirausaha Barbershop*) maka dipandang perlu adanya penegasan beberapa istilah mengenai beberapa istilah dalam judul skripsi tersebut.

1. Pengembangan Kewirausahaan

Dalam Kamus ilmiah **Pengembangan** adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan Bahasa Indonesia kata pengembangan di artikan: cara, proses atau pembuatan pengembangan¹. Istilah wirausaha atau Wiraswasta adalah padanan kata dari istilah asing *entrepreneurship*². Wirausaha dalam kamus ilmiah Populer adalah usaha yang digerakkan oleh modal semangat keberanian dan kejujuran.³ Wasty Sumanto menjelaskan wirausaha atau wiraswasta dilihat dari perspektif bahasa adalah sebuah istilah yang dibangun dari kata “wira” dan “swasta” wira berarti berani, perkasa, atau utama, sedangkan swasta berarti berdiri di atas kekuatan sendiri.⁴

¹Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai pustaka, 1988), hlm. 465

²Nani Machendrawaty. *Pengembangan Masyarakat Islam Dari Ideologi, Strategi Sampai Tradisi*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2001), hlm. 48

³Pius A. Partanto, *Kamus Ilmiah Populer*, (Surabaya: Arkola, 1994), hlm. 784

⁴Wasty Sumanto, *Sekuncup Ide Operasional Pendidikan Kewirausahaan*, (Jakarta Bumi Aksara, 1993), hlm. 42

Sumberdaya utama untuk membudayakan kewirausahaan pada para pengusaha kecil dan seperti barbershop pada khususnya adalah para pengusaha itu sendiri melalui upaya pengembangan diri sambil melaksanakan kegiatan usaha atau *learning by doing*.⁵ Jadi, pengembangan kewirausahaan adalah proses sebuah usaha yang digerakkan oleh modal semangat keberanian dan kejujuran, yang mana usaha tersebut merupakan sebuah kemandirian di bidang ekonomi. Sehingga maksud pengembangan kewirausahaan Barbershop dalam judul diatas adalah strategi, kegiatan wirausaha yang dikembangkan oleh tiga pengusaha barbershop dalam mengembangkan usahanya agar bisa berkembang.

2. Cara Memulai Wirausaha

Menyerahkan semua hasil yang di dapat semata-mata kepada Tuhan Yang Maha Esa, dan menyadari bahwa semua yang terjadi adalah atas kehendak-Nya, merupakan bentuk ujian yang akan menghasilkan nilai. Bila sudah memutuskan untuk membangun sebuah usaha (berwiraswasta) secara mandiri, maka akan diperlukan beberapa cara untuk memulai, di antaranya adalah:

1. Persiapan modal, lebih tepatnya adalah investasi yang besar pada awalnya.
2. Mindset atau pola berfikir karena jika tanpa cara atau tanpa pola berfikir yang benar maka mustahil seseorang dapat merasakan kesuksesan suatu usaha.

⁵Entrepreneurship.blogspot.co.id/2010/10/strategi-pengembangan-kewirausahaan.html?m=1 diakses 30 maret 2016.

3. Punya pengetahuan atau keahlian dan komitmen yang kuat, seiring dengan perkembangan usaha sehingga akan diperlukan waktu untuk pemikiran, pengembangan, pengawasan, dan waktu untuk mengevaluasi semua kegiatan.
4. Kerja keras.⁶

Pertanyaan penolong untuk menentukan bidang usaha yang mungkin akan sesuai dengan kita yaitu:

1. Kegiatan apa yang kita sukai ?
2. Kegiatan apa yang menimbulkan rasa senang dan memberikan kepuasan batin ?
3. Kegiatan apa yang terasa sangat mudah kita pelajari dan kita kerjakan?
4. Kegiatan apa yang membuat kita seakan-akan asyik menyatu dengan usaha yang akan di jalani?
5. Cara lain mengenali potensi dan bakat unik diri sendiri adalah dengan memperhatikan kegiatan yang akan dipilih untuk mengisi waktu luang, karena umumnya kita melakukan suatu hal yang kita senangi. Memainkan alat-alat elektronik, memelihara burung, bercocok tanam, berolahraga, membaca, traveling, atau menulis, adalah beberapa contoh yang banyak dipilih.⁷

3. Barbershop

Barbershop ialah salon tapi khusus untuk para lelaki. Bukan hanya perempuan saja yang memperhatikan penampilan, tapi laki-laki juga

⁶ www.bisniskecil.org/2014/15/cara-memulai-usahasendiri-untuk-pemula-.html?m=1./di
akses 1 April 2016

⁷ *Ibid*, hlm 135

membutuhkan penampilan menarik. Mulai dari potong rambut, cuci rambut, pijat dan perawatan yang lain sesuai dengan kebutuhan laki-laki. Target usaha salon khusus laki-laki, barbershop lebih ingin menunjang penampilannya. Jasa ini khusus ditujukan bagi kaum adam yang membutuhkan penampilan yang menarik, dari mulai anak-anak, mahasiswa, remaja, laki dewasa, Bapak-bapak dan kekek-kakek menjadi konsumen utama bisnis barbershop.⁸

Barbershop merupakan *brand* sebuah tempat potong rambut khusus pria yang terletak di daerah Sleman Yogyakarta, telah melayani perawatan tubuh dan perawatan penampilan khusus pria diantaranya perawatan rambut, wajah, hingga tubuh. Seperti potong rambut, *creambath*, *treatment*, pewarnaan rambut, *hair tatto*, *sheving*, pemberian vitamin rambut, pemakaian minyak rambut.

Barbershop yang menarik, kini mulai di lirik oleh kaum wanita, wanita yang memperhatikan penampilan *trend* masa kini yang membutuhkan penampilan khusus, khusus pria tentunya butuh privasi, yang terpenuhi dengan fasilitas yang akan diberikan. Berangkat dari saran bisnis serta dukungan dosen pembimbing akan *trend* pria metro seksual dan modal yang mencukupi, berbershop memiliki properti dan membuka peluang wirausaha yang prospektif mengarah pada pengembangan usaha.⁹

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwasannya untuk menjadi wirausaha yang betul-betul sukses adalah 1). Diperlukan keberanian untuk

⁸[www.nandy2001.usahasalon laki-lakiUKM.com](http://www.nandy2001.usahasalonlaki-lakiUKM.com)

⁹Interview dengan Bayu 14 Agustus 2015.

memulai usaha.. 2). Harus melakukan pengorbanan finansial atau berinvestasi yang cukup besar pada awalnya. 3). Harus berkomitmen waktu, pemikiran, pengawasan dan evaluasi semua kegiatan wirausaha. 4). Punya tanggung jawab penuh. 5). Harus faham cara-cara dan kegiatan usaha yang dibangun. 6). Harus mengenali potensi diri dan mengembangkannya saat memulai usaha. 7). Harus mengerti dan faham usahanya itu bagaimana.

B. Latar Belakang Masalah

Sebagian orang mengatakan sekarang ini merupakan keadaan yang cukup sulit untuk memperlebar peluang bisnis. Hal ini membuat para pelaku bisnis memutar otak dan mencari lahan bisnis yang cukup prospektif. Barbershop merupakan ladang bisnis yang menguntungkan, mereka menganggap makin ke depan bisnis barbershop makin maju. Karena sekarang ini, barbershop sudah menjadi kebutuhan pokok yang harus di penuhi sebagai tempat perawatan ketampanan dan kebugaran tubuh.

Tuntutan peran dan pekerjaan, hingga padatnya aktivitas yang harus terpenuhi membuat seseorang harus memaksimalkan tenaga hingga mendapatkan hasil yang memuaskan. Tenaga dan fikiran yang sudah tercurahkan, diperlukan pengembalian kondisi tubuh menjadi semula dengan menyeimbangkan dan merelaksasikan pikiran dan tubuh. Banyak potong rambut atau tempat perawatan yang hanya menawarkan potong rambut dan kulit saja. Melihat banyak masyarakat yang membutuhkan

treatment relaksasi tubuh, *creambath* tradisional yang membuat kepala kita jadi ringan, dan sekaligus membuat rambut kita menjadi halus, dan antara keduanya merupakan suatu *refleksologi* yang cocok untuk memenuhi dan mengembalikan tubuh kembali *fit* dan segar bugar seperti semula.¹⁰

Barbershop sebagai tempat untuk memperindah dan merefleksikan badan sekaligus kepala kita dengan perawatan yang baik dan bersih, maka dengan sendirinya terbentuk tubuh yang sehat dan penampilan yang indah dipandang serta menyegarkan. Kebersihan merupakan latihan menjaga tubuh agar bersih untuk mencegah infeksi, untuk menjaga agar kita tampil *cool*, maksimal dan terhindar dari penyakit. Dengan menjaga tubuh, membersihkan tubuh, sel-sel kulit kita yang mati dapat dibersihkan, bertujuan untuk mengurangi kesempatan kuman yang dapat masuk ke dalam tubuh. Begitupun *refleksologi* berperan sebagai penghilang stres, yang merupakan seni dan sains yang di dasarkan pada premis bahwa peta *virtual* seluruh tubuh ada ditelapak tangan dan kaki¹¹

Dalam menjalani peran dan aktifitas dikalangan tertentu, kepribadian dan penampilan yang menarik merupakan salah satu daya tarik agar menjadi magnet dan menjadi peran penting dalam kalangannya. Bersih dan berpenampilan menarik dibutuhkan oleh setiap orang , tidak hanya wanita yang butuh hidup serba bersih, wangi dan berpenampilan menarik kaum priaupun membutuhkannya. Sekarang barbershop pria

¹⁰*Ibid*, hlm 15

¹¹Interview dengan Herman, 12 agustus 2015

bukan lagi hanya pria saja, kini kaum wanita pun tak sungkan untuk mampir ke tempat tersebut, hanya sekadar potong rambut, *creambath*, menghitamkan rambut dilakukan untuk menjaga penampilannya agar tetap ke barat-baratan.¹²

Buat pria tertentu, merawat diri ke barbershop karena tuntutan, untuk tampil *cool* dan berpenampilan menarik. Apalagi buat mereka yang punya posisi penting dalam tuntutan pekerjaan, seperti *manager* dalam sebuah perusahaannya, seorang penjaga kafe, artis kafe, perkara penampilan nampaknya sangat penting. Mereka pun yang termasuk pria metroseksual pergi ke barbershop. Di daerah perkotaan seperti Yogyakarta dan Surabaya memang sudah banyak beberapa barbershop yang menyediakan pelayanan terhadap penampilan dan perawatan tubuh.

Tetapi para pria ingin lebih memiliki privasi bila melakukan perawatan. Maka dibutuhkan tempat dimana pria dapat melakukan pembersihan untuk selalu menjaga penampilan dengan gaya hidup yang sehat dan memiliki privasi yang di dukung dengan fasilitas-fasilitas yang menunjang kenyamanan. Mengapa pengembangan sangat penting sekali dilakukan, karena pengembangan merupakan suatu proses memajukan atau memperbaiki suatu keadaan melalui berbagai tahap secara terencana dan berkesinambungan¹³.

Wirausaha barbershop adalah merupakan usaha yang sangat banyak dibutuhkan orang-orang di belahan dunia seperti, Amerika,

¹² Herman 13 Agustus 2015.

¹³ Conyers dan Hill, *Pentingnya Pembangunan*. terbitan tahun 1984 Bandung; hlm. 23.

Australia, India, Spanyol dan lain-lainnya yang khususnya Indonesia sendiri yang bertempat di Sleman Yogyakarta¹⁴. Usaha potong rambut ini dibutuhkan oleh banyak kalangan, entah itu pemuda, anak-anak, orang tua, laki-laki, perempuan yang tua dan yang muda semuanya sama, dengan meniru berbagai model yang sedang banyak dipakai di masa kini.

Salah satu model yang sering dijadikan model yaitu: Pompador, Rockabilly dan model mowhak. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut diatas, peneliti berusaha untuk melakukan penelitian tentang bagaimana cara mengembangkan wirausaha barbershop di tiga pengusaha barbershop di Sleman Yogyakarta agar tetap ramai dan berkembang pesat.

Dalam penelitian ini, penyusun bermaksud membahas masalah seputar strategi yang dilakukan oleh tiga orang wirausaha barbershop di Sleman Yogyakarta dalam mengembangkan wirausahanya. Dalam penelitian ini penyusun juga mengamati bagaimana hasil pengembangan usaha barbershop dalam pengembangan wirausahanya, serta faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dari pengembangan wirausaha barbershop tersebut

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh tiga orang pengusaha barbershop dalam mengembangkan usahanya?

¹⁴www.usahapintarindonesia.com/ di akses 16 Maret 2016

2. Faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat upaya pengembangan wirausahanya?
3. Bagaimana hasil pengembangan usaha barbershop dalam mengembangkan usahanya?

D. Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan strategi yang dilakukan oleh tiga pengusaha barbershop dalam mengembangkan wirausahanya.
2. Faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat upaya pengembangan wirausaha barbershop tersebut.
3. Mendeskripsikan hasil pengembangan usaha.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat dan kegunaan baik secara teoritis maupun secara praktis.

1. Manfaat Teoritis

- a. Memberikan sumbangan terhadap khazanah keilmuan pengembangan usaha yang dilakukan masyarakat melalui usaha barbershop.
- b. Memberikan kontribusi atau sumbangan kepada Akademisi Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam, para remaja yang mau berwirausaha melalui usaha barbershop.

2. Manfaat Praktis

- a. Memberikan kontribusi positif bagi para wirausahawan barbershop (Keluarga Bejo). Masyarakat setempat dan pemerintah daerah melalui usaha barbershop.

F. Kajian Pustaka

Penelitian dan tulisan tentang pengembangan kewirausahaan barbershop merupakan tema yang masih jarang ditemukan, namun karena dari maraknya bisnis usaha barbershop yang sudah menjamur di perkotaan. Sudah ada permasalahan yang mengangkat strategi pengembangan kewirausahaan, diantaranya adalah sebagai berikut;

“Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Pendapatan pada industri mebel (Studi di Desa Pengkol, kecamatan Nglipar, kabupaten Gunung Kidul)” Skripsi ini disusun oleh Warsono, NIM. 00510809, Jurusan Ilmu Sosiatri, sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa “APMD” Yogyakarta, disusun pada tahun 2004. Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi peningkatan pendapatan industri. Dan hasil penelitian ini adalah factor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan industri adalah : (a) faktor pokok, yaitu berupa modal, tenaga kerja, bahan mentah, transportasi, tenaga, dan marketing. (b). factor pendukung, yaitu berupa kebudayaan masyarakat, teknologi, pemerintah, dukungan masyarakat, kondisi alam, dan kondisi perekonomian. Hasilnya adalah akan dapat meningkatkan daya beli masyarakat untuk membeli produk industri, sehingga efeknya akan sangat baik untuk perkembangan dan kesuksesan perindustrian lokal maupun internasional.

“ Penelitian yang dilakukan oleh Wardatul Asriyah, dengan judul *Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha*

*Tambak Di Desa Babalan Kecamatan Wedung Kabupaten Demak*¹⁵ focus kajiannya adalah mengetahui dan mengkaji strategi peningkatan ekonomi masyarakat melalui tambak di Desa Babalan Kecamatan Wedung Kabupaten Demak. Dan hasil penelitian ini adalah strategi yang digunakan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi adalah strategi pemeliharaan atau perawatan dan strategi pemasaran atau strategi penjualan. Strategi tersebut meliputi memberi makan dan memberi pupuk kepada ikan dan udang, sedangkan daerah yang di jadikan pemasaran meliputi kedung, pecangaan, semarang, dan masih banyak lagi“

Skripsi lain yang berkaitan dengan pengembangan ekonomi masyarakat. *“Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Ngemplak Melalui Koperasi Serba Usaha” “Madani” Di Lasem Kabupaten Rembang*”. Yang di teliti oleh Saudari Chaisuma, Fakultas Dakwah IAIN Sunan Kalijaga, menjelaskan tentang usaha yang di lakukan oleh koperasi serba usaha “Madani” untuk perkembangan Industri di Lasem Kabupaten Rembang. Jika di kaitkan dengan penelitian saya mempunyai kesamaan dalam bidang strategi peningkatan usaha-usaha kecil seperti kerajinan batik yang ada di daerah.

Siti Nurul Qodriyatul Milah Salisul Umami dengan judul “*Menajemen Sumber Daya Manusia Pondok Modern Assalam Gondokan Karanggan Temenggung (Analisis fungsi pelatihan dan pengembangan)*”. Dalam skripsi ini di bahas mengenai bagaimana mengembangkan skill

¹⁵ Wardatul Asriyah, *Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Tambak Di Desa Babalan Kecamatan Wedung Kabupaten Demak*. Skripsi tidak di terbitkan (Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga).

karyawan, di jelaskan bagaimana bentuk-bentuk pelatihan yang diberikan kepada para pengajar dan dampaknya terhadap santri dan kemajuan pondok pesantren Assalam.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang pernah di teliti terdahulu adalah: Penelitian ini lebih menitik beratkan Bagaimana strategi yang dilakukan oleh tiga orang pengusaha barbershop dalam mengembangkan usahanya, serta faktor apa saja yang menjadi penghambat dan pendukung upaya pengembangan dan Bagaimana hasil yang di peroleh tiga orang pengusaha barbershop dalam mengembangkan usahanya,.

G. Kerangka Teoritik

1. Tinjauan Tentang Kewirausahaan

a. Pengertian Kewirausahaan

Istilah wirausaha atau wiraswasta adadalah padanan kata dari istilah asing *enterepreneurship*. Pelakunya disebut wirausahawan, wiraswastawan; bisa juga di sebut seperti kata bendanya yaitu wirausaha atau wiraswasta, yang dalam istilah asing *entrepreneur*.¹⁶ Secara teknis kedua istilah itu tidak dibedakan.

Secara sederhana kata wirausaha atau wiraswasta terdiri dari dua kata, *wira* dan *swasta*. Menurut Wasty Soemanto pengertian wirausaha atau wiraswasta, adalah istilah yang dibangun dari kata wira dan swasta, wira berarti berani, perkasa atau utama, sedangkan swasta berdiri atas

¹⁶Nanih Machendrawaty, *Pengembangan Masyarakat Islam dari Ideologi, Strategi Sampai Tradisi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001), hlm. 48

kekuatan sendiri. Lebih lanjut ia menjelaskan dengan melihat arti etimologis, pengertian wiraswasta, merupakan proses perjalanan sebuah usaha melalui kekuatannya sendiri atau mandiri, dan usaha tersebut bukan berarti usaha partikelir, usaha sampingan, atau keterampilan berusaha sendiri.¹⁷

Karena wirausaha berkaitan dengan nilai kemandirian, maka seorang wirausahawan akan dituntut untuk mandiri dan tidak pernah berhenti membangun pribadinya agar bertahan dalam dunia usahanya menghadapi arus perubahan yang terus menerus, sehingga cara dirinya mempersepsikan sesuatu selalu positif dan sejauh mungkin menghindari yang negatif artinya untuk memperoleh apa yang di harapkan tidak pesimis tetapi selalu optimis.

Berkaitan dengan kewirausahaan, Peter F Drucker menyatakan bahwa kewirausahaan cenderung merupakan perilaku ketimbang gejala kepribadian,¹⁸ dan istilah kewirausahaan mengandung beberapa hal penting, yakni (1) *person*(2) *task* dan (3) *Organizaton Contex*. Kata *person* menunjuk pada motif, gaya dan skill (keahlian). Berkenaan dengan tugas (*task*) yang di lakukan oleh seorang wirausahawan, seperti tugas apa yang di kerjakan, peran apa yang dimainkan, bisnis apa yang diterapkan, jenis informasi apa yang dibutuhkan, dan sebagainya. Adapun *OrganizationContex* berkenaan dengan kemampuan mengembangkan

¹⁷*Ibid* . lihat Wasty Soemanto,*Op. Cit*, hlm. 42

¹⁸Peter F. Drucker, *Inovasi dan Kewirausahaan*, (Jakarta: Erlangga,1994), hlm 28.

organisasi secara dinamis dengan kekuatan visi pribadi dalam menangkap visi besar organisasi.¹⁹

Berkaitan dengan seluruh proses kewirausahaan itu, maka di dalam wiraswasta diperlukan etos kerja yang kuat kenyal dan tahan benturan yang di dalamnya terjalin semangat, kreatifitas, keuletan, keikhlasan menerima apapun hasilnya yang didapat dalam kancah usahanya. Pada hakekatnya, etos kerja yang dimiliki oleh wiraswasta merupakan wujud penjelmaan dan tidak terlepas dari komitmen yang kuat atas moralitas, yang menghargai kejujuran, kebersamaan, keterbukaan, lebih tinggi dari pada uang.

Etos kerja tidak muncul begitu saja dengan seketika pada waktu usaha itu dijalankan, tetapi etos kerja itu sepenuhnya dibentuk oleh proses panjang jatuh bangunnya menjalani usaha, dengan menghidupkan semangat untuk bangkit dan mulai lagi usaha yang lainnya, terus menerus dan tak pernah berhenti. Dari situlah tersimpan suatu asumsi, bahwa peran manusia sebagai individu itu sangat menentukan artinya kesadaran manusia atau nilai-nilai budaya yang dianut manusia itu sangat menentukan. Kekayaan materi itu pada hakekatnya adalah masih berupa bahan baku yang tidak akan bermanfaat apa-apa kalau tidak ada unsur kemanusiaan. Kemampuan mengolah dengan berpedoman pada nilai-nilai agama, pemanfaatannya sesuai dengan kehendak agama pula.²⁰

¹⁹Nanih Machendrawaty, *Op. Cit.*, hlm. 56

²⁰Thahir Luth, M. Natsir, *Dakwah dan pemikirannya*, (Jakarta: Gema Insani Press), hlm

Ketika seorang masuk dalam wiraswasta, maka ia terjun dalam satu bidang dunia usaha tertentu. Tentang hal ini Musa Asy'ari menjelaskan, dunia usaha adalah serangkaian kegiatan yang terencana yang bertujuan memperoleh profit, dan serangkaian kegiatan itu paling tidak ada empat bidang kegiatan yang penting yang harus dikendalikan oleh seorang pimpinan perusahaan, satu dengan yang lainnya merupakan kesatuan yang tidak dapat dipisahkan yaitu: (a) bidang produksi, (b) bidang pemasaran dan penjualan, (c) bidang keuangan, dan (d) bidang sumber daya manusia.²¹

Dari deskripsi di atas, maka apa yang dipahami dari istilah kewirausahaan atau kewiraswastaan tidak hanya dipahami sebagai proses pembangunan kepribadian unggul dalam dunia usaha, tetapi merujuk kepada pengertian proses penciptaan sesuatu dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi, dan sosial yang menyertainya serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi. Dengan kata lain, pengertian kewirausahaan disini tidak terbatas pada jiwa atau ruh tetapi lebih pada dataran aplikasinya yakni wujud kegiatan yang nyata.

Pada era globalisasi ini, segala sesuatu bergerak cepat dan situasi cepat berubah, demi kelangsungan hidup dan pertumbuhan, maka usaha pengembangan diberbagai bidang dijalankan. Sementara itu, banyaknya problematika yang sering dihadapi sangat berpengaruh kepada proses

²¹Musa Asy'arie, *Prospek Pengembangan Jiwa Kewiraswastaan di Kalangan Mahasiswa, Dalam Populis, Jurnal Pengembangan Masyarakat, Pengembangan Masyarakat Islam; Agama, Sosial Ekonomi dan Budaya, Edisi No III/2003* (Yogyakarta.ELSAQ Press,2003), hlm.6-7

pengembangan yang dijalankan, salah satunya adalah perekonomian yang lemah. Terpenuhinya kebutuhan material merupakan bagian penting dari seluruh proses pengembangan yang ada. Berdasarkan hal itu, upaya meningkatkan produktifitas dan pengembangan baik secara kuantitas maupun kualitas harus terus menerus dilakukan, dengan tujuan utamanya adalah memenuhi kebutuhan atau meningkatkan kesejahteraan dan pendapatan.

Setiap individu memiliki tanggung jawab untuk memelihara kehidupannya dari bahaya kekurangan, dan islam melarang untuk menyalakan potensi-potensi material maupun potensi sumberdaya manusia. Islam menempatkan budaya kerja bukan hanya sekedar sisipan atau perintah sambil lalu, tetapi menempatkannya sebagai tema sentral dalam pembangunan ummat. Islam juga mengajarkan tentang semangat kemandirian. Yusuf Qordhobi menjelaskan:

Seorang Muslim secara syar'i sangat dituntut untuk bekerja keras karena banyak alasan dan sebab. Ia wajib bekerja keras untuk memenuhi kebutuhan dirinya sendiri. Seorang muslim harus memiliki kekuatan, merasa cukup dengan yang halal, menjaga dirinya dari kehinaan meminta-minta, menjaga air mukanya agar tetap jernih dan membersihkan tangannya agar tidak menjadi tangan yang dibawah (meminta-minta).²²

Selanjutnya beliau menjelaskan bahwa bekerja adalah fitrah dan sekaligus merupakan identitas manusia, sehingga bekerja yang di dasarkan pada prinsip-prinsip iman tauhid, bukan saja menunjukkan fitrah orang

²²Yusuf Qordhobi, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian islam, didin hafiduddin* (Terj), (Jakarta: Robbani Press, 1997), hlm. 153

muslim. Akan tetapi sekaligus meningkatkan martabat dirinya sebagai “Abdullah (Hamba Allah)”, yang mengelola seluruh alam sebagai bentuk dari cara dirinya mensyukuri kenikmatan dari Allah Rabbul ‘Alamin.²³

Dari deskripsi tersebut diatas, apa yang dipahami dengan wirausaha yang dilakukan merupakan wujud dari sebuah kemandirian. Mengembangkan kewirausahaan adalah penting untuk mencapai tujuan memenuhi kebutuhan, didalamnya akan mewujudkan keimanan, memperoleh pahala, sekaligus mewujudkan kemandirian sebagai mewujudkan kemandirian sebagai wujud dari izzah (kekuatan) ummat Islam.

b. Pengertian Barbershop

Barbershop ialah salon tapi khusus untuk para lelaki. Bukan hanya perempuan saja yang memperhatikan penampilan, tapi laki-laki juga membutuhkan penampilan menarik. Mulai dari potong rambut, cuci rambut, pijat dan perawatan yang lain sesuai dengan kebutuhan laki-laki. Target usaha salon khusus laki-laki, barbershop lebih ingin menunjang penampilannya. Jasa ini khusus ditujukan bagi kaum adam yang membutuhkan penampilan yang menarik, dari mulai anak-anak, mahasiswa, remaja, laki dewasa, Bapak-bapak dan kekek-kakek menjadi konsumen utama bisnis ini.²⁴

Barbershop merupakan *brand* sebuah tempat potong rambut khusus pria yang terletak di daerah Sleman Yogyakarta, telah melayani

²³Ibid. Hlm. 2

²⁴www.nandy2001.usahasalonlaki-lakiUKM.com

perawatan tubuh dan perawatan penampilan khusus pria diantaranya perawatan rambut, wajah, hingga tubuh. Seperti potong rambut, *creambath, treatment*, pewarnaan rambut, *hair tatto, sheving*, pemberian vitamin rambut, pemakaian minyak rambut. Barbershop yang menarik, kini mulai dikagumi oleh kaum wanita, wanita yang memperhatikan penampilan *trend* masa kini yang membutuhkan penampilan khusus, khusus pria tentunya butuh privasi, yang terpenuhi dengan fasilitas yang akan diberikan. Berangkat dari saran bisnis serta dukungan dosen pembimbing akan *trend* pria metro seksual dan modal yang mencukupi, berbershop memiliki properti dan membuka peluang wirausaha yang prospektif mengarah pada pengembangan usaha.²⁵

c. Pentingnya Kewirausahaan

Pada dasarnya seorang wirausaha atau wiraswasta harus mampu melihat suatu peluang dan memanfaatkannya untuk mencapai keuntungan atau manfaat bagi dirinya dan dunia sekelilingnya serta kelanjutan usahanya.²⁶ Di samping itu berorientasi pada tindakan dan bermotifasi tinggi yang mengambil resiko dalam mengatur tujuannya.²⁷ Mampu mengkoordinasi dan mendayagunakan kekuatan modal, teknologi, dan tenaga ahli untuk mencapai tujuan secara harmonis.

²⁵Interview dengan Bayu 16 Desember 2015.

²⁶Interview dengan Bapak Igusti, selaku pemilik barber 2 januari 2016

²⁷Geoffrey G. Meredith et al., *Kewirausahaan Teori dan Praktek, Adre Asparsayogi Pentj.* (jakarta: PT Pustaka Binaman Pressindom 2000), hlm. 5

Singkatnya dia harus seorang yang ahli bisa motong dan menggunakan manajemen dalam mencapai tujuan.²⁸

Adapun ciri-ciri wirausaha barbershop yang memberikan sebuah profil dari pengusaha adalah sebagaimana berikut:

1. Percaya diri

Perasaan positif terhadap diri sendiri, dan keyakinan akan kemampuan diri dalam melakukan suatu hal yang didasari atas kemampuan mengevaluasi dan pengenalan terhadap potensi diri sendiri.²⁹ Menurut Wasty Suemanto³⁰ percaya pada diri sendiri juga berarti yakin bahwa seseorang itu dibekali potensi yang tidak kurang kuatnya dengan apa yang dimiliki oleh orang lain. Percaya diri adalah modal utama yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan dalam membangun usaha³¹

2. Gemar Mengambil Resiko

Ciri sebagai pengambil resiko merupakan indikasi akan keploporan tindakan, yang diperhitungkan dengan prospek keuntungan.³² Resiko bagi para wirausaha bukanlah sebagai suatu hambatan untuk meraih kesuksesan tetapi dijadikan sebagai suatu tantangan. Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai hal-hal yang

²⁸Interview dengan Bapak Igusti, selaku pemilik barber 2 januari 2016

²⁹www.jelajahinternet.com/2014/10/6-prakarya-dalam-berwirausaha-html/ di akses 1 April 2016

³⁰*Ibid* . Lihat Westy Suemanto, *Sekuncup Id Operasional Pendidikan Wiraswasta*, (Jakarta: Bumi Aksara 1993), hlm 50

³¹Syahrial Yusuf, *Kiat Sukses Menjadi Pengusaha* (Jakarta: Mutiara Sumber Widya,1998), hlm 60

³²Dodi Mawardi, *Belajar Goblok dari Bob Sadino*,(Jakarta:Entrepreneur Of The Year,2004), hlm. 1

menantang untuk lebih mencapai kesuksesan dalam hidupnya. Pengambilan resiko menurut perspektif wirausaha yaitu dengan mengambil resiko yang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah.³³

3. Punya Pandangan Jauh Ke Depan, untuk melihat apa yang bisa diciptakan sebagai bisnis. Yakni mampu melihat kecenderungan yang akan terjadi jauh dimasa yang akan datang. Mengenali masa depan berarti memiliki kemampuan dalam memaksimalkan kemampuan yang ada. Keterampilan melihat masa depan menjadikan wirausahawan mampu mengubah potensi menjadi aksi yang memiliki nilai bisnis yang besar.

4. Memiliki Ciri Inovatif.

Menemukan hal-hal yang baru yang menarik pada masyarakat dan Konsument. Senang bekerja dengan cara-cara baru yang berbeda, mencoba hal-hal yang baru walaupun ia tahu bahwa sesuatu tidak akan berhasil atau berjalan baik, namun ia selalu mengeksplorasi cara-cara baru untuk meraih sukses. Dengan kata lain seseorang wirausahawan adalah seorang yang fleksibel.

Inovatif yaitu kemampuan seseorang dalam mendayagunakan kemampuan dan keahlian untuk menghasilkan karya baru yang belum ada sebelumnya serta bias sangat berharga bagi setiap orang yang

³³ [m.kompasiana.com/desybintang29.blogspot.com/pengambilan-resiko-dalam-perspektif-wirausaha./](http://m.kompasiana.com/desybintang29.blogspot.com/pengambilan-resiko-dalam-perspektif-wirausaha/)di akses 1 April 2016

memilikinya. Inovatif sangat penting dalam bidang kewirausahaan, karena inovatif akan menentukan hasil usaha kita,³⁴

5. Kepemimpinan

Dalam istilah umum, kepemimpinan merupakan sebuah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktifitas yang berkaitan dengan pekerjaan dan anggota kelompo, dan kadang berkembang pada priode tertentu.³⁵ Menurut Jennifer James³⁶ karakter yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin antara lain : (a) mempercepat waktu respon, dalam arti cepat tanggap terhadap segala peluang yang muncul kepermukaan. (b) menguasai bentuk bentuk baru kecerdasan, yakni memiliki pemahaman terhadap adanya dinamika kecerdasan yang dimiliki oleh manusia dan berusaha untuk memfasilitasi dan mengembangkannya. (c) mengambil keuntungan dalam keragaman, yakni memiliki sikap terbuka dalam menerima berbagai keunggulan yang datangnya dari manapun. Selain ketiga karakter tersebut ada satu hal yang harus dimiliki seseorang pemimpin, yakni kejujuran. Hal ini sangat berpengaruh dalam upaya membangun citra positif dan kredibilitas di mata bawahannya.

d. Tahap-Tahap Pengembangan Kewirausahaan Barbershop

Kewiraswastaan atau kewirausahaan dapat dimulai dari proses pengenalan yang intensif terhadap tempat yang ada di sekitarnya serta

³⁴ [brainly.co.id/tugas/2739877./](http://brainly.co.id/tugas/2739877/) di akses tanggal 2 April 2016.

³⁵ [majanajemen.blogspot.co.id/2015/04/peran-kepemimpinan-dalam-wirausaha.html?m=1./](http://majanajemen.blogspot.co.id/2015/04/peran-kepemimpinan-dalam-wirausaha.html?m=1/) di akses tanggal 2 April 2016

³⁶ Jennifer James, *Thinking in The Future Tense* (Jakarta: Gramedia, 1998) hlm 283.

peluang bisnis yang ada. Dimana semua itu terdapat kemungkinan untuk diwujudkan dengan kecerdasan mengembangkan potensi-potensi tersebut, menjadi bisnis yang menguntungkan dan banyak dicari orang.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat dirincikan beberapa hal mengenai tahap pengembangan kewirausaha barbershop berdasarkan lapangan, melalui pendekatan dan proses.

1. Tahap pengenalan usaha sangat diperlukan, karena melalui pengenalan usaha secara intens, masyarakat bisa tau usaha kita bergerak di bidang apa, dan juga mengenali kelemahan-kelemahan para pesaing yang ada di sekitarnya. Keseimbangan dalam mengenali dan memahami pesaing, baik dari sisi kekuatan dan kelemahan, kebaikan dan keburukan adalah mutlak diperlukan, sebab tanpa keseimbangan tersebut dapat menjebak ke sisi yang tidak menguntungkan
2. Kualitas potongan yang bagus dan rapi dari tukang potong (*Hair stylish*) merupakan hal yang paling diutamakan.³⁷
3. Tempat yang strategis (*place*),
4. Jasa yang bermutu (*product*),
5. Harga yang kompetitif (*price*), dan
6. Promosi yang gencar (*promotion*).
7. Antrian atau ruang tunggu yang nyaman
8. Kebutuhan dan keinginan konsumen (*customer needs and wants*),
9. Biaya konsumen (*cost to the customer*),

³⁷ Wawancara dengan Dadang 5 Januari 2016

10. Kenyamanan (*convenience*), dan
11. Komunikasi (*communication*).
12. Identifikasi permasalahan yaitu : pengusaha hendaknya mengidentifikasi permasalahan yang pasti.
13. Perbaikan yaitu : ketelitian hasil potongan dari tukang potong proses pengembangan sering membantu mengidentifikasi gambaran dalam perbaikan.
14. Kepastian kualitas yaitu : Sebuah proses pengembangan biasanya lebih mendetail dari proyek pengembangan, dengan nilai akhir dan tempat pemeriksaan dipilih yang terbaik.
15. Koordinasi yaitu : Pandai mengeluarkan fikiran dengan jelas merupakan salah satu dari proses pengembangan, dimana ahli perencanaan mendefinisikan perputaran diantara para pengelola di grup pengembangan. Pembentukan grup perencanaan memberi sumbangan yang sangat di perlukan. Selain itu, mereka di butuhkan untuk informasi penting dan bahan baku.
16. Perencanaan yaitu : Perencanaan merupakan proses pengembangan tetap alami dan berhubungan dengan kejadian penting untuk kelengkapan setiap fase. Setiap kejadian disekitar proyek pengembangan dapat dipantau setiap waktu.

H. Metode Penelitian

Untuk mendapatkan penelitian yang akurat, ilmiah dan sistematis maka diperlukan metodologi yang tepat, Sehingga penelitian ini memenuhi prosedur penelitian yang benar.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, Penelitian deskriptif kualitatif adalah prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek atau obyek penelitian lembaga, masyarakat pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang nampak atau sebagaimana adanya. Umumnya digunakan dalam dunia ilmu-ilmu sosial dan budaya. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran)³⁸.

2. Penentuan Subyek Penelitian dan Obyek Penelitian

Secara teoritis yang di maksud subyek penelitian adalah orang-orang yang menjadi sumber informasi yang dapat memberikan data yang sesuai dengan masalah yang sedang di teliti.³⁹ Dalam penelitian ini yang menjadi subyek adalah tiga orang pengusaha barbershop, beserta para pelaksana dan pihak-pihak yang terkait dengan kegiatan pengembangan kewirausahaan barbershop di Sleman Yogyakarta.

³⁸Nadhari Nawawi, *Metode penelitian bidang sosial*, (Yogyakarta,:Gadjah Mada Universitas press 1998), , hlm. 3.

³⁹Tatang Amirin, *Menyusun Rencana Penelitian*, (jakarta PT. Raja Grafindo Persada 1988) hlm, 135.

Peneliti berusaha memahami strategi yang dilakukan oleh tiga wirausahawan barbershop dalam mengembangkan kewirausahaan. Selain itu peneliti berusaha menggali data juga mengenai faktor penghambat yang menjadi kendala dan faktor pendukung dalam pengembangan kewirausahaan yang dijalankan oleh tiga pengusaha barbershop. Kedua hal tersebutlah yang kemudian menjadi obyek penelitian.

3. Metode Pengumpulan Data

a) Metode Observasi

Metode observasi adalah metode atau cara pengumpulan data mengenai tingkah laku individu atau kelompok secara langsung.⁴⁰ Metode observasi dilakukan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis yang diteliti atau yang diselidiki ini digunakan untuk mengumpulkan data guna untuk mengetahui gambaran umum mengenai strategi pengembangan wirausaha barbershop selain itu juga untuk mengetahui hasil, faktor pendukung dan faktor penghambat wirausaha tersebut. secara langsung bagaimana proses bekerja *karyawan*.

Observasi yang dilakukan peneliti adalah observasi partisipatif, artinya peneliti ikut berperan serta dalam kegiatan yang berlangsung di barbershop, dalam hal ini peneliti ini berperan sebagai salah satu karyawan barbershop. Sebagai salah satu karyawan peneliti juga ikut serta dalam kegiatan pengembangan wirausaha barbershop di Sleman Yogyakarta, terutama pada bagian pemotong rambut, *creambath,trethment*

⁴⁰*Ibid*, hlm. 120.

dan beberapa training yang lainnya yang dilakukan untuk kemajuan barbershop.

b) Metode Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara verbal yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui percakapan, bertanya, mendengar dan bertatap muka dengan orang (informan) yang memberikan informasi.⁴¹ Wawancara digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan dengan orang yang memberi keterangan kepada peneliti⁴².

Metode ini peneliti gunakan dalam rangka untuk memperoleh data yang primer dan utama yang tidak dapat diperoleh melalui dokumentasi. Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dengan bebas terpimpin, yang dimaksud dengan wawancara bebas terpimpin ini adalah wawancara membawa kerangka-kerangka pertanyaan untuk disajikan, akan tetapi bagaimana cara pertanyaan itu diajukan semuanya diserahkan kepada pewawancara⁴³.

Wawancara ini bisa berkembang karena dalam penyampaian ini bersifat longgar tanpa keluar dari pedoman yang dipakai melalui wawancara tidak terstruktur, yaitu dengan memuat garis besar yang di

⁴¹*Ibid*, hlm. 112.

⁴²Koenjoroningrat, *Metode-Metode penelitian Masyarakat*. (Jakarta: Pustaka umum 1991). Hlm. 82.

⁴³Sutrisno Hadi, *Methodologi Research*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1987), hlm 206..

tanyakan⁴⁴. Dengan metode ini, peneliti mengajukan beberapa pertanyaan kepada informan yang di pilih, untuk mendapatkan informasi mengenai bagaimana strategi pengembangan wirausaha barbershop di Sleman Yogyakarta.

c) Metode Dokumentasi

Metode ini adalah metode pengumpulan data dengan cara mencatat arsip-arsip yang ada, keputusan atau hasil yang di capai pada setiap kegiatan yang telah dilakukan sebelumnya, proses pelaksanaannya adalah peneliti secara langsung menghubungi subyek-subyek penelitian, setelah melakukan dokumentasi yang dimaksud kemudian muncul informasi-informasi yang di perlukan dalam dokumentasi tersebut.

Dokumentasi adalah suatu teknik dimana data diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada pada benda-benda tertulis seperti buku-buku, makalah, bukti-bukti, catatan-catatan harian dan sebagainya. Bentuk-bentuk dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan mengabdikan moment yang berlangsung di berbershop melalui kamera seperti kegiatan memotong rambut, *creambeth*, pijat kepala, kramas, mewarnai rambut yang diperoleh peneliti dari dokumentasi yang dimiliki oleh barbershop melalui supervisor personalia.

c. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, yaitu penyajian data dalam bentuk tulisan dan

⁴⁴Saharsimi Arikunto, *Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1991), 231

menerangkan apa adanya sesuai dengan data yang diperoleh gambaran sistematis mengenai isi suatu dokumentasi, observasi dan wawancara yang telah dilakukan. Data yang di peroleh tersebut diteliti isinya kemudian di klasifikasi menurut kriteria atau pola tertentu. Oleh karena itu seperti yang diungkapkan Budgan Tylor bahwa penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau bisa dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁴⁵

Dengan demikian yang sangat penting dalam penelitian kualitatif adalah memperoleh kebenaran data (Validitas Data), yang dapat dilakukan dengan cara memperpanjang masa pengamatan, melakukan pengamatan secara terus menerus, melakukan pengecekan terhadap hasil pengamatan dan mengeksplorasi hasil akhir penelitian dalam diskusi khusus untuk membahas tentang keabsahan data, deskripsi hasil penelitian dan kesimpulan serta saran-saran.

Proses penelitian inilah yang akan dilakukan untuk mendapatkan jawaban atas pertanyaan Bagaimana Strategi Pengembangan Wirausaha yang dilakukan oleh tiga pengusaha barbershop. Serta bagaimana hasil yang diperoleh, apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dari pengembangan wirausaha tiga barbershop.

⁴⁵Lexy. J. Moeloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1998), hlm. 3.

I. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian skripsi ini, peneliti membagi data-data secara sistematis keseluruhan, dan disusun berdasarkan per bab dan kemudian akan di bagi lagi dalam sub-sub bab antara lain :

Bab 1 pendahuluan, bab ini berisi tentang penegasan judul yang mana di gunakan sebagai penegasan pengertian supaya tidak terjadi salah faham dalam pemaknaannya. Latar belakang masalah yang berisi tentang alasan-alasan mengapa memilih judul tersebut. Rumusan masalah berisi pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan tentang permasalahan penelitian. Tujuan penelitian, kajian pustaka, kerangka teoritik, metodologi penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II berisi tentang gambaran umum tiga orang pengusaha Barbershop meliputi definisi dan sejarah singkat, lokasi, modal, sarana dan prasarana, tata letak tempat usaha, profil pengusaha, gambaran karyawan dan kegiatan karyawan dll.

Bab III pembahasan mengenai bagaimana upaya pengembangan/strategi yang dilakukan oleh tiga pengusaha barbershop, yang meliputi proses pengembangan, faktor penghambat dan pendukung usaha pengembangan barbershop, dan hasil yang di peroleh.

Bab IV penutup, bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan dalam skripsi ini menyangkut soal (1) Bagaimana strategi yang dilakukan oleh tiga orang pengusaha *barbershop* dalam mengembangkan usahanya. (2) faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat upaya pengembangan wirausaha *barbershop*. (3) dan bagaimana hasil yang yang di peroleh oleh tiga orang pengusaha *barbershop* dalam mengembangkan usahanya Maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi yang dilakukan oleh tiga orang pengusaha *barbershop* dalam mengembangkan usahanya.

a. Lokasi

Tempat menjadi salah satu komponen terpenting dari bisnis apapun. Tempat usaha yang strategis menjadi modal dasar dalam rangka mengembangkan usaha *barbershop*. Memilih daerah yang ramai, dekat sekolahan, dekat kampus, dekat dengan pasar modern, pasar tradisional dan mudah diakses. Pasar yang bukanya pagi, sore, siang, malam akan menjadi lokasi yang sangat mendukung untuk membuka bisnis *barbershop*.

b. Tempat Usaha

Untuk tempat usaha ada beberapa poin yang harus disiapkan untuk membuka usaha barbershop.

1. Interior dan exterior tempat usaha.
2. Keindahan tempat usaha merupakan suatu kewajiban mutlak dalam usaha barbershop.
3. Tenang dan tidak berisik.
4. Ketenangan adalah faktor pendukung dalam usaha barbershop, usahakan tempat usaha dibuat se tenang mungkin.
5. Nyaman dan sejuk.
6. Kenyamanan, ada ac atau kipas.
7. Penerangan tempat usaha.
8. Peralatan yang lengkap dan tidak rusak.

c. Punya Tukang Pangkas Yang Sangat Ahli.

Maju mundurnya usaha barbershop sangat berpengaruh dari hasil kerja barber, maka dari itu, tenaga potong yang professional sangat mendukung sekali terhadap hidup dan matinya usaha barbershop. Semakin berpengalaman tenaga barber maka, akan semakin baik untuk kelangsungan usaha barbershop tersebut

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Pengembangan Usaha Barbershop.

a. Faktor Pendukung

Faktor-faktor pendukung kegiatan usaha dapat disebut sebagai berikut :

1. Faktor kapster (tukang pangkas) yang mahir, dan bisa berbagai model potongan.
2. Promosi online melalui website atau di media social seperti facebook, twiter, BBM, whatshap, line dll.
3. Barbershop slalu update model-model potongan terbaru (model potongannya tidak monoton).
4. Tempat yang strategis .
5. Jasa yang bermutu. Seperti pelayanan yang baik dari barbershop.
6. Harga yang mudah dijangkau.
7. Promosi yang gencar melalui online atau melalui voucher.
8. Antrian atau ruang tunggu yang nyaman dan banyak.
9. Kebutuhan dan keinginan konsumen.
10. Kenyamanan berupa adanya alat pendukung seperti: Adanya Tv kabel, adanya audio yang membuat suasana jadi santai dengan memutar lagu-lagu faforit pilihan anak muda.
11. Komunikasi yang lancar antara tukang pangkas dan konsumen.

b. Faktor Penghambat Usaha Barbershop.

- 1) Adanya karyawan yang kurang sopan pada konsumen. 2) Untuk pertama buka sangat susah sekali mencari pelanggan, dan harus ekstra sabar. 3). Mati lampu. 4). Mencari karyawan yang ahli sangat susah. 5) Seringnya hujan yang deras, saat musim hujan datang. 6) Kapster/tukang pangkas yang jarang masuk kerja. 7) Rusaknya mesin potong. 8) Air untuk kramas mati (jika memakai air PDAM), dapat menghambat pemasukan tambahan dari kramas. 9) Hanya punya satu karyawan. Dapat mengakibatkan antrian yang banyak, sehingga membuat konsumen jadi resah dan tidak mau menunggu lama-lama. 10) Tidak lengkapnya fasilitas barbershop, seperti kamar mandi, alat untuk memotong kumis, ahirnya membuat pelanggan kecewa dan mencari tempat yang lain. dll. 11) Adanya pesaing yang memberi harga yang lebih murah, sehingga konsumen lari ke harga yang lebih murah. 12) Ukuran dari kecepatan tukang potong rambut yang berbeda-beda. 13) Tempat usaha yang panas akan membuat konsumen tidak betah, dan sukar untuk kembali lagi.

3. Hasil Pengembangan Usaha barbershop.

Berikut ini adalah hasil pengembangan tiga pengusaha barbershop.

- a. Keuntungan dari segi keuangan yaitu : pendapatan dari bagi hasil pada karyawan, pendapatan yang di dapat dari hasil penjualan produk,
- b. Keuntungan dari segi kepercayaan Masyarakat, karena hasil kualitas potongannya yang bagus dan tlaten.
- c. Di kenal banyak oleh lapisan masyarakat (slalu di ingat).

- d. Cukup modal awal, hasil yang di dapat berlipat-lipat, tidak seperti halnya usaha makanan yang jika dibiarkan akan membusuk /kadaluarsa¹.
- e. Bangga, karna dapat mempekerjakan orang (membuka peluang kerja) bermanfaat bagi masyarakat yang pengangguran.
- f. Dengan berwirausaha sendiri membuat hidup kita menjadi mandiri, hidup tidak tergantung kepada orang tua lagi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil dari penelitian lapangan, maka peneliti merekomendasikan berupa saran-saran sebagai berikut:

1. Jika ingin membuka usaha barbershop, carilah tukang pangkas yang betul-betul professional pengalaman maksimal lima tahun.
2. Adanya biaya potong yang mudah dijangkau oleh lapisan masyarakat tidak terlalu murah, dan tidak kemahalan.
3. Tempat usaha harus strategis.

¹ Interview dengan Haris,Bayou,Herman,Igusti ngurah agung 17 februari 2016

DAFTAR PUSTAKA

1. Refrensi Dari Buku.

- Salim, Peter dan Yuni Salim. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontemporer*, Jakarta: Modern English Press, 1991.
- Hantoro, Sirod, MSIE, " *Kiat Sukses Berwirausaha*". Yogyakarta : Adicita karya Nusa, 2005.
- Lestariyo, Budi, *Wirausaha Mandiri*. Bandung : Budi Lestariyo, 2014.
- Huraerah, Abu, " *Model dan Strategi Pembangunan Berbasis Kerakyatan* " Bandung: Forum Pembangunan 2008.
- Suharto, Edi, *Pekerja Sosial di Dunia Industri Memperkuat Tanggung Jawab Soosial Perusahaan (Corporate Scsial Responsibility)*. Jakarta: Rafika Aditama. 2007.
- Suharto, Edi, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat, Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial & Pekerjaan Sosial*, Bandung: PT Refika Aditama, 2005.
- Suetomo, *Strategi - Strategi Pembangunan Masyarakat*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar 2010.
- Moeloeng, Lexy. J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1998.
- Arikunto, Saharsimi, *Prosedur Penelitan Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 1991.
- Koenjoroningrat, *Method-Method penelitian Masyarakat*. Jakarta: Pustaka umum 1991.
- Hadi, Sutrisno, *Methodologi Research*, Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1987.
- Amirin, Tatang, *Menyusun Rencana Penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada 1988.

Nawawi, Nadhari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta,:Gadjah Mada Universitas press 1998.

Thoha, Mahmud APU. *Paradigma Baru Ilmu Pengetahuan Sosial dan Humaniora*, Teraju Jakarta: Pustaka Pelajar, 2004.

Hikmat, Harry *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*, Bandung,: Humaniora Utama 2004.

Huda, Miftachul, *Pekerja Sosial dan Kesejahteraan Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.

Frank Tesoriero, Jim Ife *Community Developmet: Alternatif Pengembangan Masyarakat di Era Globalisasi*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006.

Machendrawaty, Nanih, *Pengembangan Masyarakat Islam Dari Ideologi, Strategi Sampai Tradisi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2001.

2. Refrensi Dari Internet

[www.nandy 2001,usahasalon laki-lakiUKM.com/](http://www.nandy2001.usahasalonlaki-lakiUKM.com/) di akses 15 Desember 2015

[www. usahapintarindonesia.com/](http://www.usahapintarindonesia.com/) di akses 15 Desember 2015

[www.nandy 2001,usahasalon laki-lakiUKM.com/](http://www.nandy2001.usahasalonlaki-lakiUKM.com/) di akses 15 Desember 2015

[www.katakatamutiara.web.id/2015/12/kumpulan-contoh-motto-hidup-terbaik.html?m=1./](http://www.katakatamutiara.web.id/2015/12/kumpulan-contoh-motto-hidup-terbaik.html?m=1/) di akses 30 maret 2016

[entrepreneurship.blogspot.co.id/2010/10/strategi-pengembangan-kewirausahaan.html?m=1/di](http://entrepreneurship.blogspot.co.id/2010/10/strategi-pengembangan-kewirausahaan.html?m=1/) akses 30 maret 2016

www.jelajahinternet.com/2014/10/6-prakarya-dalam-berwirausaha-html/ di akses 1 April 2016

m.kompasiana.com/desybintang29.blogspot.com/pengambilan-resiko-dalam-perspektif-wirausaha./di akses 1 April 2016

[brainly.co.id/tugas/2739877./](http://brainly.co.id/tugas/2739877/)di akses tanggal 2 April 2016

[majanajemen.blogspot.co.id/2015/04/peran-kepemimpinan-dalam-wirusaha.html?m=1./](http://majanajemen.blogspot.co.id/2015/04/peran-kepemimpinan-dalam-wirusaha.html?m=1/) di akses tanggal 2 April 2016



Daftar Wawancara

A. Pemilik tiga pengusaha *barbershop*.

1. Bagaimana Sejarah berdirinya usaha *barbershop*?
2. Apa saja yang dilakukan oleh pengusaha *barbershop* untuk mengembangkan usahanya?
3. Bagaimana cara membuat konsumen kembali lagi?
4. Bagaimana strategi pemasaran *barbershop*?
5. Berapa besar modal untuk mendirikan usaha *barbershop*?
6. Apa saja kesalahan yang di alami oleh wirausaha *barbershop*?
7. Bagaimana strategi pengembangan wirausaha *barbershop*?
8. Apa saja sarana/perlengkapan yang harus di miliki usaha *barbershop*?
9. Apa saja sarana penunjang usaha *barbershop*?
10. Bagaimana cara menghadapi para pesaing usaha *barbershop*?
11. Apa saja faktor pendukung dan penghambat wirausaha *barbershop*?
12. Bagaimana hasil pengembangan usaha *barbershop*?

B. Karyawan *barbershop*

1. Apa saja perlengkapan usaha *barbershop*?
2. Bagaimana proses pembagian gaji usaha *barbershop*?
3. Apakah usaha *barbershop* ini bagi hasil atau gaji bulanan?
4. Apakah *barbershop* juga melayani semir dan *crembath*?
5. Apa saja model rambut yang sering di pesan konsumen?
6. Apakah *barbershop* bisa melayani *tatto*?
7. Apa saja kendala sebagai karyawan *barbershop*?
8. Apa saja strategi karyawan untuk mengembangkan usaha *barbershop*?
9. Apakah karyawan *barbershop* punya baju khusus kerja?
10. Apakah *barbershop* memproduksi minyak rambut sendiri untuk di jual?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Lutfiyanto
Tempat/Tgl. Lahir : sumenep, 27 Februari 1991
Alamat : Bakeong III, Kec: Guluk-Guluk, Kab: Sumenep
Nama Ayah : Hayati
Nama Ibu : M. Rasyid

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

- a. SD/MI, : MI. Tarbiyatusshibyan Sumber Polai
- b. SMP/MTS : MTS. Ainul Falah
- c. SMA/MA : MA. Sumber Bungur Pakong

C. Prestasi/Penghargaan

1. Juara II cerdas cermat
2. Rengking 1 Kelas 2 MA. Sumber Bungur Pakong
3. ...

D. Pengalaman Organisasi

1. Jadi pengurus Pondok Pesantren bagian kebersihan.
2. Jadi pengurus bagian IT di Organisasi HIMASPA (Himpunan Mahasiswa Sumber Bungur Pakong).

Yogyakarta, 16 Maret 2016

Lutfiyanto