

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam konsep perekonomian di Indonesia, keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sangat penting. Salah satu sektor UMKM yang mengalami potensi perkembangan signifikan adalah Barbershop khususnya di Kota Surabaya. Disperinaker Kota Surabaya menyampaikan bahwa 80% peserta pelatihan *barber* berhasil membuka lapangan pekerjaan baru yang menyebabkan meningkatnya jumlah barbershop dan persaingan usaha yang semakin ketat. Menurut Antara News (2015), Barbershop sebagai jasa yang bergerak di bidang industri tata rambut memiliki nilai industri mencapai Rp 1,213 triliun. Hal ini menandakan bahwa semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan penampilannya, khususnya dalam pemilihan model rambut (Hanif dan Abadi, 2023). Barbershop juga akan menjadi peluang bisnis yang sangat menjanjikan mengingat meningkatnya minat masyarakat terhadap layanan *grooming* yang berkualitas khususnya di wilayah Kota Surabaya.

Meskipun fasilitas yang ditawarkan barbershop sangat menarik dan terkesan modern, seperti fasilitas *free-wifi*, ruangan ber-AC, dan *mini café*, nyatanya masih terdapat banyak barbershop yang kurang menerapkan sistem manajemen dan pemasaran yang efektif bagi pelanggan. Sebagian besar dari pelanggan mengeluhkan antrian panjang dan waktu tunggu yang tidak menentu di barbershop. Hal ini sangat disayangkan mengingat minat masyarakat terhadap barbershop yang tinggi.

Menyadari akan perkembangan teknologi, diperlukan sebuah aplikasi mobile yang mampu membantu UMKM Barbershop dalam manajemen operasional. Selain itu dari segi bisnis, terdapat peluang untuk membantu UMKM Barbershop khususnya di Surabaya dalam mengatasi tantangan tersebut. Aplikasi ini dilengkapi dengan fitur-fitur inovatif seperti pemesanan *online* dan pemilihan gaya rambut yang dibantu oleh AI. Fitur-fitur tersebut dirancang untuk meningkatkan efisiensi operasional Barbershop,

memungkinkan pelanggan untuk memilih model rambut dengan bantuan teknologi AI, serta memudahkan proses pemesanan.

Dengan model bisnis yang mengoptimalkan keuntungan dari biaya layanan per transaksi, aplikasi ini tidak hanya mampu memberikan dampak ekonomi yang positif, namun juga meningkatkan kepuasan pelanggan dan barbershop. Dengan demikian, diharapkan Barbershop dapat menjalankan bisnisnya dengan lebih efektif dan efisien, serta memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diangkat adalah bagaimana merancang aplikasi mobile yang dapat membantu UMKM Barbershop dalam manajemen operasional dan pelanggan dalam memilih model rambut.

1.3 Tujuan PKL

Tujuan dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini adalah:

1. Merancang aplikasi mobile “CutCorner” berbasis Android yang mampu meningkatkan efisiensi Barbershop dan Pelanggan.
2. Mengembangkan keterampilan mahasiswa dalam merancang desain UI/UX aplikasi.
3. Memberikan pengalaman langsung bagi mahasiswa di dunia kerja nyata.

1.4 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari kegiatan praktik kerja lapangan ini adalah:

1. Bagi Perusahaan:
 - a. Memberikan inovasi baru melalui pengembangan proyek aplikasi berdasarkan permasalahan nyata di lingkup masyarakat.
 - b. Meningkatkan citra mitra perusahaan sebagai industri yang mampu menciptakan mahasiswa menjadi talenta muda yang potensial.
2. Bagi Universitas:
 - a. Menjalani hubungan yang kuat dengan mitra perusahaan.

- b. Meningkatkan relevansi kurikulum akademik melalui evaluasi perusahaan terhadap kinerja mahasiswa dalam merancang aplikasi mobile yang praktis.
3. Bagi Mahasiswa:
- a. Mendapatkan wawasan dan pengalaman nyata di industri untuk mempersiapkan karir di masa depan.
 - b. Mengasah keterampilan teknis dan non-teknis di bidang pemrograman mobile, desain UI/IX, serta manajemen waktu dan proyek.
 - c. Memperluas jaringan professional dengan *expert* di bidangnya.
 - d. Menambah portofolio dalam pengembangan aplikasi mobile.