

Babber
**" Inovasi Layanan Pangkas Rambut Berbasis Online sebagai Solusi Digital
dalam Industri Barbershop"**

SKRIPSI KARYA

*Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Mencapai Gelar Sarjana Bisnis*

**Program Studi : Bisnis Digital Jenjang
Pendidikan: Strata 1**



Diajukan Oleh:

ULIL ALBAB
2120312017

**JURUSAN BISNIS DIGITAL
FAKULTAS EKONOMI, BISNIS DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS PERINTIS INDONESIA 2025**

RINGKASAN

JUDUL SKRIPSI	: Babber : " Inovasi Layanan Pangkas Rambut Berbasis Online sebagai Solusi Digital dalam Industri Barbershop"
NAMA	: ULIL ALBAB
NO BP	: 2021
FAKULTAS	: Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial
JURUSAN	: Bisnis Digital
JENJANG PENDIDIKAN	: Strata satu (S1)
PEMBIMBING	: 1. Rio Andika Malik. S.Kom., M.Kom 2. Drs. Nofriadi, M.M

Isian ringkasan

Penelitian ini mengkaji pengembangan BABBER, sebuah platform digital berbasis web yang dirancang untuk mendukung layanan pemesanan pangkas rambut di Kota Padang. BABBER menawarkan solusi berupa sistem pemesanan yang mudah diakses, transparan, serta efisien. Platform ini mengintegrasikan fitur katalog perlengkapan, informasi harga, ketersediaan barang,, pemetaan model bisnis menggunakan Lean Canvas, serta pembangunan teknologi berbasis web yang adaptif terhadap tren digitalisasi layanan.

Kata Kunci : BABBER, *barbershop*, *website*, *digitalisasi*, Kota Padang

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi Informasi adalah suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam berbagai cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu, yang digunakan untuk keperluan pribadi, bisnis, dan pemerintahan dan merupakan informasi yang strategis untuk pengambilan keputusan (Ridwan, 2024). Teknologi ini menggunakan seperangkat komputer untuk mengolah data, sistem jaringan untuk menghubungkan satu komputer dengan komputer yang lainnya sesuai dengan kebutuhan, dan teknologi telekomunikasi digunakan agar data dapat disebar dan diakses secara global. Adanya globalisasi memberikan dampak positif serta dampak negatif dalam kehidupan masyarakat (Muttaqin, A. L., dkk, 2022)..Sarana kerjasama antara pribadi atau kelompok yang satu dengan pribadi atau kelompok yang lainnya tanpa mengenal batas jarak dan waktu, negara, ras, kelas ekonomi, ideologi atau faktor lainnya yang dapat menghambat bertukar pikiran.

Perkembangan Teknologi Informasi memacu suatu cara baru dalam kehidupan, dari kehidupan dimulai sampai dengan berakhir, kehidupan seperti ini dikenal dengan *e-life*, artinya kehidupan ini sudah dipengaruhi oleh berbagai kebutuhan secara elektronik. Keberadaan teknologi sudah menjadi unsur penting dan berpengaruh pada seluruh kegiatan serta kehidupan manusia di dunia (Satsipi, 2023).Di era *digital* saat ini, teknologi informasi telah memainkan peran penting dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam industri layanan. Salah satu industri yang terus berkembang dan memerlukan inovasi adalah industri *barbershop*. Bisnis *barbershop* ini sudah banyak di kota maupun pedesaan karena *barbershop* sudah menjadi kebutuhan pria maupun wanita untuk menjaga kerapian rambutnya (Yurindra, et al.,2020).

Banyak pelanggan yang kini mengharapkan kemudahan dan efisiensi dalam mengakses layanan ini, terutama dalam hal pemesanan. Sampai dengan saat ini, pelanggan harus mendatangi *barbershop* secara langsung untuk melakukan pemesanan, yang seringkali memakan waktu dan tidak efisien. Proses ini dapat menyebabkan ketidaknyamanan bagi pelanggan yang sibuk serta mengakibatkan gangguan dalam manajemen jadwal *barbershop* itu sendiri. Untuk itu, dibutuhkanlah suatu aplikasi yang dapat mempermudah dalam pelayanan dan rekomendasi gaya rambut(mustafa, dkk, 2021). Dengan teknologi informasi, efisiensi operasional dan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan cepat terhadap perubahan pasar dapat meningkat secara signifikan. Kebutuhan akan *Platform* yang dapat menjembatani pelanggan dengan *barbershop* secara efisien

menjadi semakin relevan. Pergeseran gaya hidup masyarakat modern yang semakin menghargai kenyamanan dan efisiensi waktu juga menjadi faktor pendorong pentingnya inovasi dalam industri *barbershop*. Banyak orang mencari cara untuk menghemat waktu dalam kegiatan sehari-hari, termasuk dalam mendapatkan layanan pangkas rambut. Layanan pangkas rambut berbasis *online* menawarkan solusi dengan memungkinkan pelanggan untuk memesan jadwal, memilih *barber*, dan bahkan membayar secara *online*, sehingga mengurangi waktu tunggu dan meningkatkan fleksibilitas (Oghborn et al., 2022).

Industri *barbershop*, yang secara tradisional mengandalkan interaksi langsung dan layanan di tempat, menghadapi tantangan dalam era *digital* ini. Banyak *barbershop* masih menggunakan metode konvensional seperti pemesanan melalui telepon atau *walk-in*, yang dapat menyebabkan beberapa kendala. Di dalam sistem pelayanan secara *offline* di temukan kelemahan yang menjadi masalah owner selama ini yaitu dengan menumpuknya antrian customer ketika ingin melakukan treatment yang mengakibatkan tumpukan antrian yang sangat mengganggu sehingga banyak customer yang tidak mau melakukan treatment karena terlalu lama menunggu di karenakan customer tersebut datang langsung ke tempat dan tidak melakukan pemesanan terlebih dahulu via Telepon atau *WhatsApp* (Rizaldi, dkk, 2021). . Selain itu, keterbatasan visibilitas *online* juga menghambat *barbershop* untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas. Di tengah pesatnya perkembangan teknologi dan mobilitas masyarakat, industri layanan pangkas rambut juga mengalami pergeseran perilaku konsumen.

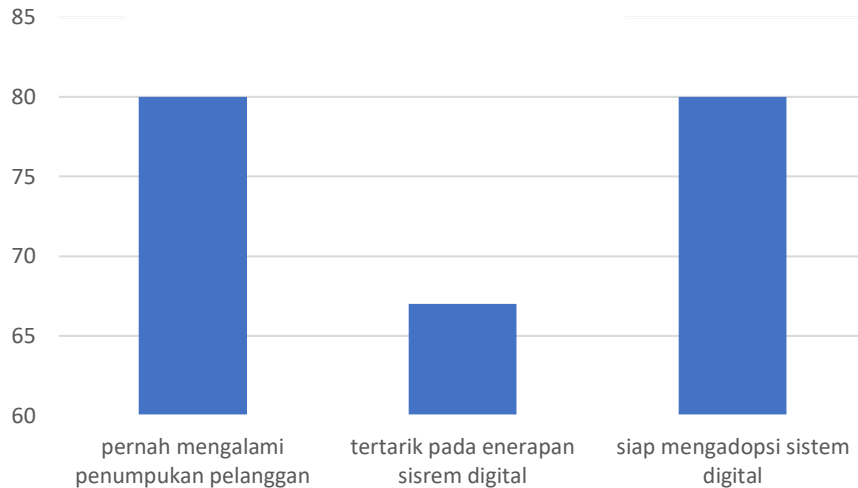
Masyarakat modern semakin menghargai efisiensi waktu dan dan kemudahan akses dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Mereka mencari solusi yang memungkinkan pemesanan layanan dilakukan secara praktis, tanpa harus menunggu lama atau datang langsung ke lokasi untuk antre. Dengan teknologi informasi, efisiensi operasional dan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan cepat terhadap perubahan pasar dapat meningkat secara signifikan (Sawe & Cheluget, 2020). Kebutuhan akan *Platform* yang dapat menjembatani pelanggan dengan *barbershop* secara efisien menjadi semakin relevan. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membawa perubahan yang signifikan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk industri jasa seperti *barbershop*. Di era *digital* ini, kebutuhan akan pelayanan yang cepat, efisien, dan mudah diakses semakin menjadi prioritas konsumen.

Layanan *barbershop* konvensional seringkali menghadapi tantangan seperti antrean panjang dan ketidaksesuaian jam operasional yang mengganggu kenyamanan pelanggan. Kualitas pelayanan yang tinggi adalah salah satu kunci keberhasilan dalam persaingan bisnis, karena kualitas pelayanan yang bagus menunjukkan produktivitas dan kemampuan menghasilkan kepuasan konsumen (Yeskia et al., 2022). Oleh karena itu, diperlukan sistem berbasis teknologi untuk meminimalisir

kendala tersebut dan meningkatkan pengalaman pelanggan. Penggunaan aplikasi *digital* dipandang sebagai solusi potensial untuk merampingkan proses antrean dan meningkatkan keefisienan layanan. "Babber" hadir sebagai inovasi layanan pangkas rambut berbasis *online* yang bertujuan untuk menjawab kebutuhan akan efisiensi, kenyamanan, dan personalisasi dalam industri *barbershop*. Babber menyediakan *Platform digital* yang menghubungkan pelanggan dengan berbagai pilihan *barbershop* dan *barber* berpengalaman, memungkinkan pemesanan jadwal yang mudah, pemilihan layanan yang sesuai, dan pembayaran yang praktis.

Perkembangan teknologi internet sebagai media promosi yang sangat murah dan menjadi peluang bisnis baru bagi suatu perusahaan untuk memperluas pemasaran dengan membangun sebuah *web*. Hal ini juga menjadi peluang bagi *Accurate Barbershop* sebagai tempat pengembangan usaha yang bergerak di bidang jasa potong rambut. Jasa di bidang *Barbershop* memiliki potensi yang tinggi, namun kenyataannya bisnis ini memiliki saingan yang cukup banyak, Sehingga pengusaha yang bergerak di bidang jasa *Barbershop* harus pintar memanfaatkan internet sebagai pemikat customer (Agung et al., 2022). demikian, Babber sebagai *platform digital* menawarkan terobosan yang relevan di lingkungan usaha *barbershop*. Nilai tambah lain dari teknologi ini adalah kemudahan akses dan transparansi layanan bagi konsumen.

Salah satu kendala yang dihadapi dalam proposal ini adalah tidak tersedianya data resmi mengenai jumlah *barbershop* di Kota Padang dari Badan Pusat Statistik (BPS). Hingga saat ini, BPS belum mengklasifikasikan secara spesifik data usaha jasa pangkas rambut atau *barbershop* dalam publikasi resmi mereka, baik pada tingkat nasional maupun daerah. Informasi terkait usaha ini umumnya masih tergabung dalam kategori umum seperti "jasa perawatan pribadi" atau "usaha mikro dan kecil sektor informal," sehingga menyulitkan peneliti dalam memperoleh angka pasti jumlah *barbershop* yang beroperasi di wilayah Kota Padang. Oleh karena itu, penelitian ini mengandalkan data primer yang diperoleh melalui kuesioner dengan pelaku usaha sebagai dasar analisis dan pengambilan kesimpulan.

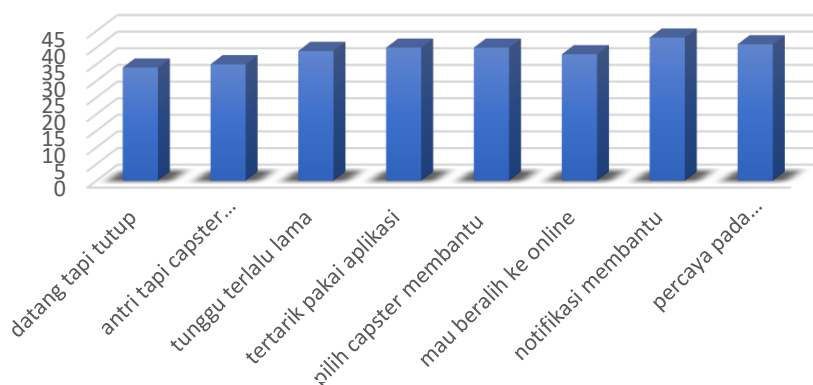


(Sumber: Olahan Penulis, 2025)

Gambar 1. 1 Hasil surver terhadap *barbershop* di kota Padang

Gambar 1. 1 Hasil surver terhadap *barbershop* di kota Padang Berdasarkan hasil kuesioner terhadap 15 *barbershop* di Kota Padang, dapat disimpulkan bahwa mayoritas *barbershop* menghadapi tantangan dalam manajemen antrean pelanggan. Sebanyak 80% responden menyatakan pernah mengalami penumpukan pelanggan, yang menunjukkan adanya kebutuhan mendesak akan sistem antrean yang lebih efisien. Selain itu, mayoritas pemilik *barbershop* (67%) menunjukkan ketertarikan terhadap penerapan sistem *digital* untuk mengelola antrean, sementara sisanya bersikap netral atau tidak tertarik. Hal yang lebih menggembirakan adalah bahwa sebagian besar *barbershop* (80%) menyatakan siap untuk mengadopsi sistem antrean *digital* karena telah memiliki perangkat dan pengetahuan dasar teknologi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa potensi penerapan sistem antrean *digital* seperti *Babber* cukup tinggi dan dapat menjadi solusi nyata untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan di industri *barbershop* lokal.

Sebagai bagian dari proses analisis kebutuhan, dilakukan penyebaran kuesioner kepada 50 responden untuk mengidentifikasi permasalahan yang sering dialami saat menggunakan layanan *barbershop* konvensional serta potensi adopsi solusi *digital*



(Sumber: Olahan Penulis, 2025)

Gambar 1. 2 Hasil Survei Preferensi Pengguna *Platform Digital* Untuk Pemesanan Jasa *barber*

Berdasarkan hasil kuesioner yang disebarakan kepada 50 responden, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden mengalami berbagai kendala saat menggunakan layanan *barbershop* konvensional. Sebanyak 68% responden pernah datang ke *barbershop* dan mendapati tempat tersebut tutup, sementara 70% mengaku pernah mengantri lama namun tidak dilayani karena *capster* kelelahan. Secara keseluruhan, data ini memperkuat urgensi dan potensi dari pengembangan *Platform Babber* sebagai solusi *digital* yang relevan dan

dibutuhkan oleh masyarakat, khususnya di Kota Padang. Inovasi layanan pangkas rambut berbasis *online* dinilai mampu menyelesaikan masalah yang selama ini dihadapi konsumen dalam industri *barbershop* konvensional. Selain itu, 78% responden merasa waktu tunggu di *barbershop* terlalu lama dan tidak efisien.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana merancang dan mengembangkan *platform digital* berbasis *website* yang dapat mempermudah masyarakat Kota Padang dalam mencari, memilih, dan memesan layanan *barber* secara efisien dan terpercaya?
2. Bagaimana merancang dan mengembangkan Fitur-fitur apa saja yang perlu ada dalam platform *babber* untuk memenuhi kebutuhan pengguna dan *capster*, seperti pencarian berdasarkan lokasi, kategori layanan, portofolio, ulasan pengguna serta sistem pemesanan dan pembayaran *online*?
3. Bagaimana *Platform Babber* dapat secara signifikan mengurangi waktu tunggu antrean bagi pelanggan, serta menyediakan estimasi waktu yang akurat agar pelanggan dapat merencanakan kunjungan mereka dengan lebih efisien?

1.3 Tujuan

1. Merancang dan mengembangkan *platform digital* berbasis *web* bernama *babber* yang dapat mempermudah masyarakat Kota Padang dalam mencari, memilih, dan memesan layanan *barbershop* secara efisien dan terpercaya.
2. Mengidentifikasi dan menerapkan fitur-fitur yang relevan dan dibutuhkan oleh pengguna maupun *barbershop*, seperti sistem pencarian berdasarkan lokasi, kategori layanan, portofolio, ulasan pengguna, serta sistem pemesanan dan pembayaran *online*.
3. Mengembangkan fitur estimasi waktu tunggu yang akurat pada *Babber*, bertujuan untuk meminimalkan durasi antrean pelanggan dan meningkatkan pengalaman pemesanan yang lebih terprediksi dan nyaman.

1.4 Manfaat

Pengembangan *Platform Babber* sebagai layanan pangkas rambut berbasis *online* tidak

hanya memberikan kemudahan bagi pelanggan dan mitra *barbershop*, tetapi juga memberikan nilai strategis bagi pihak *barber*. Dalam konteks bisnis *digital*, keberhasilan *Platform* sangat bergantung pada seberapa baik sistem mampu menyelesaikan masalah nyata dan meningkatkan efisiensi operasional. Oleh karena itu, manfaat berikut dirancang untuk menunjukkan potensi keuntungan jangka panjang serta kesiapan teknologi Babber dalam menghadirkan solusi nyata di industri jasa pangkas rambut. Adapun manfaat bagi *barber* adalah sebagai berikut:

Bagi *barbershop*:

1. Merancang dan mengembangkan fitur pada *Platform* Babber yang mampu menyediakan pembaruan status *online* dan notifikasi *real-time* mengenai *capster*, guna mencegah ketidaknyamanan pelanggan.
2. Membangun sistem penjadwalan terintegrasi dalam Babber yang memungkinkan *barbershop* mengelola beban kerja *capster* secara efisien, memberikan jeda istirahat yang cukup, dan memastikan kualitas layanan tetap tinggi di setiap sesi.
3. Mengembangkan fitur estimasi waktu tunggu yang akurat pada Babber, bertujuan untuk meminimalkan durasi antrean pelanggan dan meningkatkan pengalaman pemesanan yang lebih terprediksi dan nyaman.

Bagi Pelanggan:

1. Pelanggan dapat menemukan, membandingkan, dan memesan layanan pangkas rambut kapan saja dan di mana saja, tanpa harus menelepon atau datang langsung.
2. Akses ke berbagai *barbershop* dan tukang cukur dengan profil, harga, dan ulasan yang transparan, membantu pelanggan memilih sesuai preferensi mereka.
3. Penjadwalan yang akurat, pengingat, dan pembayaran *online* mengurangi waktu tunggu dan meningkatkan efisiensi proses pangkas rambut.

1.5 Ruang Lingkup

Fokus pembahasan tertuju pada inovasi layanan pangkas rambut berbasis *online* sebagai solusi *digital* dalam industri *barbershop*. Cakupan wilayah terbatas di Kota Padang, yang memiliki potensi besar terhadap adopsi layanan *digital* karena tingginya penggunaan teknologi dan banyaknya *barbershop* konvensional. Sasaran utama pengguna adalah laki-laki remaja, pekerja kantoran, dan yang tidak mempunyai waktu untuk ke *barbershop* secara langsung yang aktif secara *digital* dan membutuhkan layanan pangkas rambut yang lebih efisien serta terjadwal.

Adapun pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner tersebut adalah sebagai berikut:

1. Apakah Anda pernah datang ke *barbershop* dan ternyata tutup?
2. Apakah Anda pernah menunggu lama, namun ketika giliran tiba *capster* sudah ingin pulang?

3. Apakah Anda merasa waktu tunggu di *barbershop* terlalu lama?
4. Apakah Anda tertarik menggunakan aplikasi untuk pemesanan layanan *barbershop*?
5. Apakah fitur pemilihan *capster* dan jadwal *online* akan membantu Anda?
6. Apakah Anda bersedia beralih dari sistem *walk-in* ke sistem reservasi *online*?
7. Apakah sistem notifikasi dan pengingat jadwal akan mempermudah aktivitas Anda?
8. Apakah Anda percaya bahwa solusi *digital* dapat meningkatkan efisiensi layanan *barbershop*?

1.6 Sistematika Laporan

Sistematika penulisan dalam menyusun laporan untuk memfokuskan pembahasan pokok permasalahan, sehingga diperlukan penulisan karya tulis sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan

Dalam bab ini, penulis membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, ruang lingkup dan sistematika penulisan laporan.

BAB II Perencanaan Bisnis

Dalam bab ini membahas tentang profil bisnis, model bisnis, aspek pasar dan pemasaran, aspek operasi/produksi, aspek organisasi/sdm, aspek keuangan, dan aspek teknologi *digital*.

BAB III Laporan Perkembangan Bisnis

Dalam bab ini membahas tentang Laporan perkembangan bisnis yang telah dilaksanakan pada tahap ketiga dituliskan di sini. Bagian ini memuat catatan aktivitas bisnis dan perkembangan serta capaian bisnis secara ringkas dengan kerangka penulisan ialah profil bisnis, tinjauan aspek pemasaran, aspek operasi/produksi, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan dan aspek teknologi *digital*.

BAB IV Identifikasi Dan Pemecahan Masalah

Dalam bab ini membahas tentang Identifikasi dan pemecahan masalah didasarkan pada rumusan masalah yang seharusnya dijawab oleh bisnis yang diimplementasikan dengan kondisi yang akhirnya terjadi. Identifikasi masalah ini didapatkan dari apa yang dijelaskan di Bab I, dirumuskan di Bab II, dijalankan di Bab III, dan dilaporkan pada Bab IV yang mencakup identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah.

BAB V Kesimpulan Dan Rekomendasi

Dalam bab ini membahas tentang kesimpulan, rekomendasi dan Komponen Bagian Akhir yang mencakup daftar pustaka dan lampiran dari laporan.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 KESIMPULAN

1. Platform digital Babber dirancang untuk menjadi solusi inovatif dalam mempermudah masyarakat Kota Padang dalam mencari, memilih, dan memesan layanan barbershop. Dengan hadirnya platform ini, akses terhadap informasi dan layanan barbershop menjadi lebih efisien, cepat, dan terpercaya sehingga mampu menjawab tantangan yang ada dalam pengelolaan antrian maupun pemesanan secara manual.
2. Babber dikembangkan dengan mengidentifikasi dan menerapkan fitur-fitur yang relevan bagi pengguna maupun pemilik barbershop. Fitur tersebut meliputi pencarian berdasarkan lokasi, kategori layanan, portofolio, ulasan pengguna, serta sistem pemesanan dan pembayaran online. Kehadiran fitur ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing barbershop sekaligus memberikan pengalaman pemesanan yang lebih praktis bagi masyarakat.
3. Salah satu keunggulan utama Babber adalah adanya fitur estimasi waktu tunggu yang akurat. Fitur ini bertujuan untuk meminimalkan penumpukan antrian, memberikan prediksi waktu layanan yang jelas, serta menciptakan kenyamanan bagi pelanggan. Dengan demikian, Babber berpotensi besar mendukung transformasi layanan barbershop menuju sistem digital yang lebih modern, efisien, dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.

5.2 REKOMENDASI

Untuk mencapai tujuan jangka pendek, bisnis sistem antrian *barbershop* perlu fokus pada peningkatan efisiensi layanan dan optimalisasi operasional. Tantangan yang dihadapi saat ini adalah biaya operasional untuk pengembangan sistem dan keterbatasan arus kas dari pengguna yang masih terbatas. Strategi yang bisa dilakukan adalah memperbaiki sistem agar lebih stabil, *user-friendly*, dan mudah diakses oleh pelanggan maupun mitra *barbershop*. Selain itu, upaya promosi *digital* harus diperkuat untuk meningkatkan jumlah *barbershop* yang bergabung. Penerapan kampanye iklan yang ditargetkan melalui media sosial dapat membantu meningkatkan visibilitas. Dengan begitu, sistem bisa lebih cepat

dikenal dan digunakan oleh banyak *barbershop*.

Pada jangka menengah, bisnis ini perlu melakukan diversifikasi layanan untuk memperluas pasar. Misalnya, menambahkan fitur pembayaran online, sistem loyalty pelanggan, atau integrasi dengan marketplace jasa lain yang relevan. Selain itu, membangun kerja sama dengan komunitas *barbershop* dan distributor perlengkapan cukur dapat memperluas ekosistem bisnis. Upaya ini juga dapat membantu meningkatkan pendapatan selain dari komisi booking. *Platform* juga perlu ditingkatkan agar lebih interaktif dan memberikan nilai tambah, seperti laporan analitik pelanggan bagi pemilik *barbershop*. Hal ini akan meningkatkan kepuasan mitra dan loyalitas pengguna sistem.

Untuk tujuan jangka panjang, investasi dalam pengembangan teknologi harus menjadi prioritas utama. Integrasi teknologi seperti otomatisasi reminder jadwal, AI untuk prediksi waktu tunggu, serta analitik data untuk memahami perilaku pelanggan akan memperkuat posisi bisnis. Branding juga harus terus diperkuat untuk menjadikan sistem antrian ini sebagai solusi utama di industri *barbershop*. Selain itu, membangun brand awareness di tingkat nasional melalui strategi pemasaran yang terarah akan membantu memperluas pasar. Investasi dalam riset dan pengembangan (R&D) juga penting agar sistem terus relevan dengan tren dan kebutuhan pelanggan. Dengan begitu, bisnis akan lebih berkelanjutan.

Untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang, struktur organisasi dan tim pengembang harus diperkuat. Merekrut talenta yang berpengalaman di bidang teknologi, pemasaran, dan layanan pelanggan akan memperkuat daya saing. Perusahaan juga perlu memberikan pelatihan berkelanjutan kepada tim untuk memastikan mereka memiliki keterampilan yang sesuai dengan perkembangan teknologi *digital*. Mengembangkan budaya kerja yang inovatif, kolaboratif, dan customer-oriented akan menjadi pondasi penting. Dengan tim yang solid, perusahaan bisa beradaptasi lebih cepat terhadap kebutuhan pasar.

Selain itu, bisnis juga perlu mempersiapkan strategi mitigasi risiko untuk menghadapi tantangan. Risiko seperti rendahnya adopsi *digital* di beberapa daerah, munculnya pesaing baru, atau perubahan tren gaya hidup harus diantisipasi. Salah satu cara adalah dengan memperluas target ke berbagai skala *barbershop*, dari kecil hingga menengah, agar tidak hanya bergantung pada satu segmen pasar.

Perusahaan juga harus aktif memantau regulasi pemerintah terkait sistem *digital* untuk memastikan kepatuhan. Dengan strategi mitigasi yang matang, bisnis akan lebih tahan terhadap guncangan eksternal.

Terakhir, pendekatan yang proaktif dan adaptif sangat penting agar bisnis ini bisa terus berkembang. Melakukan analisis pasar secara berkala, mendengarkan masukan dari pelanggan maupun mitra *barbershop*, serta menyesuaikan strategi sesuai kebutuhan akan menjadi kunci kesuksesan. Dengan pengelolaan keuangan yang hati-hati, inovasi teknologi yang berkelanjutan, dan strategi pemasaran yang tepat, bisnis sistem antrian *barbershop* akan mampu mencapai tujuan jangka pendek, menengah, maupun panjang. Pada akhirnya, bisnis ini bisa menjadi solusi *digital* utama yang membantu *barbershop* meningkatkan efisiensi layanan sekaligus memberikan pengalaman terbaik bagi pelanggan.