

**Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pendapatan Usaha BARBERSHOP
di Kecamatan Banjarmasin Utara**
*(Independence Factors Affecting Barbershop Business Income In North
Banjarmasin Sub District)*

Rudi Parluhutan Tambun*, Ruddy Syafrudin
Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat
*ruditambun.rt@gmail.com

Abstract

This research is conducted to find out determine whether capital, price, location affect the income of barbershop businesses in North Banjarmasin District. The object of this research is 20 barbershop in North Banjarmasin District. The research method used is multiple regression analysis, quantitative descriptive analysis and classical assumptions.

The results show that the variables of capital, price and location had a significant effect on the income of barbershop businesses in North Banjarmasin District. The results are indicated by the test results of the coefficient of determination (R²), F test and t test with Multiple Linear Regression. The most dominant factor affecting the income of barbershop business is capital.

Keywords: *Capital, Price, Location, Revenue, North Banjarmasin*

Abstraksi

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah Modal, Harga, Lokasi berpengaruh terhadap pendapatan usaha barbershop di Kecamatan Banjarmasin Utara. Objek penelitian ini adalah 20 barbershop di Kecamatan Banjarmasin Utara. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis regresi berganda, analisis deskriptif kuantitatif dan asumsi klasik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal, harga dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha barbershop di Kecamatan Banjarmasin Utara. Hasil tersebut ditunjukkan dengan hasil uji koefisien determinasi (R²), uji F dan uji t dengan Regresi Linier Berganda. Faktor yang paling dominan mempengaruhi pendapatan usaha barbershop adalah modal.

Kata Kunci: Modal, Harga, Lokasi, Pendapatan, Banjarmasin Utara

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Peralihan gaya hidup rakyat modern lebih condong memicu banyak persoalan dan gesekan. Pelampiasan dari persoalan-persoalan tersebut akhirnya banyak mendatangkan harapan bisnis baru. Keberhasilan suatu usaha memerlukan seorang pemeran bisnis yang sanggup meluncurkan konsep-konsep program maupun strategi-strategi baru saat memerangi dan memboyong rivalitas yang ada.

Kapasitas dari perusahaan dalam mengabdikan janji kepada konsumen juga berusaha mempertahankan pelanggan adalah resep pertama untuk menggapai kesuksesan tersebut. Tatkala menjual produknya, para pemasar pula harus mendalami apa yang sedang diperlukan dan diinginkan para konsumen saat ini sehingga mampu mempersembahkan kualitas yang lebih baik daripada para pesaing. Dan lagi jika banyaknya pesaing sama namun memiliki ciri khas sumber daya dan mampu membedakan dirinya dari pebisnis lain tersebut, maka akan terbukti bisnis mana yang menjadi pemimpin pasar, juga bisnis mana yang akan menjadi pengikut (Jopie Jusuf, 2008).

Bertepatan dengan kemajuan zaman, timbul usaha salon khusus untuk pria yang biasa disebut barbershop. Barbershop merupakan bisnis yang sedang meroket. Tak hanya berfokus pada kota besar, di lokasi-lokasi kecil juga mencuat tempat-tempat pangkas rambut yang terkesan mewah tersebut. Letaknya pun bervariasi. Barbershop timbul menjelma menjadi sebuah mode dalam dunia gaya rambut pria dan juga bisnis. Tidak sama dibandingkan dengan salon dan pangkas rambut biasa, barbershop tampil dengan citra yang lebih jantan dibandingkan dengan salon dan cenderung lebih terstruktur dan bersih dibanding pangkas rambut pinggir jalan, lebih-lebih didukung dari fasilitas di barbershop yang cenderung mewah.

Menjalankan bisnis barbershop membutuhkan kemampuan khusus, harus mampu menguasai berbagai cara memangkas rambut yang benar, selalu up to date dan juga bisa diterima konsumen. Seperti pada umumnya usaha jasa, maka usaha barbershop juga sangat ditentukan pada kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan. Apabila tenaga kerja di barbershop mampu memberikan pelayanan yang sangat baik seperti halnya kemampuan berkomunikasi yang baik dengan pelanggan, maka

konsumen akan terus-menerus datang ke tempat barbershop tersebut walaupun lokasi barbershop kurang terjangkau atau biaya pangkasnya lebih mahal sekalipun.

Dalam gaya hidup pria saat ini, yang cenderung memanjakan diri, semakin banyak pria yang ingin terlihat elegan dan bersih. Ini dibuktikan oleh barbershop yang dipenuhi dengan baik di mana kebutuhan pria tersebut dapat dipenuhi.

Banjarmasin merupakan kota dengan jumlah penduduk terbanyak di Kalimantan selatan dibandingkan dengan kabupaten/kota lainnya. Hal ini dikaitkan dengan pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat di kota Banjarmasin, yang cenderung dihuni oleh kaum pendatang seperti pelajar ataupun pengusaha. Sehingga di kota Banjarmasin cukup banyak ditemui usaha-usaha barbershop yang memang menjadi tren untuk saat ini.

Salah satu tempat usaha barbershop di Banjarmasin yang paling banyak ditemui lokasinya yaitu berada di kecamatan Banjarmasin Utara, tepatnya berada di kelurahan Sungai Miai. Mengingat di kelurahan tersebut adalah merupakan area kampus dan juga masuk dalam pemukiman mahasiswa, yang tentunya adalah menjadi target utama pelanggan dari usaha barbershop tersebut. Akan tetapi di kelurahan lainnya juga terdapat usaha-usaha barbershop namun tidak banyak.

Di Banjarmasin pun bertambah ramai seiring banyaknya barbershop pria baru yang berletak di daerah kota tersebut. Akan tetapi bukan seluruh barbershop pria di Banjarmasin ramai didatangi oleh pengunjung, disebabkan karena cuma barbershop terpilih saja yang terkesan penuh pelanggan. Karakter pelanggan untuk memakai pelayanan jasa di sebuah barbershop dipengaruhi beberapa hal seperti modal, harga, dan lokasi, yang nantinya akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan barbershop itu sendiri.

Pendapatan barbershop tersebut tentunya dapat dihubungkan dengan kepuasan konsumen itu sendiri, yang berdasarkan pengalamannya terdahulu. Jika hasil kerja yang diperoleh konsumen setaradari yang diinginkan, akhirnya kekuatan jasa akan dipersepsikan bagus, lalu konsumen pasti akan bertahan dan tidak akan berpindah ke barbershop yang lain. Hal ini pastinya akan berpengaruh positif terhadap pendapatan barbershop tersebut. Lalu kembali lagi apabila hasil kerja yang diperoleh tergolong kurang berdasarkan keinginan pelanggan, maka kekuatan jasa akan dinilai buruk, akhirnya konsumsi pelanggan pun dianggap tidak maksimal.

Pendapatan barbershop sangat bergantung dengan modal. Modal mencorakan sarana penting dalam aktivitas perekonomian, maka kegiatan perekonomian dalam bentuk apapun tidak dapat berlangsung dengan semestinya tanpa adanya modal. Semakin banyak modal yang dikeluarkan untuk kegiatan pelaksanaan usaha barbershop, maka diinginkan ini dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh dari usaha barbershop tersebut. Hal ini dikarenakan semakin besar modal maka pengusaha dapat menyediakan berbagai kelebihan fasilitas dan kualitas pelayanan, seperti variasi penataan ruangan, interior, kelengkapan berbagai peralatan cukur, hingga ketersedianya tempat parkir, yang tentu akan menarik minat pelanggan.

Harga juga dapat mempengaruhi pendapatan barbershop. Harga harus menyelaraskan kesanggupan pelanggan yang ada disekitar usaha barbershop tersebut sehingga dapat menarik pengunjung lebih banyak. Dan praktis hal ini akan berpengaruh positif terhadap pendapatan barbershop tersebut. Selain modal dan harga, lokasi juga sangat berpengaruh terhadap pendapatan barbershop. Lokasi barbershop yang terlihat dengan jelas dan mudah dilalui konsumen tentunya akan menjadi daya tarik tertentu bagi minat pelanggan. Dan juga lokasi barbershop yang berdekatan dengan area kampus dan pemukiman mahasiswa, pastinya akan sangat menarik pengunjung lebih banyak. Meingat target utama dalam dunia usaha barbershop adalah dari kalangan mahasiswa. Oleh sebab itu, pemilihan lokasi usaha merupakan hal yang sangat penting terhadap pendapatan barbershop.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang terjadi di atas maka dapat diajukan penelitian dengan judul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Barbershop Di Kecamatan Banjarmasin Utara”**.

Rumusan permasalahan: 1) Apakah modal, harga dan lokasi berpengaruh signifikan secara simultan terhadap pendapatan usaha barbershop di kecamatan Banjarmasin Utara. 2) Faktor mana yang paling dominan mempengaruhi pendapatan usaha barbershop di kecamatan Banjarmasin Utara.

Tujuan penelitian antara lain: 1) Untuk mengetahui iapakah modal, harga dan lokasi berpengaruh signifikan secara simultan terhadap pendapatan usaha barbershop di kecamatan Banjarmasin Utara.2) Untuk mengetahui faktor mana yang paling dominan mempengaruhi pendapatan usaha barbershop di kecamatan Banjarmasin Utara.

Manfaat penelitian antara lain: 1) Sebagai masukan dan pertimbangan bagi pemilik tiap Barbershop di kota Banjarmasin dalam mengembangkan strategi menghadapi persaingan sehingga dapat dijadikan pertimbangan untuk membuat strategi di masa yang akan datang 2) Sebagai bahan masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap masalah pendapatan usaha barbershop 3) Sebagai informasi kepada pembaca serta bagi rekan-rekan mahasiswa maupun masyarakat umum tentang pendapatan usaha pada Barbershop di kota Banjarmasin.

KAJIAN PUSTAKA

Pendapatan

Menurut manfaat utama dilangsungkannya sebuah bisnis dagang yaitu agar mendapatkan pendapatan, yakni pendapatan itu bisa dipergunakan supaya dapat memenuhi kebutuhan dan kelangsungan hidup usaha perdagangan. Pendapatan itu yaitu dalam bentuk uang. Yang mana uang adalah alat pembayaran atau alat pergantian (Samuelson & Nordhaus, 2003)

Modal

Modal usaha adalah uang dimana dipakai demi kebutuhan utama untuk usaha perdagangan, mengeluarkan uang dan sebagainya, asset alat yang bisa dipakai agar mengeluarkan suatu yang dapat mempertinggi kekayaan. Dalam hal tersebut modal bisa didefinisikan dengan sejumlah uang yang dipergunakan dalam pengoperasian aktivitas-aktivitas bisnis. Ramai lapisan yang memperhatikan bahwa modal uang tidaklah segala-galanya ketika berusaha. Tetapi mesti dimengerti jika uang di suatu bisnis alangkah sangat diperlukan. Tapi hal yang perlu diperhatikan adalah bukan berharga atau tidak berharganya modal, dikarenakan modal adalah sangat dibutuhkan, namun seperti apa mengendalikan modal dengan maksimal dan akhirnya usaha yang dilangsungkan dapat berlangsung mulus (Amirullah & Hardjanto, 2005).

Harga

Menurut (Kotler, 2005) harga merupakan komponen penjualan gabungan yang cukup gampang teruntuk menata keluar biasanya barang. Harga pun menyimpulkan untuk bursa peletakan kualitas produk yang dimaksudkan sebuah industri. Harga sebuah barang melambangkan skala kepada tinggi rendahnya tingkat kesenangan konsumen kepada produk yang didapatnya. Nilai hemat dibuat oleh aktifitas yang telah terjadi masuk kronologis market dari konsumen dan produsen. Di mekanisme pembelian, lalu

antara konsumen dan produsen akan mendapat sebuah keuntungan. Nilainya keuntungan ini dipengaruhi dari perselisihan antara nilai dari sesuatu yang diberikan dengan nilai dari sesuatu yang diterima (Kotler, 2005).

Lokasi

Menurut Weber dalam (Zaenuddin, 2015) teori lokasi yaitu sebuah teori dikembangkan agar dapat melihat dan memperkirakan lokasional aktifitas ekonomi yang juga usaha dari cara yang logis juga agar dapat melihat seperti apa daerah-daerah aktifitas ekonomi tersebut berkoneksi.

Penelitian Terdahulu

Penelitian serupa telah dilakukan sebelumnya oleh Adytya Pamungkas 2017 dengan judul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kafe di Kecamatan Banjarmasin Utara di Provinsi Kalimantan Selatan, hasil penelitian tersebut yaitu: modal kerja memiliki pengaruh yang signifikan dan positifnya itu $0,0006 < 0,05$ terhadap pendapatan. Variabel tenaga kerja juga berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap pendapatan yaitu, $0,0848 > 0,05$. Lalu variabel jam operasional memiliki nilai signifikan sebesar $0,5784 > 0,05$ hasilnya jam operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Variabel harga berpengaruh secara positif dan signifikan sebesar $0,0145 < 0,05$.

METODE PENELITIAN

Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah mengetahui pengaruh dari Modal, Harga dan Lokasi terhadap Pendapatan Usaha Barbershop di Kecamatan Banjarmasin Utara.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara interview atau wawancara langsung dan pembagian kuesioner kepada para narasumber, dalam hal ini pemilik usaha barbershop.

Uji Normalitas

Fungsi Uji Normalitas adalah untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak.

Uji Multikolinieritas

Fungsi Uji Multikolonieritas adalah untuk mengetahui apakah model regresi terdapat korelasi dengan variabel bebas. Model regresi yang baik tidak terjadi korelasi dengan variabel independen.

Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah kondisi yang dimana varian dalam nilai sisa adalah tidak sama dari satu pengamatan dengan pengamatan lainnya.

Uji Autokorelasi

Fungsi Uji Autokorelasi berhubungan dengan observer atau data dari satu variabel yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya.

Uji F

Uji F ini digunakan untuk mengetahui hubungan variabel-variabel bebas terhadap variable terikat secara bersamaan atau simultan.

Uji t

Uji t ini digunakan untuk mengukur pengaruh variabel-variabel bebas terhadap variable terikat secara parsial.

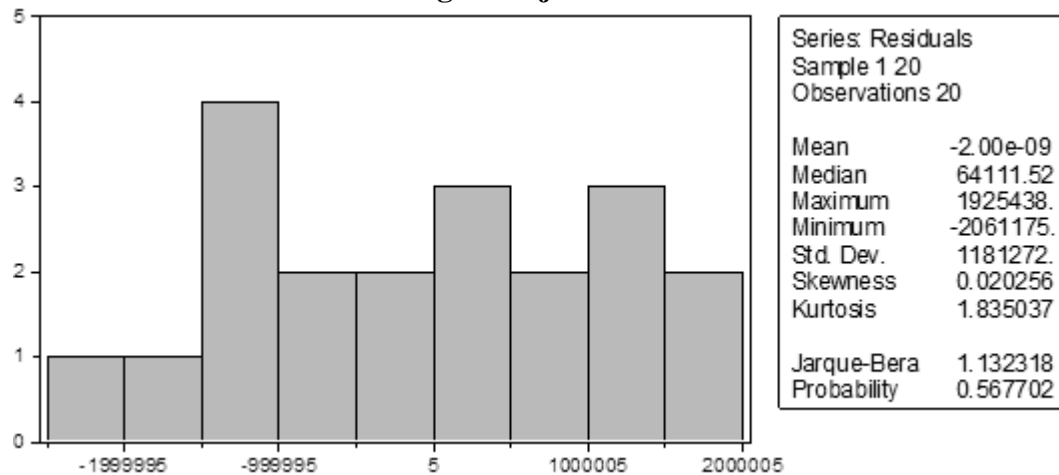
Uji Determinasi (R²)

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerapkan variasi variable dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan 1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Normalitas

Gambar 1
Histogram Uji Normalitas



Nilai Prob. JB hitung sebesar $0,567702 > 0,05$ makabisadikatakanjika residual terdistribusi normal yaituberartiasumsi klasik tentang kenormalan telah dipenuhi.

Hasil Uji Multikolinearitas

Tabel 1
Hasil Multikolinearitas

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	3.85E+12	49.36399	NA
X1	0.040562	52.77815	1.072263
X2	830.4243	6.110103	1.072263

Sumber: Hasil data diolah

Pada tabel 1, Nilai VIF untuk variabel Modal (X1) pada Centered VIF dengan nilai 1.072263, kemudian pada variabel Harga pada Centered VIF dengan nilai 1.072263. Disebabkan nilai VIF untuk kedua variabel tak ada yang melebihi 5 atau 10 akhirnya bisa disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas untuk kedua variabel bebas.

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Tabel 2
Uji Heteroskedastisitas

F-statistic	0.546367	Prob. F(2,17)	0.5889
Obs*R-squared	1.207925	Prob. Chi-Square(2)	0.5466
Scaled explained SS	0.364379	Prob. Chi-Square(2)	0.8334

Sumber: Data diolah, 2018

Besar Prob. F hitung adalah 0.5889 yaitulebih tinggi daripada tingkat alpha 0,05 (5%) oleh sebab itu dilihat dari uji hipotesis, H0 ditolak berarti tidak terjadi heteroskedastisitas.

Hasil Uji Autokolerasi

Tabel 3
Uji Autokorelasi

F-statistic	2.567866	Prob. F(2,15)	0.1099
Obs*R-squared	5.101112	Prob. Chi-Square(2)	0.0780

Sumber: Data diolah, 2018

Besar Prob. F(2,15) ≠ adalah 0.1099 atau bisa disebut jadi besar probabilitas F hitung. Besar Prob. F hitung lebih tinggi daripada tingkat alpha 0,05 (5%) oleh sebab itu melalui pengujian tersebut tidak terjadi autokorelasi.

Hasil Analisis Linier Berganda

$$\hat{Y} = -6.835.995 + 1.027.560 X_1 + 6.038.972 X_2$$

Berdasarkan persamaan tersebut, maka interpretasi pengaruh dari masing-masing faktor terhadap pendapatan usaha barbershop tersebut adalah: 1) nilai konstanta sebesar -6.835.995 menunjukkan bahwa apabila variabel bebas modal (X1) dan harga (X2) tetap, maka pendapatan (Y) akan sebesar Rp. -6.835.995. 2) Setiap peningkatan Rp.1.000.000 dari modal (X1) maka akan menyebabkan perubahan (kenaikan) pendapatan senilai Rp. 1.027.560 dengan asumsi bahwa variabel X2 konstan. 3) Setiap kenaikan harga sebesar Rp.10.000 akan menyebabkan terjadinya kenaikan pendapatan sebesar Rp. 603.897 dengan asumsi bahwa variabel X1 konstan.

Hasil Uji Parsial (Uji T)

Tabel 4
Uji Parsial (Uji T)

No	Variabel	T Statistik	Probabilitas	Kesimpulan
1	Modal	5.102	0.0001	Positif, Signifikan
2	Harga	2.095	0.0514	Positif, TidakSignifikan

Sumber: Data diolah, 2018

Bersumber pada hasil perbandingan bisadikatakan bahwa, 1) variabel Modal memiliki T-statistik sebesar 5.102 berarti T hitung > T Tabel 2.1009 dengan probabilitas 0.0001 yang menunjukkan < 0.05, variabel modal memiliki pengaruh secara parsial terhadap pendapatan. 2) Harga memiliki T-statistik 2.095 berarti T hitung > T tabel bernilai 2.1009 dari probabilitas 0.0514 telah menunjukkan < 0.05. Yang berarti harga ada pengaruh positif tapi tidak signifikan secara parsial dari pendapatan.

Hasil Uji Simultan

Tabel 5
Hasil Simultan

Model	F-hitung	Sig.
1	19.286	0.000

Sumber: Data diolah, 2018

Dari tabel 5 menunjukkan nilai setelah regresi berganda maka hasilnya menunjukkan bahwa nilai probabilitas F 0.000042 artinya jika probabilitas $F < 5\%$ (0,05) maka itu bisa dinyatakan jika H_0 di tolak ataupun H_1 diterima artinya nilai tersebut menunjukkan jika modal (X1) harga (X2) selaku simultan ada pengaruh positif dan signifikan dari pendapatan barbershop.

Hasil Koefisien Determinasi

Tabel 6
Hasil Koefisien Determinasi

Model	Nilai R ²
1	0.694

Sumber: Data Diolah, 2018

Dari tabel 6 menyimpulkan jika besar koefisien determinasi (R²) atau R-squared adalah 0.694099 nilai tersebut menggambarkan bahwa model tersebut dapat dikatakan sangat baik. Dimana 69,40% variabel pendapatan (Y) yang dapat dijelaskan oleh faktor – faktor Modal (X1), Harga (X2). Sedangkan 30,60% dapat diterangkan dari variabel-variabel di luar dari model ini.

Hasil Uji Statistik Deskriptif

Tabel 7
Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Lokasi

No.	Pernyataan	Skor Jawaban					Mean
		STS (1)	TS (2)	RG (3)	S (4)	SS (5)	
1	Di Barbershop terdapat tempat parkir yang luas dan aman (X3.1)	-	2	6	6	6	3.80
2	Barbershop mudah dijangkau sarana transportasi /strategis (X3.2)	-	0	10	3	7	3.85
3	Barbershop terletak di lokasi yang mudah dilalui konsumen (X3.3)	-	0	6	11	3	3.55
4	Barbershop berdekatan dengan pemukiman mahasiswa (X3.4)	-	0	12	4	4	3.40
<i>Mean faktor lokasi dari keseluruhan</i>							3.65

Tabel 7 menunjukkan besar mean faktor lokasi keseluruhan bernilai 3,65 yaitu hampir mencapai angka 4 menunjukkan jika kebanyakan informan sepakat dari pernyataan kuesioner yaitu mewakili faktor lokasi. Nilai mean 3,65 yaitu termasuk untuk golongan besar bisa disebutkan jika faktor lokasi mempunyai dampak yang tinggi untuk pendapatan informan di barbershop di Banjarmasin Utara.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan pengujian regresi linier berganda dalam riset ini menampilkan bahwa semua variabel bebas yaitu modal dan harga berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan barbershop di kawasan Banjarmasin utara yang dibuktikan dengan oleh nilai dari probabilitas $F < 0,05$ dan nilai F hitung $>$ nilai F tabel. Berdasarkan pengujian regresi linier berganda dalam riset ini menampilkan jika semua variabel bebas yaitu modal dan harga berpengaruh secara parsial atau masing-masing terhadap pendapatan barbershop di kawasan Banjarmasin utara yang dibuktikan dengan nilai Variabel Modal (X1), mempunyai besar thitung sebesar 5.1020 dari tingkat probabilitas sebesar 0.0001. Dengan itu menghasilkan jika Modal (X1) adapengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan barbershop (Y), Variabel Harga (X2) memiliki nilai thitung senilai 2.0956 dan tingkat probabilitas senilai 0.0514. Dengan begitu menghasilkan jika variabel Harga (X2) ada pengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap Pendapatan barbershop (Y).

Berdasarkan analisis statistik deskriptif Lokasi pada barbershop di kecamatan Banjarmasin Utara, hasil yaitu termasuk dalam kategori sangat tinggi yang dibuktikan dengan nilai Variabel Lokasi (X3) pada tabel 5.13 yang dapat dilihat rata-rata jawaban responden berada pada nilai 3.65, yang berarti tanggapan responden kepada variabel Lokasi (X3) adalah tinggi dan sudah baik. Sehingga bisa disebutkan jika variabel Lokasi (X3) mempunyai dampak positif yang besar untuk pendapatan barbershop di Banjarmasin Utara. Ini berarti, jika melihat hipotesis maka hanya X1 yang berpengaruh signifikan, yang berarti H1 diterima hal ini dibuktikan dengan taraf signifikan $< 0,05 \rightarrow$ H1 diterima. Sedangkan X2 dan X3 tidak berpengaruh signifikan yang berarti H1 ditolak dibuktikan dengan taraf signifikan $> 0,05 \rightarrow$ H1 ditolak.

Saran

Menurut riset ini, akhirnya peneliti bisa membagikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Pemilik usaha diharapkan dapat melakukan penambahan modal usaha berupa peningkatan fasilitas pelayanan guna menunjang kepuasan konsumen dalam pengalaman konsumsinya, sehingga konsumen tidak akan mudah pergi ke barbershop yang lain, dan hal ini tentunya akan meningkatkan pendapatan barbershop tersebut.
2. Pemilik usaha dapat meningkatkan kualitas lokasi usaha seperti memperluas tempat parkir bagi pengunjung serta menempatkan staf penjaga di area parkir tersebut. Karena tersedianya tempat parkir yang luas dan aman serta letak lokasi usaha yang strategis tentunya akan menjadi daya tarik bagi pengunjung, sehingga akan meningkatkan pendapatan barbershop tersebut.
3. Perlu tenaga kerja yang memiliki attitude yang baik. Selain skill, kemampuan berkomunikasi yang baik dengan pelanggan juga harus dimiliki oleh para pemangkas rambut. Dengan tenaga kerja yang memiliki skill dan attitude yang tinggi, tentunya dapat memberi kepuasan tersendiri terhadap pengunjung barbershop. Kepuasan ini yang akan meningkatkan jumlah pengunjung, sehingga pendapatan pun juga ikut meningkat.

Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini bagi penulis sebagai berikut:

1. Populasi yang masih kecil 20 barbershop sehingga tidak dapat digeneralisasikan.
2. Sulitnya pemilik usaha barbershop mengisi kuisioner.
3. Keterbatasan waktu sehingga faktor-faktor yang dipakai ada tiga variabel yaitu variabel modal, harga dan lokasi.
4. Kurangnya wawasan sehingga kesulitan dalam melakukan kegiatan penelitian ini.

Daftar Referensi

- Ahmad, M. (2004). *Ekonomi Pembangunan dan Analisis Data Empiris*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Amirullah & Hardjanto. (2005). *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

- Djaali & Muljono, P. (2000). *Pengukuran Dalam Bidang Pendidikan. Program Pascasarjana*. Jakarta: Universitas Negeri Jakarta.
- Fachrizal, A. (2017). Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Warnet Di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat. *Jurnal Ekonomi*.
- Gani, I. (2015). *Aplikasi Statistik untuk Penelitian Bidang Ekonomi dan Sosial*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Ghozali, I. (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Huriyati, R. (2005). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: CV Alfabeta.
- Jusuf, J. (2008). *Analisis Kredit untuk Account Officer*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, P. (2005). *Manajemen Pemasaran : Sudut Pandang Asia*. Jakarta: PT. Indeks.
- Pamungkas, A. (2013). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kafe di Kecamatan Banjarmasin Utara. Banjarmasin. *Jurnal Ekonomi*.
- Saksono, C. (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Penginapan Di Kawasan Wisata Kepulauan Karimunjawa. *Jurnal Ekonomi*.
- Samuelson & Nordhaus. (2003). *Ilmu Mikro Ekonomi*. Jakarta: Media Global Edukasi.
- Suharsimi, A. (1997). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sukirno S. (2013). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Umar, H. (2007). *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Zaenuddin, M. (2015). *Isu, Problematika, dan Dinamika Perekonomian, dan Kebijakan Publik : Kumpulan Essay, Kajian Dan Hasil Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. Yogyakarta: Deepublish.