

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Hasil Penelitian

5.1.1 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik usaha pangkas rambut di jalan Thamrin Oepoi, Kota Kupang. Kuesioner yang dibagikan kepada responden secara langsung di tempat penelitian.

1) Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

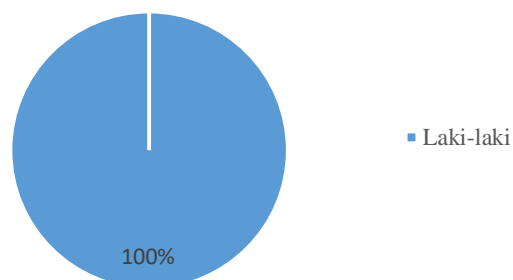
Berdasarkan jenis kelamin, responden dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu laki-laki perempuan. Namun dalam penelitian ini, responden adalah berjenis kelamin laki-laki.

Tabel 5.1
Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah
Laki-laki	30
Perempuan	0
Jumlah	30

Sumber : Output Microsoft Office Excel (Diolah, 2023).

Gambar 5.1
Responden Berdasarkan Jenis Kelamin



Sumber : Output Microsoft Office Excel (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel 5.1 dan gambar 5.1 di atas, dapat diketahui bahwa responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 30 responden atau (100%), dan responden berjenis kelamin perempuan tidak ada.

2) Responden Berdasarkan Usia

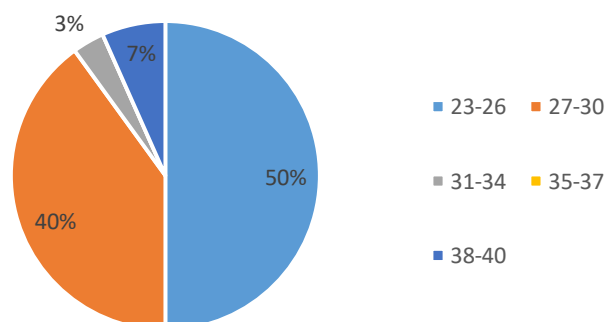
Umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja, dimana kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal.

Tabel 5.2
Responden Berdasarkan Usia

Umur (Tahun)	Jumlah
23-26	15
27-30	12
31-34	1
35-37	0
38-40	2
Jumlah	30

Sumber : Output Microsoft Office Excel (Diolah, 2023).

Gambar 5.2
Responden Berdasarkan Usia



Sumber : Output Microsoft Office Excel (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel dan gambar di atas dapat diketahui bahwa responden dengan umur 23-26 tahun mendominasi dengan jumlah terbanyak yaitu 15 responden atau (50%), kemudian responden dengan umur 27-30 berjumlah 12 responden atau (40%), keempat responden dengan umur 31-34 berjumlah 1 responden atau (3%), responden dengan umur 35-37 tidak ada, sedangkan responden dengan umur 38-40 berjumlah 2 responden atau (7%), apabila ditotal terdapat 30 responden dalam penelitian ini.

3) Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

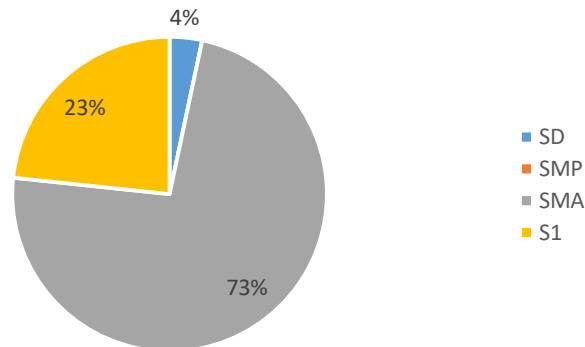
Pendidikan berperan penting dalam kehidupan manusia karena pendidikan dapat bermanfaat seumur hidup. Dengan adanya pendidikan diharapkan seseorang dapat membuka pikiran untuk menerima hal-hal baru, baik berupa teknologi, materi, maupun berupa ide-ide baru serta bagaimana cara berpikir untuk memenuhi kelangsungan hidup dan kesejahteraan masyarakat.

Tabel 5.3
Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan terakhir	Jumlah
SD	1
SMP	0
SMA	22
S1	7
Jumlah	30

Sumber : Output Microsoft Office Excel (Diolah, 2023).

Gambar 5.3
Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir



Sumber : Output Microsoft Office Excel (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel dan gambar di atas dapat diketahui bahwa responden dengan pendidikan terakhir SMA mendominasi dengan jumlah terbanyak yaitu 22 responden atau (73%), kemudian responden dengan pendidikan terakhir S1 berjumlah 7 responden atau (23%), ketiga responden dengan pendidikan terakhir SD berjumlah 1 responden atau (4%), sedangkan responden dengan pendidikan terakhir SMP tidak ada, apabila ditotal terdapat 30 responden dalam penelitian ini.

4) Responden Berdasarkan Lama Usaha

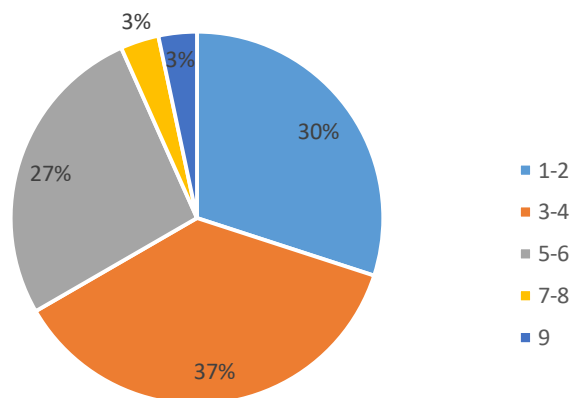
Lamanya seseorang menjalankan usaha pangkas rambut tentunya sangat mempengaruhi pengalaman dan keterampilan. Lamanya membuka usaha pangkas rambut juga dapat menambahbanyak pelanggan. Berikut tabel lama usaha pangkas rambut di jalan Thamrin, Oepoi Kota Kupang:

Tabel 5.4
Responden Berdasarkan Lama Usaha

Lama Usaha Pangkas Rambut (Tahun)	Jumlah
1-2	9
3-4	11
5-6	8
7-8	1
9	1
Jumlah	30

Sumber : Output Microsoft Office Exce (Diolah, 2023).

Gambar 5.4
Responden Berdasarkan Lama Usaha



Sumber : Output Microsoft Office Exce (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel dan gambar di atas diketahui bahwa responden dengan lama usaha pangkas rambut pada jangka waktu 1 sampai 2 tahun dengan jumlah sebanyak 9 orang atau (30%), jangka waktu 3 sampai 4 tahun dengan jumlah sebanyak 11 orang atau (37%), jangka waktu 5 sampai 6 tahun dengan jumlah 8 orang atau (27%), jangka waktu 7 sampai 8 tahun dengan jumlah 1 orang atau (3%), sedangkan yang paling lama menjalankan usaha 9 tahun dengan jumlah 1 orang atau (3%).

5.2. Hasil Analisis Data

5.2.1. Uji Instrumen

1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menguji masing-masing item pertanyaan dari setiap variabel penelitian. Rumus *product moment* yang membandingkan r tabel dengan r hitung diterapkan dalam penelitian ini. Dalam hal ini jika $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ maka pertanyaan dikatakan valid, namun jika $r_{\text{hitung}} < r_{\text{tabel}}$ dianggap tidak valid. Berikut tabel hasil pengujian validitas:

Tabel 5.5
Hasil Uji Validitas

Variabel/Item	r hitung	r tabel	Keterangan
Modal (X1)			
X1.1	0.3192	0.3061	Valid
X1.2	0.3173	0.3061	Valid
X1.3	0.4114	0.3061	Valid
X1.4	0.4792	0.3061	Valid
X1.5	0.3065	0.3061	Valid
Harga (X2)			
X2.1	0.4801	0.3061	Valid
X2.2	0.3193	0.3061	Valid
X2.3	0.3425	0.3061	Valid
X2.4	0.3289	0.3061	Valid
X2.5	0.3140	0.3061	Valid
X2.6	0.6407	0.3061	Valid
X2.7	0.3942	0.3061	Valid
Jumlah Pelanggan (X3)			
X3.1	0.4281	0.3061	Valid
X3.2	0.3967	0.3061	Valid
X3.3	0.4573	0.3061	Valid
X3.4	0.3749	0.3061	Valid
X3.5	0.3950	0.3061	Valid
X3.6	0.4648	0.3061	Valid

X3.7	0.4288	0.3061	Valid
Pendapatan (Y)			
Y.1	0.3555	0.3061	Valid
Y.2	0.3765	0.3061	Valid
Y.3	0.5463	0.3061	Valid
Y.4	0.3702	0.3061	Valid
Y.5	0.4714	0.3061	Valid
Y.6	0.3525	0.3061	Valid
Y.7	0.4094	0.3061	Valid
Y.8	0.5928	0.3061	Valid
Y.9	0.5453	0.3061	Valid
Y.10	0.3530	0.3061	Valid
Y.11	0.4359	0.3061	Valid

Sumber : Output Microsoft Office Excel (Diolah, 2023).

Berdasarkan hasil uji validitas di atas, maka diketahui bahwa dari 30 item yang diuji semuanya (30) valid.

2) Uji Reliabilitas

Konsistensi suatu instrumen dipastikan dengan uji reliabilitas. Rumus *alfa Cronbach* digunakan dalam penyelidikan ini suatu instrumen dikatakan reliabel diandalkan jika skornya $> 0,60$ dan tidak dapat diandalkan jika nilai skornya $< 0,60$. Hasil pengujian reliabilitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.6

Hasil Uji Reliabilitas

PENGUJIAN RELIABILITAS		
Nilai Acuan	Nilai Cronbach Alpha	Kesimpulan
0.60	0.82	Reliabel

Sumber : Output Microsoft Office Excel (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat disimpulkan bahwa instrumen dalam penelitian ini reliabel karena nilai cronbach alpha $> 0,60$.

5.2.2. Analisis Statistik Deskriptif

Deskripsi variabel dalam statistik deskriptif yang digunakan pada penelitian ini adalah rata-rata (*mean*), nilai tengah (*median*), nilai minimum, nilai maksimal dan standar deviasi dari satu variabel dependen yaitu pendapatan serta variabel independen yaitu modal, harga, dan jumlah pelanggan. Hasil statistik deskriptif dalam penelitian ini yakni sebagai berikut:

Tabel 5.7
Hasil Uji Analisis Statistik Deskriptif

	MODAL	HARGA	JUMLAH_PELANGGAN	PENDAPATAN
Mean	13.50000	23.03333	23.66667	35.80000
Median	13.00000	23.50000	24.00000	36.50000
Maximum	17.00000	27.00000	27.00000	43.00000
Minimum	10.00000	19.00000	20.00000	31.00000
Std. Dev.	1.814691	2.220334	2.154920	3.315585
Skewness	0.211280	-0.292529	0.041279	0.253569
Kurtosis	2.387681	1.934815	1.990981	2.355009
Jarque-Bera	0.691864	1.846138	1.281168	0.841504
Probability	0.707561	0.397298	0.526984	0.656553
Sum	405.0000	691.0000	710.0000	1074.000
Sum Sq. Dev.	95.50000	142.9667	134.6667	318.8000
Observations	30	30	30	30

Sumber : Output Eviews (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel 5.7 di atas, di ketahui jumlah observasi adalah sebanyak 30 orang responden, maka dibuatlah deskripsi dari setiap variabel sebagai berikut:

Pendapatan dari 30 data didapat nilai meannya sebesar 35,80000, nilai mediannya adalah 36,50000, nilai minimumnya 31,00000, nilai maximumnya yaitu 43,00000, nilai skewnessnya 0,253569, nilai kurtosisnya 2,355009 dan nilai standar deviasinya adalah 3,315585. Artinya standar deviasi lebih kecil dari mean, maka hal ini tidak terjadi penyimpangan data.

Modal dari 30 data didapat nilai meannya sebesar 13,50000, nilai mediannya 13.00000, nilai minimumnya 10,000000, nilai maximumnya yaitu 17,00000, nilai skewnessnya 0,211280, nilai kurtosisnya 2,387681 dan nilai standar deviasinya adalah 1,814691. Artinya standar deviasi lebih kecil dari mean, maka hal ini tidak terjadi penyimpangan data.

Harga dari 30 data didapat nilai meannya sebesar 23,03333, nilai mediannya 23.50000, nilai minimumnya 19,000000, nilai maximumnya yaitu 27,00000, nilai skewnessnya -0,292529, nilai kurtosisnya 1,934815 dan nilai standar deviasinya adalah 2,220334. Artinya standar deviasi lebih kecil dari mean, maka hal ini tidak terjadi penyimpangan data.

Jumlah Pelanggan 30 data didapat nilai meannya sebesar 23,66667, nilai mediannya 24.00000, nilai minimumnya 20,00000, nilai maximumnya yaitu 27,00000, nilai skewnessnya 0,041279, nilai kurtosisnya 1,990981 dan nilai standar deviasinya adalah 2,154920. Artinya standar deviasi lebih kecil dari mean, maka hal ini tidak terjadi penyimpangan data.

5.2.3. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Hasil uji analisis linear berganda dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 5.8
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.271500	4.870396	0.466389	0.6448
MODAL	0.264153	0.251634	1.049751	0.3035
HARGA	0.424288	0.205178	2.067903	0.0487
JUMLAH_PELANGGAN	0.853085	0.205191	4.157507	0.0003

Sumber : Output Eviews (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel di atas, maka didapat persamaan regresi linear berganda dengan tiga variabel *independent* sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon$$

Keterangan :

Y	=	Pendapatan
a	=	Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3$	=	Koefisien Regresi
X_1	=	Modal
X_2	=	Harga
X_3	=	Jumlah Pelanggan
ε	=	Standar Error

Nilai-nilai pada *output* kemudian dimasukan ke persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 2,271500 + 0,264153 X_1 + 0,424288 X_2 + 0,853085 X_3 + \varepsilon$$

Interpretasi regresi linear berganda

1. Nilai konstansa (a) adalah 2,271500, dapat diartikan jika modal (X_1), harga (X_2), dan jumlah pelanggan (X_3) nilainya adalah 0, maka pendapatan (Y) sebesar 2,271500 signifikan terhadap alpha sebesar 0,05 (5%).
2. Nilai koefisien regresi variabel Modal (X_1) bernilai positif sebesar yaitu 0,264153, dapat diartikan bahwa setiap peningkatan pendapatan sebesar 1

satuan, maka akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,264153 satuan dengan asumsi variabel independen lainnya tetap.

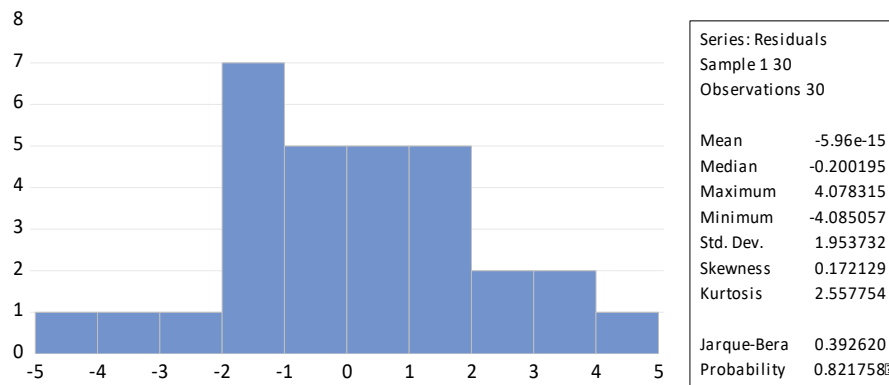
3. Nilai koefisien regresi variabel Harga (X_2) bernilai positif sebesar yaitu 0,424288, dapat diartikan bahwa setiap peningkatan pendapatan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,424288 satuan dengan asumsi variabel independen lainnya tetap.
4. Nilai koefisien regresi variabel Jumlah Pelanggan (X_3) memiliki nilai positif sebesar 0,853085, dapat diartikan bahwa setiap peningkatan pendapatan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,853085 satuan dengan asumsi variabel independen lainnya tetap.

5.2.4. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Tujuan dari uji normalitas data adalah untuk mengetahui normal atau tidaknya populasi dan sebaran data dalam penelitian ini. Apabila nilai prob $> 5\%$, namun jika nilai prob $< 5\%$ maka sebaran bersifat tidak normal. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada gambar berikut:

Tabel 5.9
Hasil Uji Normalitas data



Sumber : Output Eviews (Diolah, 2023).

Berdasarkan kriteria pengambilan keputusan, jika nilai *probability* lebih besar daripada 0,05 maka data tersebut berdistribusi normal dan sebaliknya. Jika dilihat pada gambar di atas, diketahui nilai *probability* sebesar $0,821758 > 0,05$. Hal ini menunjukkan data berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah keadaan dimana pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antar variabel *independent*. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas. Untuk mengetahui suatu model regresi bebas dari multikolinearitas, salah satu caranya dengan melihat nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) < 10 maka berkesimpulan data tidak terjadi gejala multikolinearitas begitupun sebaliknya. Berikut ini hasil uji multikolinearitas:

Tabel 5.10
Hasil Uji Multikolinearitas

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	23.72076	167.1457	NA
MODAL	0.063320	82.73555	1.420321
HARGA	0.042098	158.7905	1.413646
JUMLAH_PELANGGAN	0.042104	167.5044	1.331755

Sumber : Output Eviews (Diolah, 2023).

Berdasarkan kriteria pengambilan keputusan tabel 5.10, jika nilai *centered* VIF < daripada 10, maka tidak terjadi multikolinearitas antara variabel independent. Hasil uji multikolinearitas menunjukkan nilai VIF variabel modal sebesar $1,420321 < 10$, variabel harga sebesar $1,413646 < 10$, dan variabel jumlah pelanggan sebesar $1,331755 < 10$. Hal ini berarti tidak terjadi multikolinearitas antar variabel.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan *white* heteroskedasticity test. Apabila hasil p-value Obs*R-square < 0,05 maka terdapat heteroskedastisitas dalam penelitian, namun jika nilai p-value Obs*R-square > 0,05 maka tidak ada heteroskedastisitas atau data sudah bersifat homogen. Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.11
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasticity Test: White			
Null hypothesis: Homoskedasticity			
F-statistic	1.213899	Prob. F(9,20)	0.3403
Obs*R-squared	10.59828	Prob. Chi-Square(9)	0.3043
Scaled explained SS	6.200238	Prob. Chi-Square(9)	0.7197

Sumber : Output Eviews (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa tidak ada heteroskedastisitas dalam penelitian ini atau data sudah bersifat homogen, karena nilai p-value Obs*R-square yaitu $0,3043 > 0,05$.

5.2.5. Uji Hipotesis

1. Uji t (Parsial)

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh variabel bebas dengan variabel terikat baik secara parsial (sendiri) pengaruh variabel independen terhadap variabel depeden. Dalam penelitian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dan uji 1 sisi dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Taraf Signifikan ($\alpha=0,05$)
- b. Distribusi t dengan derajat kebebasan df (n-k)
- c. Apabila t hitung $>$ t tabel, maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.
- d. Apabila t hitung $<$ t tabel, maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.

Berdasarkan tabel titik persentase distribusi t, maka nilai untuk t tabel adalah 1,706.

Tabel 5.12
Hasil Uji t (Parsial)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.271500	4.870396	0.466389	0.6448
MODAL	0.264153	0.251634	1.049751	0.3035
HARGA	0.424288	0.205178	2.067903	0.0487
JUMLAH_PELANGGAN	0.853085	0.205191	4.157507	0.0003

Sumber : Output Eviews (Diolah, 2023).

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa pengaruh variabel dependen secara parsial adalah sebagai berikut:

**1. Pengaruh Modal Terhadap Usaha Pangkas Rambut di Jalan Thamrin
Oepoi Kota Kupang**

Hipotesis variabel modal

H_0 : Modal secara parsial tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

H_a : Modal secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

Berdasarkan tabel di atas, variabel X_1 (modal) ditemukan bahwa nilai signifikansi $> 0,05$ ($0,3035 > 0,05$), sedangkan untuk t hitung $< t$ tabel ($1,049751 < 1,706$). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa H_a ditolak dan H_0 diterima, yang berarti variabel modal (X_1) secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha pangkas rambut (Y).

**2. Pengaruh Harga Terhadap Usaha Pangkas Rambut di Jalan Thamrin
Oepoi Kota Kupang**

Hipotesis variabel harga

H_0 : Harga secara parsial tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

H_a : Harga secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

Berdasarkan tabel di atas, variabel X_2 (harga) ditemukan bahwa nilai signifikansi $< 0,05$ ($0,00435 < 0,05$), sedangkan untuk t hitung $> t$ tabel ($2,067903 > 1,706$). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti variabel harga (X_2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha pangkas rambut (Y).

3. Pengaruh Jumlah Pelanggan Terhadap Usaha Pangkas Rambut di Jalan Thamrin Oepoi Kota Kupang

Hipotesis variabel jumlah pelanggan

H_0 : Jumlah pelanggan secara parsial tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

H_a : Jumlah pelanggan secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

Berdasarkan tabel di atas, variabel X_3 (jumlah pelanggan) ditemukan bahwa nilai signifikansi $< 0,05$ ($0,0003 < 0,05$), sedangkan untuk t hitung $> t$ tabel ($4,157507 > 1,706$). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti variabel jumlah pelanggan (X_3) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha pangkas rambut (Y).

2. Uji F (Simultan)

Digunakan untuk menguji atau membuktikan hubungan antara variabel bebas yaitu modal (X_1) harga (X_2) dan jumlah pelanggan (X_3) secara simultan terhadap variabel responden pendapatan pendapatan usaha pangkas rambut (Y). Hasil uji F (Simultan) dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.13
Hasil Uji F (Simultan)

R-squared	0.652776	Mean dependent var	35.80000
Adjusted R-squared	0.612712	S.D. dependent var	3.315585
S.E. of regression	2.063371	Akaike info criterion	4.410125
Sum squared resid	110.6950	Schwarz criterion	4.596951
Log likelihood	-62.15187	Hannan-Quinn criter.	4.469892
F-statistic	16.29321	Durbin-Watson stat	1.668403
Prob(F-statistic)	0.000004		

Sumber : Output Eviews (Diolah, 2023).

Nilai F hitung sebesar $16,29321 > F$ tabel yaitu $2,975$ dan nilai signifikan $0,000004 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel Modal (X_1), Harga (X_2), dan Jumlah Pelanggan (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan usaha pangkas rambut (Y).

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) adalah bagian dari keberagaman variabel terikat Y (dependent) yang dapat diterangkan atau diperhitungkan oleh keragaman total variabel bebas X (independent). Semakin besar koefisien determinasi, menunjukkan semakin baik kemampuan X menerangkan Y . Hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.14
Hasil Uji Koefisien Determinasi

R-squared	0.652776	Mean dependent var	35.80000
Adjusted R-squared	0.612712	S.D. dependent var	3.315585
S.E. of regression	2.063371	Akaike info criterion	4.410125
Sum squared resid	110.6950	Schwarz criterion	4.596951
Log likelihood	-62.15187	Hannan-Quinn criter.	4.469892
F-statistic	16.29321	Durbin-Watson stat	1.668403
Prob(F-statistic)	0.000004		

Sumber : Output Eviews (Diolah, 2023).

Nilai *adjusted R-squared* sebesar 0,612712 atau 61%. Dengan perolehan nilai koefisien determinasi tersebut maka dapat dijelaskan bahwa variabel independen yang terdiri dari (Modal, Harga, dan Jumlah Pelanggan) mampu menjelaskan variabel dependen (pendapatan) sebesar 61%, sisanya sebesar 39% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini misalnya promosi usaha, alokasi jam kerja, dan lokasi usaha.

5.3. Pembahasan Hasil Penelitian

5.3.1. Pengaruh Variabel Independen Terhadap Variabel Dependen

1. Pengaruh Modal, Harga, dan Jumlah Pelanggan Terhadap Pendapatan Usaha Pangkas Rambut di Jalan Thamrin.

Menurut Suharto (2019), modal usaha juga dapat diartikan sebagai investasi yang dilakukan oleh pengusaha untuk memperoleh keuntungan dalam jangka panjang. Modal usaha dapat digunakan untuk membeli bahan baku, memperluas jaringan pemasaran, atau meningkatkan kualitas produk atau layanan yang ditawarkan. Dalam hal ini, modal usaha dapat menjadi faktor penentu keberhasilan suatu bisnis. Dalam era digital seperti saat ini, modal usaha juga dapat berasal dari *crowdfunding* atau investasi melalui *platform* online. Hal ini memungkinkan pengusaha untuk memperoleh modal dengan lebih mudah dan cepat. Namun demikian, pengusaha perlu memperhatikan risiko yang terkait dengan penggunaan modal usaha dari sumber eksternal.

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi pendapatan diantaranya adalah faktor modal, harga, dan jumlah pelanggan. Modal kerja yaitu dana yang digunakan untuk membiayai pembangunan usaha pangkas rambut, pembiayaan bulanan, gaji

pekerja, dan pembiayaan sehari-hari. Harga dan jumlah pelanggan juga sangat mempengaruhi pendapatan suatu usaha. Walaupun harga yang ditawarkan murah, belum tentu konsumen memilih pangkas tersebut dikarenakan konsumen sudah memiliki langganannya masing-masing. Hal ini yang mempengaruhi pendapatan usaha pangkas rambut.

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data menggunakan aplikasi eviews 12 didapatkan persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 2,271500 + 0,264153 X_1 + 0,424288 X_2 + 0,853085 X_3 + \varepsilon$$

Dari persamaan linear berganda di atas didapatkan bahwa jika modal, harga dan jumlah pelanggan nilainya 0, maka pendapatan sebesar 2,271500 signifikan terhadap *alpha* sebesar 0,05. Nilai koefisien variabel Modal bernilai positif yaitu 0,264153, dapat diartikan bahwa jika variabel modal meningkat maka variabel pendapatan akan meningkat sebesar yaitu 0,264153. Nilai koefisien variabel Harga bernilai positif yaitu 0,424288, dapat diartikan bahwa setiap peningkatan pendapatan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan pendapatan usaha pangkas rambut 0,424288. Nilai koefisien variabel jumlah pelanggan bernilai positif yaitu 0,853085, dapat diartikan bahwa setiap peningkatan pendapatan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan pendapatan usaha pangkas rambut sebesar 0,853085.

Dari hasil uji F pada tabel di atas diperoleh bahwa nilai signifikansi $< 0,05$ ($0,000004 < 0,05$) dan nilai F hitung $> F$ tabel ($16,29321 > 2,975$).

Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa variabel independen (modal, harga, dan jumlah pelanggan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen (Pendapatan). Berdasarkan nilai *Adjusted R Square* adalah sebesar

0,612712. Dengan perolehan nilai tersebut maka dapat dijelaskan bahwa variabel independen (modal, harga, jumlah pelanggan) dapat menjelaskan variabel dependen (Pendapatan) sebesar 61%, sedangkan sisanya sebesar 39% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini misalnya promosi usaha, alokasi jam kerja, dan lokasi usaha.

Modal, harga, dan jumlah pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha pangkas rambut di jalan Thamrin Oepoi Kota Kupang dikarenakan berdasarkan hasil penelitian, modal awal yang digunakan untuk memulai usaha masih belum cukup dan harga (ongkos sekali cukur) yang ditetapkan juga masih terlalu kecil, mengingat di jalan Thamrin merupakan lokasi yang sangat mudah dijumpai dan kompleks yang universitas, sekolah, dan instansi lainnya. Jadi persaingan harga itu sangat penting bagi pengusaha pangkas rambut, dalam hal mengikuti *trend* yang mulai menjamur di kalangan masyarakat luas. Serta jumlah pelanggan yang tidak menentu juga dapat mempengaruhi pendapatan yang diterima oleh mereka (pemilik usaha pangkas rambut) setiap bulannya.

2. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Usaha Pangkas Rambut di Jalan Thamrin.

Modal usaha merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan suatu bisnis. Menurut Kasmir (2018), modal usaha adalah sejumlah uang atau harta yang dimiliki oleh seorang pengusaha untuk memulai dan menjalankan usahanya. Dan kelebihan modal adalah fasilitas dan kualitas pelayanan, seperti variasi penataan ruangan, interior, kelengkapan berbagai peralatan cukur, hingga bangku untuk mengunggu giliran yang tentunya akan menarik minat pelanggan.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa modal usaha merupakan sejumlah uang atau harta yang dimiliki oleh pengusaha untuk memulai dan menjalankan usahanya. Modal usaha dapat berasal dari sumber internal maupun eksternal, dan dapat menjadi faktor penentu keberhasilan suatu bisnis. Keberhasilan dalam bisnis usaha pangkas rambut lebih tergantung pada faktor-faktor tertentu selain modal, misalnya lokasi yang strategis dan banyaknya pelanggan.

Dibandingkan dengan penelitian yang dilakukan oleh penelitian terdahulu sebagai berikut:

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa nilai signifikansi $> 0,05$ ($0,3035 > 0,05$), sedangkan untuk nilai t hitung $< t$ tabel ($1,049751 < 1,706$).

Oleh karena itu variabel modal tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

Pengaruh modal, tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Panjangan Bantul. Siti Sarah Sidik, Duniyati Ilmiah (2021). Berdasarkan analisis yang dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa: 1) Variabel modal (X_1) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan (Y). Hal ini terlihat jelas uji t hitung ($-0,151 < t$ tabel (2.02809)). 2) Variabel tingkat pendidikan (X_2) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap pendapatan (Y). Hal ini terlihat jelas uji t hitung ($3,557 > t$ tabel (2.02809)). 3) Variabel teknologi (X_3) Secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan (Y). Hal ini terlihat jelas uji t hitung ($3,901 > t$ tabel (2.02809)). Hasil pengujian ketiga variabel independen secara simultan berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian di atas sejalan dengan penelitian saat ini dikarenakan pada penelitian ini tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan antara tingkat variabel modal dengan pendapatan usaha pangkas rambut. Berdasarkan hasil uji t modal tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

Hal ini disebabkan karena alat-alat sekali beli seperti alat cukur rambut (*clipper*) di pakai untuk jangka waktu yang relatif lama.

3. Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Usaha Pangkas Rambut di Jalan Thamrin.

Menurut Slamet Sugiri (2015) definisi harga adalah biaya atau cost ditambah dengan markup sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut. nilai atau angka yang telah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar. Berdasarkan pendapat ahli di atas, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa harga adalah suatu nilai uang yang ditentukan oleh perusahaan sebagai imbalan barang atau jasa yang diperdagangkan dan sesuatu yang lain yang diadakan suatu perusahaan guna memuaskan keinginan pelanggan.

Penetapan harga adalah komponen penting dari strategi pemasaran dan harus selalu dipertimbangkan sehubungan dengan itu. Dari sudut pandang pemasaran, harga adalah sejumlah uang atau ukuran lain yang dialihkan atas hak kepemilikan atas penggunaan suatu barang atau jasa, termasuk barang dan jasa lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa nilai signifikansi $< 0,05$ ($0,0487 < 0,05$), sedangkan untuk nilai t hitung $> t$ tabel ($2,067903 > 1,706$).

Oleh karena itu variabel harga berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

Berdasarkan penelitian Suwanto mengatakan bahwa harga berpengaruh secara signifikan terhadap penghasilan salon di Kota Solo terbukti. Hasil dari penelitian ini menunjukkan (1) produk/jasa berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha salon di Kota Solo, ditunjukkan dengan nilai sebesar 0,02, sehingga hipotesis 1 terbukti. (2) Harga berpengaruh signifikan terhadap terhadap pendapatan usaha salon di Kota Solo, ditunjukkan dengan nilai sebesar 0,024, sehingga hipotesis 2 terbukti. (3) Promosi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha salon di Kota Solo yang ditunjukkan dengan nilai sebesar 0,030, sehingga hipotesis 3 terbukti.

Penelitian diatas sejalan dengan penelitian saat ini bahwa harga memang sangat penting terhadap pendapatan usaha pangkas rambut di jalan Thamrin Oepoi Kota Kupang. Pada penelitian ini harga secara parsial berpengaruh positif, dikarenakan lokasi dari 30 usaha pangkas rambut sangat mudah di temui dan bervariasi harganya apalagi lokasi usaha yang ada di jalan Thamrin bedekatan dengan Sekolah, Perguruan Tinggi, Intansi, kos-kosan. Oleh karena itu pemilik usaha pangkas rambut harus bisa menarik banyak pelanggan dengan menawarkan promo kecil-kecilan seperti “sekali cukur gratis *paswoard WIFI*” dalam artian cukup sekali pakai. Hal ini yang dapat menarik banyak pelanggan untuk datang mencukur rambut di pangkas tersebut.

4. Pengaruh Jumlah Pelanggan Terhadap Pendapatan Usaha Pangkas Rambut di Jalan Thamrin.

Menurut Kuntjoro (2005), Tujuan perusahaan adalah pelanggannya. Karena konsumen memiliki pengaruh terbesar terhadap operasi suatu organisasi, bisnis

berusaha untuk mendapatkan pelanggan dalam upaya meningkatkan produksi atau keuntungan. Dari beberapa pengertian di atas tentang pelanggan, maka disimpulkan bahwa pelanggan adalah seseorang yang memiliki peran penting dalam meningkatkan pendapatan usaha suatu perusahaan.

Pelanggan adalah kelompok atau individu yang kegiatannya membeli dan menggunakan suatu produk, baik barang maupun jasa secara terus menerus. Dimana orang ini bukan hanya sekali membeli barang atau jasa tersebut tetapi berulang-ulang.

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa nilai signifikansi $< 0,05$ ($0,0003 < 0,05$), sedangkan untuk nilai t hitung $> t$ tabel ($4,157507 > 1,706$). Oleh karena itu variabel jumlah pelanggan secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan usaha pangkas rambut.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan hasil yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya: Mila Naeruz. t sig Jumlah Pelanggan 0.000 artinya berada di bawah 0.05 atau $<$ dari 0.05 berarti jumlah pelanggan merupakan variabel yang sangat signifikan terhadap pendapatan Karena P-Value $0.000 < 0.05$ maka H_0 Ditolak dan H_1 Diterima berarti jumlah pelanggan sangat berpengaruh terhadap pendapatan. Jumlah pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Bertambahnya pelanggan akan bertambah pendapatan. Maka yang paling dominan untuk meningkatkan pendapatan dan juga serta kelangsungan hidup perusahaan terdapat di konsumen (pelanggan).

Dari hasil penelitian sebelumnya, maka peneliti menyimpulkan bahwa jumlah pelanggan sangat penting dalam meningkatkan pendapatan usaha pangkas rambut

di jalan Thamrin, semakin banyak pelanggan semakin tinggi pendapatan yang diterima. Maka dari itu pemilik usaha harus bisa mempromosikan tempat usahanya dengan cara membuat poster dan di kirim via media sosial agar konsumen diluar sana bisa mengetahui pangkas rambut tersebut.