

**DETERMINAN BAGI HASIL USAHA JASA PANGKAS RAMBUT
DI KOTA PALEMBANG**



Skripsi Oleh :

TRYAS RIZKY RUSBISISTY SISWANTO

01021381621094

EKONOMI PEMBANGUNAN

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Sarjana Ekonomi

KEMENTRIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS EKONOMI

TAHUN 2020

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF

**DETERMINAN BAGI HASIL USAHA JASA PANGKAS RAMBUT
DI KOTA PALEMBANG**

Disusun oleh :


Nama : Tryas Rizky Rusbisisty Siswanto
Nim : 01021381621094
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Ekonomi Pembangunan
Bidang Kajian : Ekonomi Syariah

Disetujui untuk digunakan dalam Ujian Komprehensif.

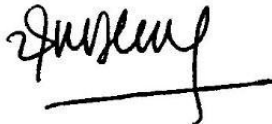
TANGGAL PERSETUJUAN

DOSEN PEMBIMBING

Tanggal : 22 JUNI 2020


Ketua: Dr. Suhel, S.E., M.Si.
NIP. 196610141992031003

Tanggal : 22 JUNI 2020


Anggota: Dr. Hj. Anna Yulianita, S.E., M.Si.
NIP. 197007162008012015

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

DETERMINAN BAGI HASIL USAHA JASA PANGKAS RAMBUT DI KOTA PALEMBANG

Disusun oleh :

Nama : Tryas Rizky Rusbisisty Siswanto
Nim : 01021381621094
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Ekonomi Pembangunan
Bidang Kajian : Ekonomi Syariah

Telah diuji dalam Ujian Komprehensif pada tanggal 22 Juli 2020 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif
Palembang, 22 Juli 2020

Ketua



Dr. Suhel, S.E., M.Si.
NIP. 196610141992031003

Anggota



Dr. Anna Yulianita, S.E., M. Si
NIP. 197007162008012015

Anggota



Dr. Imam Asngari, S.E., M.Si.
NIP. 197306072002121002

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan



Dr. Mukhlis, S.E., M. Si
NIP.197304062010121001

SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tryas Rizky Rusbisisty Siswanto
Nim : 01021381621094
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Ekonomi Pembangunan
Bidang Kajian : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul **Determinan Bagi Hasil Usaha Jasa Pangkas Rambut di Kota Palembang.**

Pembimbing :

Ketua : Dr. Suhel, S.E., M.Si.
Anggota : Dr. Anna Yulianita, S.E., M. Si.

Tanggal Ujian : 22 Juli 2020

Adalah benar hasil karya saya sendiri. Dalam skripsi ini tidak ada kutipan hasil karya orang lain yang tidak disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila pernyataan saya ini tidak benar dikemudian hari, saya bersedia dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaan.

Palembang, 22 Juli 2020
Pembuat Pernyataan



Tryas Rizky Rusbisisty Siswanto
NIM. 01021381621094

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian Skripsi ini yang berjudul “**Determinan Bagi Hasil Usaha Jasa Pangkas Rambut di Kota Palembang**”. Skripsi ini merupakan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat sarjana Ekonomi program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Skripsi ini membahas mengenai Determinan Bagi Hasil Usaha Jasa Pangkas Rambut di Kota Palembang. Selama penelitian dan penyusunan skripsi ini, penulis tidak luput dari berbagai kendala. Kendala tersebut dapat diatasi dengan bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak.

Palembang, 22 Juli 2020



Tryas Rizky Rusbisisty Siswanto

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kepada Allah SWT karena berkat rahmat, ridho, dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Determinan Bagi Hasil Usaha Jasa Pangkas Rambut di Kota Palembang”. Penulis juga turut menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Kedua orangtua dan kedua saudara tercinta yang tiada henti mendoakan, serta memberi dukungan untuk kelancaran dan kesuksesan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Bapak Dr. Suhel, S.E., M. Si dan Ibu Dr. Hj. Anna Yulianita, S.E., M. Si selaku Dosen Pembimbing yang telah membantu dan mengorbankan waktu, tenaga, pikiran dalam membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Mukhlis, S.E., M. Si sebagai Kepala Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
4. Bapak Dr. Imam Asngari, S.E., M. Si selaku Dosen Penguji yang telah membantu memberikan kritik dan saran.
5. Terimakasih banyak untuk David dan teman-teman yang selalu ada, memberikan dukungan dan saran serta mendoakan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Terimakasih untuk seluruh pemilik dan pekerja usaha pangkas rambut di Kota Palembang yang telah membantu serta memberikan informasi tentang usahanya.

Palembang, 22 Juli 2020



Tryas Rizky Rusbisisty Siswanto

ABSTRAK

DETERMINAN BAGI HASIL USAHA JASA PANGKAS RAMBUT DI KOTA PALEMBANG

Oleh :

**Tryas Rizky Rusbisisty Siswanto; Dr. Suhel, S.E., M.Si.; Dr. Hj. Anna
Yulianita, S.E., M.Si.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Determinan Bagi Hasil Usaha Jasa Pangkas Rambut di Kota Palembang. Data yang digunakan adalah data primer dengan menggunakan teknik *Snowball Sampling*. Metode statistik menggunakan Regresi Linear Berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktek pola Bagi Hasil pada usaha pangkas rambut sudah cukup baik dengan tingkat Bagi Hasilnya cukup tinggi, sehingga mampu memberikan keuntungan dan memberikan keadilan, dengan perbandingan Bagi Hasil rata-rata 56 persen atau sebesar Rp. 309.804,-. Secara simultan, Jumlah Pelanggan, Biaya Operasional dan Harga Layanan berpengaruh positif signifikan terhadap Bagi Hasil pada usaha pangkas rambut di Kota Palembang. Secara parsial, Jumlah Pelanggan dan Harga Layanan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Bagi Hasil, sedangkan Biaya Operasional berpengaruh negatif signifikan terhadap Bagi Hasil.

***Kata Kunci : Bagi Hasil, Mudharabah, Jumlah Pelanggan, Biaya Operasional,
Harga Layanan***

Ketua



Dr. Suhel, S.E., M.Si.
NIP. 196610141992031003

Anggota



Dr. Hj. Anna Yulianita, S.E., M.Si.
NIP. 197007162008012015

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan



Dr. Mukhlis, S.E., M.Si.
NIP. 197304062010121001

ABSTRACT

DETERMINANT OF PROFIT SHARING HAIRCUT SERVICE BUSINESS IN THE CITY OF PALEMBANG

By :

**Tryas Rizky Rusbisisty Siswanto; Dr. Suhel, S.E., M.Si.; Dr. Hj. Anna
Yulianita, S.E., M.Si.**

This research aims to Determinant of Profit Sharing Haircut Service Business In The City of Palembang. The data used is Primary Data by using the Snowball Sampling. The statistical method used Multiple Linear Regression. The results of this research are the practice of Profit Sharing patterns in the haircut business was good enough with a high level of Profit Sharing, so that it could provide benefits and provide fairness, with a comparison of the average yield of 56 percent or Rp. 309.804,-. Simultaneously, the Number of Customers, Operational Costs and Service Prices have a positive and significant influence the Profit Sharing in the haircut business in the city of Palembang. Partially, Number of Customers and Service Prices have a positive and significant influence on Profit Sharing, while Operating Costs have a negative and significant influence on Profit Sharing.

Keyword : Profit Sharing, Mudharabah, Number of Customers, Operational Costs, Service Prices

First Advisor



Dr. Suhel, S.E., M.Si.
NIP. 196610141992031003

Member



Dr. Hj. Anna Yulianita, S.E., M.Si.
NIP. 197007162008012015

Knowing,

Chairman of the Department of Economic Development



Dr. Mukhlis, S.E., M.Si.
NIP. 197304062010121001

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH	iv
KATA PENGANTAR	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Teori Bagi Hasil	9
2.1.1.1 Ciri-ciri Bagi Hasil	11
2.1.2 Akad Mudharabah	11
2.1.2.1 Macam-Macam Akad Mudharabah	14
2.1.2.2 Skema Akad Mudharabah	14
2.1.3 Jumlah Pelanggan	16
2.1.4 Biaya Operasional	16
2.1.5 Harga Layanan	16
2.2 Penelitian Terdahulu	17
2.3 Kerangka Pikir	21

2.4	Hipotesis	22
BAB III METODE PENELITIAN		23
3.1	Ruang Lingkup Penelitian	23
3.2	Jenis dan Sumber Data	23
3.3	Teknik Pengumpulan Data	23
3.4	Populasi dan Sampel Penelitian.....	24
3.5	Definisi Operasional Variabel	24
3.6	Teknik Analisis Data	26
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		31
4.1	Gambaran Umum Kota Palembang	31
4.2	Karakteristik Responden	32
4.2.1	Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin	32
4.2.2	Karakteristik Responden Menurut Usia	33
4.2.3	Karakteristik Responden Menurut Keluarga Yang Ditanggungkan	34
4.2.4	Karakteristik Responden Menurut Pengalaman	34
4.3	Hasil dan Pembahasan Data	35
4.3.1	Analisis Statistik Deskriptif Data Variabel	35
4.3.1.1	Analisis Data Variabel Bagi Hasil (BgH)	36
4.3.1.2	Analisis Data Variabel Jumlah Pelanggan (JP)	38
4.3.1.3	Analisis Statistik Data Variabel Biaya Operasional (BO)	40
4.3.1.4	Analisis Statistik Data Variabel Harga Layanan (HL)	42
4.3.2	Uji Asumsi Klasik	44
4.3.2.1	Uji Normalitas Data	44
4.3.2.2	Uji Multikolinearitas	46
4.3.2.3	Uji Heteroskedastisitas	47
4.3.3	Analisis Regresi Linier Ganda	48
4.3.4	Uji Statistik	51
4.3.4.1	Uji Simultan (F-test)	51
4.3.4.2	Uji Parsial (T-test)	53
BAB V KESIMPULAN		58
5.1	Kesimpulan	58

5.2	Saran	59
	DAFTAR PUSTAKA	60
	LAMPIRAN	62

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perbedaan Proses Bisnis Konvensional dan Syariah	3
Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel dan Indikator Pengukuran	25
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin	32
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Menurut Usia	33
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Menurut Keluarga Yang Ditanggungkan	34
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Menurut Pengalaman	35
Tabel 4. 5 Data Statistik Deskriptif Variabel Bagi Hasil (BgH)	36
Tabel 4. 6 Data Statistik Deskriptif Variabel Jumlah Pelanggan (JP)	38
Tabel 4. 7 Data Statistik Deskriptif Variabel Biaya Operasional (BO)	41
Tabel 4. 8 Data Statistik Deskriptif Variabel Harga Layanan (HL)	43
Tabel 4. 9 Hasil Uji Multikolonieritas Variabel Bebas (Independen)	47
Tabel 4. 10 Nilai Koefisien Dalam Estimasi Model Persamaan Regresi Berdasarkan Hasil Analisis Uji Regresi Linier Ganda	49
Tabel 4. 11 Hasil Uji F Untuk Pengujian Model Persamaan Regresi Pengaruh Jumlah pelanggan (JP), Biaya operasional (BO) dan Harga layanan (HL) Terhadap Bagi Hasil (BgH)	52
Tabel 4. 12 Hasil Uji Besaran (r-square) Pengaruh Variabel Jumlah Pelanggan (JP), Biaya Operasional (BO) Dan Harga Layanan (HL) Secara Simultan Terhadap Variabel Bagi Hasil (BgH)	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kurva Profit Sharing	10
Gambar 2. 2 Kurva Revenue Sharing	11
Gambar 2. 3 Kurva Penentuan Bagi Hasil dalam Skema Mudharabah	12
Gambar 2. 4 Kerangka Pikir	12
Gambar 4. 1 Peta Kota Palembang	31
Gambar 4. 2 Data Statistik Deskriptif Variabel Y Bagi Hasil (BgH)	37
Gambar 4. 3 Data Statistik Deskriptif Variabel Jumlah Pelanggan (JP)	39
Gambar 4. 4 Data Statistik Deskriptif Variabel Biaya Operasional (BO)	41
Gambar 4. 5 Data Statistik Deskriptif Variabel Harga Layanan (HL)	43
Gambar 4. 6 Grafik PP-Plot Uji Normalitas Sebaran Data Melalui Data Bagi Hasil Sebagai Variabel Dependen (Y)	45
Gambar 4. 7 Grafik Scatterplot Uji Heteroskedastisitas Dengan Data Bagi Hasil Sebagai Variabel Dependen (Y)	48

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis adalah usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan dan bidang usaha. Perkembangan dunia bisnis di Indonesia semakin tumbuh dengan cepat, salah satunya adalah bisnis di bidang jasa. Jasa atau *service* merupakan perbuatan atau tindakan yang ditawarkan dari suatu pihak kepada pihak lainnya (Lovelock dan Wright, 2005). Aktivitas – aktivitas bisnis dibidang usaha dapat memberikan manfaat kepada pelaku bisnis dan konsumennya.

Dalam ajaran Islam, segala bentuk aktivitas manusia ada aturan-aturan yang harus dipatuhi. Bisnis Syariah merupakan serangkaian aktivitas kegiatan bisnis manusia dalam berbagai bentuk serta kepemilikan barang, serta keuntungan yang dibatasi cara memperoleh, mengolah serta mendayagunakannya karena adanya aturan halal dan haram (Arifin, 2008).

Bisnis Syariah harus berpegang teguh pada ketentuan syariat Allah yang telah ditetapkan kepada hamba-hamba Nya tentang segala sesuatu perbuatan yang benar dan salah. Dalam syariat, bisnis bertujuan untuk mencapai empat hal utama (Djakfar, 2007) yaitu :

- 1) Target Hasil : *Profit-Materi* (nilai materi) dan *Benefit-Nonmateri* (manfaat)

Dalam berbisnis tidak hanya mencari *profit* sebanyak-banyaknya, tetapi juga memperoleh serta memberikan *benefit* kepada internal dan eksternal perusahaan.

2) Pertumbuhan

Jika *profit materi* dan *benefit non-materi* telah diraih sesuai target, maka diupayakan pertumbuhan atau kenaikan terus menerus meningkat dari setiap *profit* dan *benefit* tersebut. Upaya pertumbuhan itu akan dijalankan dalam koridor syari'at. Misalnya, dalam meningkatkan jumlah produksi seiring dalam perluasan pasar, peningkatan inovasi sehingga bisa menghasilkan produk baru.

3) Keberlangsungan, dalam kurun waktu selama mungkin

Belum sempurna orientasi suatu perusahaan bila hanya berhenti pada perencanaan target hasil dan pertumbuhan. Karena itu, perlu diupayakan terus agar pertumbuhan target hasil yang telah diraih dapat dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang cukup lama.

4) Keberkahan atau Keridhaan Allah

Faktor keberkahan atau orientasi untuk menggapai ridha Allah SWT adalah puncak kebahagiaan hidup manusia muslim. Jika tercapai, menandakan terpenuhinya dua syarat diterimanya amal manusia, yakni adanya elemen niat ikhlas dan cara yang sesuai dengan tuntunan syariat. Karena para pengelola bisnis perlu mematok orientasi keberkahan yang dimaksud pencapaian segala orientasi di atas senantiasa berada di dalam koridor syariat yang menjamin diraihnya keridhaan Allah SWT.

Tabel di bawah ini adalah hal yang mendasari perbedaan proses bisnis konvensional dan bisnis syariah :

Tabel 1. 1 Perbedaan Proses Bisnis Konvensional dan Syariah

No.	Konvensional	Syariah
1.	Kegiatan bisnis didasari dengan keinginan dunia tanpa memikirkan di akhirat	Kegiatan ekonomi diorientasikan untuk kebahagiaan di dunia dan akhirat
2.	Tidak memiliki pemahaman tentang bisnis yang halal dan haram dari modal, proses, dan lainnya	Memiliki pemahaman tentang bisnis yang halal dan haram dari modal, proses, dan lainnya
3.	Proses pemasaran bisnis konvensional menghalalkan segala cara	Benar secara Syar'i dalam Implementasi
4.	Dalam prosesnya tidak selalu didahului akad/perjanjian	Dalam prosesnya selalu didahului akad/perjanjian

Sumber : (Muslich, 2007)

Pengembangan dunia usaha melalui pemberdayaan usaha mikro kecil menengah (UMKM) diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui perluasan kesempatan kerja untuk para pelakunya. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang dimaksud adalah usaha ekonomi yang produktif berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha yang telah memenuhi kriteria usaha mikro, usaha kecil dan usaha besar (Fajar, 2016).

Pada saat ini penampilan merupakan faktor penting karena kepribadian seseorang akan terlihat bagaimana cara berpenampilannya. Dengan penampilan yang rapi dapat meningkatkan kepercayaan diri, serta menarik perhatian orang lain. Saat ini para pria sadar betapa pentingnya penampilan yang baik dan rapi. Hal tersebut bagi para pelaku bisnis dapat menjadi peluang bisnis yang menjanjikan maka mereka akan berlomba-lomba untuk menyediakan produk barang atau jasa yang dapat memenuhi permintaan masyarakat, contohnya gaya rambut semua orang pasti membutuhkan jasa pangkas rambut.

Usaha pangkas rambut merupakan salah satu jasa yang menawarkan keterampilan yang dimiliki oleh seseorang kepada konsumen berupa pemotongan rambut dengan model yang diinginkan oleh konsumen tersebut. Potong rambut selalu dibutuhkan orang-orang sampai kapanpun terutama bagi laki-laki karena frekuensi cukurnya lebih sering daripada perempuan, karena bagi laki-laki potong rambut adalah kebutuhan pokok dan sebulan bisa 2-3 kali dalam waktu sebulan.

Usaha pangkas yang sukses tidaklah mudah, dikarenakan jasa pangkas tersebut harus mampu menyediakan fasilitas dan pelayanan yang baik untuk menarik minat dari konsumen. Oleh karena itu, agar usaha pangkas tidak kehilangan pelanggan setianya setiap usaha pangkas harus mampu menciptakan inovasi-inovasi yang baru dan memberikan pelayanan tambahan yang terbaik. Misalnya pijat kepala, cukur jenggot, kumis dan lainnya. Hal ini dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan akan menambah keuntungan yang diperoleh.

Unit usaha jasa pangkas rambut di Kota Palembang menggunakan sistem bagi hasil. Bagi hasil atau *mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara pemilik modal dan pekerja untuk saling tolong menolong. Karena, ada orang mempunyai modal dan mempunyai keahlian. Ada juga mempunyai modal tetapi tidak mempunyai keahlian atau tidak mempunyai waktu dalam menjalankan usahanya. Sebaliknya, ada yang mempunyai keahlian dan waktu tetapi tidak mempunyai modal usaha.

Bagi hasil juga diartikan sebagai pemberian suatu perolehan atau pendapatan dari usaha kepada mitra usaha atas keikutsertaan kerjasama atau menanam modal bersama dalam jumlah tertentu yang telah ditentukan sebelumnya. Bagi hasil merupakan bentuk *return* dari kontrak investasi yang tidak pasti dan tidak tetap serta besar/kecilnya *return* tergantung pada hasil usaha yang terjadi.

Dalam *mudharabah* pemilik modal menyerahkan modalnya kepada pengelola untuk melakukan perdagangan dan labanya dibagi diantara keduanya berdasarkan persyaratan yang disepakati. Apabila terjadi kerugian yang menanggungnya adalah pemilik modal (*shahibul maal*), pihak pengelola tidak menanggung kerugian secara materi, tetapi hanya menanggung kerugian tenaga dan waktunya (Antonio, 2001).

Hasil dari pendapatan bersih yang telah dikurangi biaya-biaya operasional usaha selanjutnya dibagi antara pemilik modal dan pengelola sesuai dengan perjanjian porsi bagi hasil (nisbah) yang telah disepakati oleh para pihak saat kegiatan usaha belum dilaksanakan (Riza, 2014). Karena pada akad *mudharabah* pemilik modal sebagai penyandang keseluruhan dana kegiatan usaha yang akan menanggung keseluruhan kerugian dalam usaha.

Sehubungan dengan masalah di atas, pemilik modal usaha pangkas rambut dan pekerja (pengelola) dalam sistem bagi hasil usaha bisa menggunakan akad *mudharabah*. Adapun mekanisme pembentukan akad yang digunakan oleh pemilik modal dan pekerja dalam pelaksanaan bagi hasil usaha jasa pangkas rambut secara lisan tanpa adanya pencatatan secara tertulis dihadapan notaris, karena hanya didasarkan pada rasa saling percaya antara kedua belah pihak. Pada pihak lain ada juga sistem bagi hasil keuntungan yang menggunakan sistem harian, yaitu sistem setor dimana seorang pekerja memberikan hasil yang diperolehnya kepada pemilik modal setiap hari sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan. Dalam perjanjian ini tidak ada jangka waktu berapa lama akan berakhirnya akad kerjasama tersebut. Hal ini berbeda dengan perjanjian-perjanjian bagi hasil yang lainnya dimana dalam perjanjian tersebut disertai dengan perjanjian berapa lamanya jangka waktu pelaksanaan usaha.

Keberhasilan suatu usaha terlihat dari sistem usahanya yang berjalan dengan baik, misalnya dalam hal pemberian gaji. Tidak semua usaha jasa pangkas rambut menggunakan sistem penggajian, tetapi kebanyakan pengusaha lebih memilih menggunakan sistem bagi hasil yaitu dengan cara menetapkan pembagian *cost* yang telah dibayar oleh konsumen.

Setiap usaha pastinya akan ada yang mengalami berbagai kendala, rintangan dan hambatan, begitu juga dalam usaha pangkas rambut. Kendala dan resiko usaha pangkas rambut adalah sepinnya pelanggan serta persaingan yang sangat ketat.

Semakin banyak jumlah pelanggan atau jumlah konsumen yang datang serta menggunakan jasanya, maka dapat meningkatkan pendapatan usaha jasa pangkas

rambut. Serta sebaliknya, jika jumlah pelanggan sedikit yang menggunakan jasa untuk memotong rambutnya maka usaha jasa pangkas rambut akan mengalami kerugian yang harus ditanggung oleh pemilik usaha.

Biaya operasional merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh pemilik usaha, baik usaha skala besar, kecil maupun mikro. Sehingga biaya operasional menjadi hal yang krusial dalam mengatur *cash flow* serta pendapatan usaha. Biaya operasional adalah bagian penting yang harus diperhatikan serta mengendalikannya sebaik mungkin agar pemasukan bisa lebih besar dari pengeluaran.

Harga merupakan salah satu hal penting yang dapat mempengaruhi jumlah pendapatan dalam suatu usaha. Harga adalah sejumlah nilai uang yang harus dibayar oleh konsumen bila ingin mendapatkan manfaat dari suatu produk barang atau jasa yang akan dibelinya.

Dari pembahasan yang telah dipaparkan di atas, maka kajian dalam penelitian ini yang berjudul : “Determinan Bagi Hasil Usaha Jasa Pangkas Rambut di Kota Palembang”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana praktek pola bagi hasil yang dilakukan oleh usaha pangkas rambut di Kota Palembang ?

2. Bagaimana pengaruh jumlah pelanggan, biaya operasional dan harga layanan terhadap pola bagi hasil pada usaha pangkas rambut di Kota Palembang ?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui praktek pola bagi hasil yang telah diterapkan pada usaha pangkas rambut.
2. Untuk mengetahui pengaruh jumlah pengunjung, biaya operasional dan pendapatan terhadap pola bagi hasil pada usaha pangkas rambut.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai berikut:

1. Secara Akademis
Diharapkan dapat menambah pemahaman dan bahan kajian tentang bentuk bagi hasil usaha jasa pangkas rambut.
2. Secara Praktis
 - a. Bagi usaha pangkas rambut, dapat menambah pengetahuan mengenai pengaruh jumlah pengunjung, biaya operasional dan pendapatan serta

bentuk bagi hasil usaha untuk para pihak yang terlibat dalam perjanjian usaha.

- b. Bagi peneliti merupakan penambah wawasan serta pengalaman dalam menerapkan pola bagi hasil di bidang bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, R. (2019). Analisis Sistem Bagi Hasil Rumah Makan Padang di Kota Palembang.
- Anto, H. (2003). Pengantar Ekonomi Mikro Islam.
- Antonio, M. S. (2001). Bank Syariah Dari Teori Kepraktek. Depok: Gema Insani.
- Arifin, J. (2008). Etika Bisnis Islami. Walisongo Press.
- Arikunto, S. (2003). Prosedur Penelitian Suatu Praktek. Jakarta: Bina Aksara.
- Astuti, S. P. (2018). Analisis Bagi Hasil pada Pelayaran Rakyat Phinisi di Kota Palembang.
- Djakfar, M. (2007). Etika Bisnis dalam Perspektif Islam.
- Djamil, F. (2012). Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah. Jakarta: Sinar Grafika.
- Fajar, M. (2016). UMKM di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi.
- Fathimah, V. (2017). Pengaruh Perkembangan Jumlah Tabungan , Deposito dan Bagi Hasil terhadap Jumlah Pembiayaan yang Diberikan oleh Perbankan Syariah di Sumatera Utara. *Jurnal Ilman*, 5(1), 41–52.
- Ghozali, I. (2005). Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- Ghozali, I. (2013). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 (7th ed.). Semarang: Penerbit Universitas Diponegoro.
- Giannini, N. G. (2013). Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia. *Accounting Analysis Journal*, 2(1), 1–4. <https://doi.org/10.15294/aaj.v2i1.1178>
- Hasanah, U. (2010). Pelaksanaan Bagi Hasil Usaha Pangkas Rambut di Semolowaru Kecamatan Sukolilo Surabaya (Studi Analisis Hukum Islam).
- Hastuti, T. (2014). Kualitas Pelayanan dan Pola Bagi Hasil Terhadap Kepuasan Nasabah Penyimpan Pada Bank Syariah. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 2(1), 1–16.
- Irfandi. (2017). Penerapan Sistem Bagi Hasil Padan Usaha Laundry dalam Perspektif Syirkah Abdan (Studi Kasus Pada Usaha Lampriet Laundry , Banda Aceh).

- Karim, A. (2007). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Lovelock, Christopher dan Wright, L. K. (2005). *Manajemen Pemasaran Jasa*. PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Muhammad. (2001). *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Muhyiddin, N. T. M. I. T. dan A. Y. (2017). *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Sosial*. Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Empat.
- Muslich. (2007). *Bisnis Syari'ah Perspektif Mu'amalah dan Manajemen*.
- Natalis, E., AR, M. D., & Rahayu, S. M. (2014). Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah dan Suku Bunga Deposito Bank Umu Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah (Studi Pada PT . Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012). *Jurnal Administrasi Bisni*, 9(1), 1–7.
- Palupi, I. F. N. (2015). Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Tingkat Bagi Hasil, Non Performing Financing dan Modal Sendiri Terhadap Volume Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia).
- Riza, K. (2014). *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*. Jakarta: ISBN.
- Setiawan, D. (2013). Kerjasama (Syirkah) Dalam Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi*, 21(3), 1–8. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Setiono, B. A. (2015). Teori Perusahaan: Kajian Tentang Teori Bagi Hasil Perusahaan (Profit and Loss Sharing) Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *Jurnal Aplikasi Pelayaran Dan Kepelabuhanan*, 5(2), 153–169.
- Shalih Bin Fauzan Bin Abdullah Al-Fauzan. (2005). *Ringkasan Fiqh Lengkap*. Jakarta: Darul Falah.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susana, E., & Prasetyanti, A. (2011). Pelaksanaan dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al-Mudharabah Pada Bank Syariah. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 15(3), 466–478. <https://doi.org/10.1016/j.bbagen.2014.06.005>
- Umarah, M. (2014). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Kerjasama dan Bagi Hasil Home Industri dalam Pengelolaan Gula Kelapa.
- Wahab, W. (2016). Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah. *Jebi (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, 1(2), 167–184. <http://journal.febi.iainimambonjol.ac.id/index.php/JEBI/article/view/41/pdf>

