PENGARUH SUMBERDAYA STRATEGIS DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KINERJA USAHA BARGO BARBERSHOP-KOTA BANDUNG

Vicya Sandra Damayanti
Jurusan Manajemen, Universitas Komputer Indonesia
Jl. Dipatiukur 142 Kota Bandung
Email: vicyasandra@gmail.com

ABSTRACT

The research aimed to find out a variabel of Resources Strategy, Competitive Advantage, firm performances and to know a partial and simultan influences on Bargo Barbershop- Bandung.

The method used in this research is descriptive and verificative methods, with primary datas includes ordinal data from field research with the quesioners for each variabels and used secondary data. The statistical test used are regression analysis, classical assumption test, correlation analysis of Pearson, determination coefficient, and hypothetical test accounted by manual and uses an application of SPSS 17.0 for windows.

The result shows that this research is significant and there is influence of Resources Strategy and Competitive Advantage to Firm Performance partially. It's compatible with this research using Regression Analisys and the result is Y= 9,483 + 0,532X1+ 0,331X2. it means the beta coeficient in that formula indicates an influences of two independent variables toward firm performance, beside that, The Pearson analisys for each variable are medium.

Keywords: Resources Strategy, Competitive Advantage, Firm Performance

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) secara historis adalah sebagai pelaku utama dalam kegiatan ekonomi domestik, terutama dalam menyediakan peluang lapangan pekerjaan, dan oleh karenanya dianggap sebagai sumber pembangkit pendapatan rumah tangga. UMKM di Indonesia juga memiliki peran strategis dalam mengembangkan perekonomian nasional melalui aktivitas ekspor non migas, terutama dalam sektor manufaktur. Hal ini sejalan dengan bukti pada negara-negara kawasan Asia Timur dan Selatan, seperti Korea Selatan, Taiwan, Hong Kong, dan Singapura, menunjukkan sebagai kasus paling sukses dalam pengembangan UMKM yang secara langsung mendukung perdagangan dan mengadopsi strategi berorientasi ekspor. Pengalaman dari negara-negara tersebut menunjukkan bahwa UMKM mampu bersaing Secara efektif dalam dua pasar, baik domestik maupun internasional (Tambunan, 2009).

Meskipun memiliki peran Sentral dalam perekonomian nasional, UMKM masih belum memberikan nilai tambah yang signifikan untuk pengembangan ekonomi di lndonesia, dan dikatakan sebagai penyebab utama lambatnya pemulihan ekonomi lndonesia dibandingkan dengan negara-negara Asia lainnya (Tambunan, 2009). Hal ini dikarenakan keterbatasan UMKM dalam pengusaan teknologi, akses modal dan lemahnya aspek manajerial, rendahnya kemampuan dalam manajemen, lemahnya kemampuan dalam pengambilan keputusan, rendahnya kualitas sumber daya manusia, skala usaha terlalu kecil, serta minimnya pengalaman dan lemahnya pengawasan keuangan (Scarborough dan Zimmerer, 2008). Keterbatasan dan kendala yang dihadapi UMKM berdampak masih rendahnya produktivitas yang dihasilkan (Hitt et al., 2001) dan tidak sedikit mengalami kegagalan usaha (Riyanti, 2003). Salah satu solusi yang dapat diberikan berkenaan dengan permasalahan yang dihadapi UMKM adalah melalui pengelolaan usaha berbasis sumber daya (resources-based) karena dengan pengelolaan tersebut perusahaan mampu menciptakan kompetensi khusus (Grant, 1997; Mosakowski, 1993) dan memberikan pilihan strategis untuk meraih keunggulan kompetitif berkelanjutan (Grant, 1997; Barney 1991). Pencapaian keunggulan kompetitif berkelanjutan tidak terlepas dari Resources Based-View (RBV) yang mengarahkan manajemen perusahaan untuk mengidentifikasi, menguasai dan mengembangkan sumber daya strategis dalam rangka menghasilkan kinerja secara optimal (Barney, 1995).

Bandung sebagai kota yang banyak menghasilkan generasi muda yang kreatif mendukung terciptanya Kota Bandung technopolis, yaitu menjadi kota yang penuh dengan ide kreatif terutama dalam berwirausaha (Ridwan Kamil, 2005). Salah satu bidang usaha yang sedang berkembang di kota Bandung yang bergerak di bidang jasa, yaitu jasa barbershop (usahapemula.com). Usaha ini termasuk kedalam kategori usaha mikro yang sangat potensial sekali karena disamping sebagai kebutuhan penampilan konsumen juga sebagai gaya hidup (life style), dan bukan termasuk kedalam usaha musiman (Radit, 2016)

Di kota Bandung terdapat banyak sekali usaha jasa tersebut, kurang lebih 28 usaha jasa barbershop yang tersebar di kawasan Bandung (infobdg.com). terletak di daerah yang berdekatan dengan sekolahan, kampus dan kos-kosan mahasiswa yang berdasarkan nilai strategis, lokasi tersebut sangat berpotensi bagi setiap pelaku usaha untuk meraup keuntungan. Dari sekian usaha yang ada, penulis akan melakukan penelitian di Bargo Barbershop yang terletak di Gegerkalong Hilir Kota Bandung.

KONSEP DAN HIPOTESIS

1. Sumberdaya Strategis

Menurut Grant (1997) Sumber daya strategis adalah penguasaan sumber daya agar sejalan dengan penerapan

strategi-strategi dalam rangka meningkatkan posisi bersaing untuk mewujudkan pencapaian kinerja usaha secara optimal. Sedangkan Runyan (2006) menjelaskan bahwa: Sumber daya strategis adalah Penggunaan sumber daya, baik seluruh aset (tangible dan intangible) serta kapabilitas yang dimiliki perusahaan merupakan kompetensi utama untuk memformulasikan dan mengimplementasikan strategi-strategi usaha. Berdasarkan pengertian dari para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa sumberdaya strategis adalah penggunaan sumberdaya usaha untuk mengimplementasikan strategi bersaing perusahaan.

Menurut Grant (1997) terdapat beberapa faktor yang dapat digunakan dalam mengidentifikasi sumberdaya strategis, yaitu sebagai berikut:

- **Menyeleksi strategi**, yaitu strategi yang mampu mengeksploitasi aset dan kapabilitas kunci perusahaan;
- **Optimalisasi Sumber Daya,** yaitu memastikan bahwa sumber daya perusahaan digunakan secara optimal dan keuntungan potensialnya dieksploitasi secara maksimal;
- **Analisis sumber daya**, yaitu pemanfaatan sumber daya yang tersedia dan pemenuhan sumber daya yang langka untuk membangun landasan sumber daya perusahaan di masa depan.

2. Keunggulan Bersaing

Menurut Li, et, al (2006) keunggulan bersaing perusahaan adalah sebagai kemampuan untuk melaksanakan pekerjaan untuk merealisasikan rencana strategis dan rencana operasional bisnisnya. Sedangkan menurut Tangkilisan (2003) keunggulan bersaing adalah: "kemampuan sebuah organisasi untuk memformulasikan strategi yang menempatkannya pada suatu posisi yang menguntungkan berkaitan dengan perusahaan lainnya. Keunggulan Kompetitif muncul bila pelanggan merasa bahwa mereka menerima nilai lebih dari transaksi yang dilakukan dengan sebuah organisasi pesaingnya."

Berdasarkan pengertian diatas, Keunggulan bersaing suatu organisasi/perusahaan adalah penciptaan karakteristik suatu perusahaan sehingga menciptakan niai terhadap pelanggan maupun perusahaan dan menciptakan daya saing terhadap kompetitornya.

Menurut Li, et, al (2006), terdapat beberapa indikator dalam menciptakan keunggulan bersaing dalam bidang jasa, yaitu:

- **Harga**, yaitu senantiasa menawarkan harga yang kompetitif dibandingkan dengan pesaing dan senantiasa menawarkan harga yang sama rendahnya atau bahkan lebih rendah dibandingkan dengan pesaing.
- **Kualitas**, yaitu senantiasa menawarkan jasa yang berkualitas tinggi dan kualitas pelayanan yang ramah terhadap pengunjung dibandingkan dengan pesaing.
- **Time to Market**, yaitu usaha ini merupakan pioner dalam memperkenalkan produk jasa kepada pelanggan dan bergerak cepat dalam mengembangkan produk baru dibanding dengan pesaing.

3. Kinerja Usaha

Menurut Reswanda (2011) kinerja perusahaan merupakan prestasi/ keberhasilan perusahaan dalam mengoperasikan sumber dayanya yang ada di perusahaan. Sedangkan menurut Bastian (2001) dalam Jessika dan Devi (2013) kinerja perusahaan adalah:

"Gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan tugas dalam suatu perusahaan, dalam upaya mewujudkan sasaran, tujuan, misi, dan visi perusahaan tersebut".

Dari dua definisi diatas dapat disimpulkan bahwa kinerja perusahaan merupakan hasil atau prestasi kerja karyawan suatu perusahaan untuk mewujudkan sasaran, tujuan, misi, dan visi perusahaan. Indikator kinerja

perusahaan menurut Reswanda (2011) yaitu:

- **Kinerja Sumber Daya Manusia**, yaitu kinerja karyawan dalam menangani pengunjung dan kompetensi/ skill karyawan dalam bekerja
- **Kinerja Pemasaran**, yaitu senantiasa melakukan promosi dengan media sosial sehingga dapat memberikan informasi yang efektif dan dikenal luas oleh masyarakat
- **Kinerja Operasional,** yaitu senantiasa memperkenalkan produk baru di saat yang tepat (sesuai dengan trend), mampu menawarkan produk/jasa yang sesuai dengan persepsi pelanggan dan mampu memenuhi kebutuhan pelanggan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang tersusun secara sistematis agar penelitian yang dilaksanakan lebih terarah. Adapun langkah-langkah dalam penelitian ini adalah Survei awal terhadap pelangunjung Bargo Barbershop, diikuti dengan studi literatur untuk mendapatkan teori pendukung dan konsep-konsep yang akan digunakan dalam menyelesaikan permasalahan dalam penelitian ini. Tahap selanjutnya dirumuskan permasalahan dan menetapkan tujuan penelitian yang akan dilakukan.

Penelitian ini merupakan penelitian *non-eksperimen*, karena peneliti tidak memberi perlakukan (kontrol) terhadap subjek penelitian. Penelitian *non-eksperimen* menurut pola-pola atau sifat penelitian dapat dibedakan atas penelitian kasus, penelitian kausal komparatif, penelitian korelasi, penelitian historis, dan penelitian filosofis. Penelitian ini merupakan penelitian korelasi, karena bertujuan menguji pengaruh atau korelasi diantara beberapa variabel penelitian.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel sumberdaya strategis dan keunggulan bersaing terhadap variabel kinerja usaha pada Bargo Barbershop. Berdasarkan pengelompokan tersebut, maka penelitian ini termasuk penelitian penjelasan (*explanatory research*).

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda yang dipakai untuk mengetahui seberapa besar hubungan antara variabel-variabel yang diteliti. Dalam mendukung penelitian ini, penulis menggunakan bantuan *software SPSS 17.0 for windows*. Pengujian statistik yang dilakukan dalam pengolahan data ini meliputi uji asumsi klasik yaitu: Uji Normalitas data, Uji heterokedastisitas, dan uji multikolinieritas, selain itu dilakukan uji korelasi, uji analisis regresi dan tahap terakhir dilakukan uji hipotesis. Setelah diperoleh hasil penelitian, maka selanjutnya dilakukan analisis hasil yang diperoleh dan pengambilan kesimpulan serta saran yang diberikan pada penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Uji Validitas Kuesioner

Uji validitas menunjukkan sejauh mana alat ukur atau instrumen penelitian mampu mengukur apa yang ingin diukur. Hasil penelitian dikatakan valid apabila tidak terjadi penyimpangan terhadap data yang dikumpulkan dengan data yang sebenarnya terjadi pada obyek. Uji validitas yang dilakukan menggunakan bantuan *software* SPSS 17.0 for windows dengan ketentuan apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka data valid. Pengujian ini dilakukan apakah pertanyaan-pertanyaan yang ditanyakan tersebut dapat mengkonfirmasikan sebuah variabel.

Berdasarkan hasil data kuesioner yang diolah denga SPSS *17.0* maka dapat diperoleh pengujian validitas instrumen sebagai berikut:

Tabel: Uji Validitas Instrumen Variabel Sumberdaya Strategis (X_1)

Item (n=5)	r_{hitung}	r_{tabel} = 0,2272 (α = 0,05)	Keputusan
p1	0.336	>0,2272	VALID
p2	0.321	>0,2272	VALID
p3	0.313	>0,2272	VALID
p4	0.290	>0,2272	VALID
p5	0.282	>0,2272	VALID

Sumber: Output SPSS 17.0 (diolah)

Tabel: Uji Validitas Instrumen Variabel Keunggulan Bersaing (X_2)

Item (n=5)	r_{hitung}	rtabel = 0,2272 (α = 0,05)	Keputusan
p1	0.319	>0,2272	VALID
p2	0.407	>0,2272	VALID
p3	0.300	>0,2272	VALID
p4	0.231	>0,2272	VALID
p5	0.280	>0,2272	VALID

Sumber: Output SPSS 17.0 (diolah)

Tabel: Uji Validitas Instrumen Variabel Kinerja Usaha (Y)

Item (n=6)	r_{hitung}	r_{tabel} = 0,2272 (α = 0,05)	Keputusan
p1	0.413	>0,2272	VALID
p2	0.278	>0,2272	VALID
p3	0.383	>0,2272	VALID
p4	0.443	>0,2272	VALID
p5	0.274	>0,2272	VALID
p6	0.316	>0,2272	VALID

Sumber: Output SPSS 17.0 (diolah)

B. Uji Reliabilitas Kuesioner

Pengujian reliabilitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana suatu hasil pengukuran relatif konsisten. Pada penelitian ini uji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan bantua *software* SPSS 17.0 for Windows. Metode *Split Half* digunakan untuk menguji keandalan instrumen yang ketentuannya apabila korelasi Gutman (r_{hitung}) lebih besar daripada rtabel maka instrumen reliabel (Riduwan, 2011). Berikut ini adalah hasil pengujian kuesioner penelitian:

Tabel:Uji Reliabilitas

Variabel	r_{hitung}	r_{tabel} = 0,2272 (α = 0,05)	Keputusan
Sumberdaya Strategis (X_1)	0,633	> 0,2272	RELIABEL
Keunggulan Bersaing (X_2)	0,537	> 0,2272	RELIABEL
Kinerja Usaha (Y)	0,570	> 0,2272	RELIABEL

Sumber: Output SPSS 17.0 (diolah)

C. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk menganalisa pengaruh beberapa variabel bebas atau independen variabel (X) terhadap satu variabel tidak bebas atau dependen variabel (Y) secara bersama-sama. Persamaan regresi Linier berganda adalah :

$$Y = \beta_o + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 \ldots + \beta_n X_n + \varepsilon$$

Sumber: Sugiyono (2012)

Dimana :

Y = variabel dependen
βo = Angka konstan
X1, X2 = varibel independen
B1, β2 = koefisien masing-masing faktor

Kemudian penulis memperoleh hasil analisis regresi sebagai berikut:

$$\mathbf{Y = 9{,}483 + 0{,}532X_1 + 0{,}331X_2 + 291}$$

Artinya, (1) Besarnya nilai konstan adalah 9,483 jika sumber daya strategis dan keunggulan bersaing bernilai 0, maka kinerja usaha akan tetap bernilai 9,483; (2) Koefisien regresi variabel sumber daya strategis sebesar 0,532 artinya jika sumber daya strategis meningkat, sementara keunggulan bersaing konstan (bernilai nol), maka kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,532. Artinya, apabila sumber daya strategis meningkat, sedangkan

keunggulan bersaing tidak ada perubahan maka kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,532 menjadi 10,015; (3) Koefisien regresi variabel keunggulan bersaing sebesar 0,331 artinya jika keunggulan bersaing meningkat, sementara sumber daya strategis konstan, maka kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,331. Artinya, apabila keunggulan bersaing meningkat, sedangkan sumber daya strategis tidak ada perubahan maka kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,331 menjadi 9,814; (4) Nilai epsilon (ε) sebesar 0,291 artinya disamping variabel independen sumberdaya strategis dan keunggulan bersaing, terdapat pengaruh variabel lain sebesar 0,291 yang mempengaruhi kinerja usaha Bargo Barbershop.

D. Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas Data

Uji normalitas dilakukan untuk melihat pendistribusian data, apakah normal atau tidak normal, bersadarkan hasil analisis, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel: Uji normalitas data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		75
Normal Parameters[a,,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.85585151
Most Extreme Differences	Absolute	.051
	Positive	.045
	Negative	-.051
Kolmogorov-Smirnov Z		.439
Asymp. Sig. (2-tailed)		.691

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil diatas, diperoleh nilai sig 0,691 lebih besar dari 0,05 artinya data berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan SPSS 17.0 diperoleh hasil sebagai berikut:

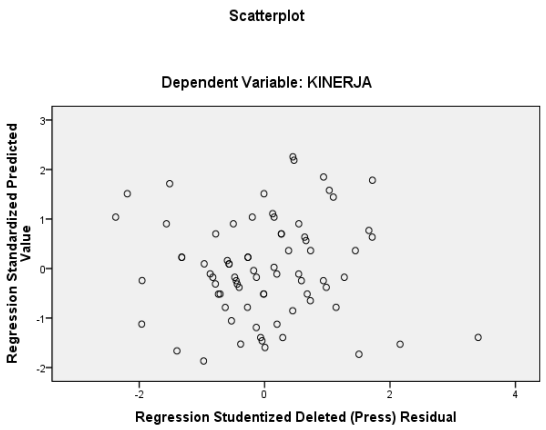
Tabel: Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1(Constant)		
SUMBERDAYA	.304	5.307
KEUNGGULAN	.437	6.413

Berdasarkan hasil yang disajikan melalui tabel diatas menunjukkan bahwa nilai VIF masing-masing variabel bebas bernilai jauh di bawah 10, yakni X_1 = 5,307, X_2= 6,413. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat multikolinieritas antar variabel bebas dalam model regresi, atau dengan kata lain variabel bebas tersebut telah saling independen.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan kepengamatan lain. Gambar berikut akan menunjukkan hasil dari uji heteroskedastisitas melalui analisis grafik.



Gambar: grafik scatterplot

Berdasarkan grafik hasil penelitian di atas terlihat bahwa distribusi data tidak membentuk pola-pola tertentu, serta

tersebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi ini tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Atau dengan kata lain, model regresi telah memenuhi asumsi homoskedastisitas.

E. Uji Hipotesis

1. Variabel Sumberdaya strategis berpengaruh terhadap kinerja usaha Bargo Barbershop-Bandung
2. Variabel keunggulan bersaing berpengaruh terhadap kinerja usaha Bargo Barbershop-Bandung
3. Variabel sumberdaya strategis dan keunggulan bersaing bersama-sama mempengaruhi kinerja usaha Bargo Barbershop-Kota Bandung.

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai variabel sumberdaya strategis, keunggulan bersaing dan kinerja usaha Bargo Barbershop-Bandung maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1) Sumber daya strategis pada Bargo Barbershop diukur melalui 3 indikator, yaitu menyeleksi strategi, mengoptimalisasi sumberdaya, analisis sumberdaya. Indikator analisis sumberdaya memperoleh persentase skor tertinggi, hal demikian karena pemanfaatan sumber daya yang tersedia dan pemenuhan sumber daya yang langka untuk membangun landasan sumber daya perusahaan di masa depan sudah terlihat baik di Bargo Barbershop. Sedangkan indikator menyeleksi strategi memperoleh skor yang paling rendah, karena pengelola barbershop kurang dalam mengeksploitasi aset dan kapabilitas kunci perusahaan, seperti kurangnya skill dan pelatihan terhadap karyawan. Namun secara keseluruhan semua indikator masuk dalam kategori buruk.
2) Keunggulan Bersaing pada Bargo Barbershop terdiri dari indikator harga, kualitas jasa, dan time to market. Indikator harga memperoleh persentase tertinggi, hal demikian karena Bargo kurang memberikan penawaran harga yang kompetitif dibandingkan dengan pesaing seperti penetapan harga yang ditawarkan terlalu mahal untuk kalangan pelajar, disamping itu harga potong untuk dewasa dan anak-anak sama. Sedangkan indikator time to market memperoleh persentase terendah, hal demikian karena Bargo Barbershop bukan merupakan pioner dalam memperkenalkan produk jasa kepada pelanggan dan kurang bergerak cepat dalam mengembangkan produk baru dibanding dengan pesaing. Secara keseluruhan semua ukuran masuk dalam kategori buruk.
3) Kinerja usaha pada Bargo Barbershop terdiri dari indikator kinerja sumber daya manusia, kinerja operasi, dan kinerja pemasaran. Indikator kinerja operasional memperoleh persentase tertinggi, hal demikian karena Bargo Barbershop senantiasa memperkenalkan produk baru di saat yang tepat (sesuai dengan trend), mampu menawarkan produk/jasa yang sesuai dengan persepsi pelanggan dan mampu memenuhi kebutuhan pelanggan. Sedangkan indikator kinerja sumberdaya manusia dan kinerja operasi memperoleh persentase terendah, hal demikian karena kurang dalam menangani pengunjung dan kompetensi/ skill karyawan dalam bekerja kurang. Secara keseluruhan semua ukuran masuk dalam kategori buruk.
4) Secara parsial, penelitian pada pada Bargo Barbershop menunjukkan bahwa sumber daya strategis berpengaruh terhadap kinerja usaha dan keunggulan bersaing berpengaruh terhadap kinerja usaha. Hal ini ditunjukkan dengan pengujian hipotesis (uji-t) yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang

signifikan dari pengaruh sumber daya strategis terhadap kinerja usaha dan pengaruh keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha pada Bargo Barbershop di Kota Bandung.

5) Secara simultan, penelitian pada Bargo Barbershop menunjukkan adanya pengaruh antara sumber daya strategis dan keunggulan bersaing secara bersama-sama terhadap kinerja usaha, hal ini ditunjukkan dengan pengujian hipotesis (uji-f) yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dari sumber daya strategis dan keunggulan bersaing terhadap keunggulan bersaing pada Bargo Barbershop di Kota Bandung.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis pada Bargo Barbershop-Bandung yang berjudul pengaruh sumberdaya strategis dan keunggulan bersaing terhadapa kinerja usaha, maka penulis memberikan beberapa masukan dan saran yang antara lain adalah sebagai berikut :

1. Sumber daya strategis pada Bargo Barbershop harus dioptimalkan sebaik mungkin. Dengan melakukan pelatihan terhadap *hair stylist* secara berkelanjutan, mengupdate gaya rambut yang terbaru secara berkala, meningkatkan pelayanan seperti pemijatan yang nyaman, penggunaan shampoo yang baik untuk rambut, serta keramahan terhadap pelanggan yang harus selalu dijaga sehingga mampu memberikan kepuasan yang maksimal kepada pelanggan.
2. Keunggulan bersaing pada Bargo Barbershop harus terus ditingkatkan dengan mempraktikan beberapa strategi-strategi bisnis yang sesuai dengan kondisi pasar, seperti menjalankan strategi pemasaran yang dilakukan melalui akun media sosial secara lebih gencar agar Bargo Barbershop lebih dikenal oleh masyarakat, memberikan promosi-promosi yang menarik pelanggan, menambahkan fasilitas yang ada dan menjaga kebersihan di lingkungan Bargo Barbershop.
3. Kinerja usaha pada Bargo Barbershop pada dasarnya belum optimal, sehingga perlu adanya gebrakan dalam menciptakan nilai produk/ jasa untuk konsumen supaya jasa yang diberikan mampu menciptakan pelanggan yang potensial dan menciptakan loyalitas. Hal ini dapat dilakukan dengan cara menggalakan program promosi-promosi baik secara langsung maupun melalui akun media sosial, serta dengan memberikan kompensasi lebih untuk para karyawan sebagai motivasi kerja agar dapat memberikan kinerja terbaiknya.
4. Pengaruh antara sumber daya strategis dan keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha pada Bargo Barbershop secara parsial bisa dikategorikan baik dan memiliki pengaruh yang signifikan, pada kondisi ini seharusnya bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan dan mengaplikasikan strategi-strategi bisnis untuk meningkatkan kinerja usahanya, terutama meningkatkan pendapatan usaha.
5. Pengaruh antara sumber daya strategis dan keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha pada Bargo Barbershop secara simultan bisa dikategorikan baik dan memiliki pengaruh yang signifikan, pada kondisi ini menjadi peluang bagi Bargo Barbershop untuk menciptakan nilai usaha yang baik dimata konsumen sehingga mereka merasa tercukupi kebutuhannya.

DAFTAR PUSTAKA

Agung Nugroho, 2005. Strategi Jitu memilih Metode statistic Penelitian dengan SPSS, Andi Jogyakarta

Alizar Hasan., Muhammad Qadri. *Pengaruh Kemampuan Pembelajaran Organisasi Dalam Meningkatkan Kinerja Bank Umum Sumatra Barat*. Jurnal Ilmiah Teknik Industri

Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Prak*tek. Jakarta : Rineka Cipta

Barney, J.B., 1991, Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, Journal of Management, 17 (1): 99-120.

Cynthia V. Djodjobo., H.N. Tawas. 2014. *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi Produk, Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran Usaha Nasi Kuning Di Kota Manado.* ISSN 2303-1174.

Dian Jessika Winata., Devie. 2013. *Analisa Pengaruh Aliansi Stratejik Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan*. Business Accounting Review Vol I.

Grant, Robert M., 1997, Analisis Strategi Kontemporer : Konsep, Teknik, Aplikasi, Alih Bahasa: Thomas Sencokusumo, Edisi 2, Erlangga, Jakarta.

Gujarati. 2005. SPSS Versi 16 Mengolah Data Statistik Secara Profesional. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Hays, W. L., 1969. Quantification in Psychology. Prentice Hall of India Private Limited. New Delhi.

Hitt, Michael A., and Ireland., R.D., Hoskisson., R.E., 2001, Manajemen Strategik: Konsep Daya Saing dan Globalisasi, Terjemahan, Salemba Empat, Jakarta.

Husein, Umar. 2011. Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Edisi 11. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Kreitner, Robert dan Kinicki, Angelo. 2005. *Organizational Behavior 5th Edition*. Jakarta: Salemba empat

Li, S., Ragu-Nathan,B., Ragu-Nathan, T.S. & Subba Rao, S. (2006). "The Impact of Supply Chain Management Practise on Competitive Advantage and Organizational Performance," Omega, 34(1). 107 – 124

Manurung, Mandala, 2001, Teori Ekonomi Makro, Lembaga Penelitian Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Mardalis. 2009. Metode Penelitian. Jakarta: Bumi Aksara.

Miles, M. Joe Giglierano, Rob Vitale, 2000. *Entrepreneurial Orientation, Market Orientation, and Performance In Established And Startup Firms*, www.cob.sjsu.edu/facstaff/giglie_j/Research/Sympap2000

Miller, D., and Friesen, P. H., 1993, Strategy Making and Environment: The Third Link, Strategy Management, Journal, 4, 221-235.

Muda, Deddy Iskandar. 2005. Jurnalistik Televisi, Menjadi Reporter Profesional. Bandung: Remaja Rosdakarya

Musfialdy. 2013. *Integrasi Sumber Daya Strategis, Orientasi Kewirausahaan Sebagai Basis Strategi Bersaing Serta Pengaruhnya Terhadap Kinerja Usaha Di Provinsi Riau*. ISSN : 2087-4502

Moh. Nazir. Ph.D, 2005, Metode Penelitian. Ghalia Indonesia. Bogor

Nurhajati, 2004, Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja dan Keunggulan Bersaing Usaha Kecil yang Berorientasi Expor di Jawa Timur, Disertasi yang Tidak Dipublikasikan, PPS UB, Malang.

Porter, M.E. 1980, Competitive Strategy, Techiques for Analyzing Industries and Competitor, Macmillan Publishing Company, New York.

Porter, Michael E., 1991 , Competitive Strategy, Collier Macmillan.

_____. 1994. *Keunggulan Bersaing*. Jakarta: Binarupa Aksara

_____. 1998. Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance, With a New Introduction, New York: The Free Press.

Reswanda. 2011. *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Pembelajaran Organisasi, Keunggulan Daya Saing Berkelanjutan dan Kinerja Usaha pada UMKM Kerajinan Kulit Berorientasi Ekspor di Sidoarjo*. Journal of Small Business Management.

Riduwan. 2011. Dasar-Dasar Statistika. Bandung : Alfabeta

Riyanti, B. P. D., 2003, Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepibadian, Grasindo, Jakarta.

Rubyah Hutomo dan Reni Apriliyani. 2011. *Penentuan Strategi SDM Yang Mendukung Keunggulan Bersaing Dalam Industri Jasa*.

Runyan, R., Huddleston, P., and Swinney, J., 2006, Entrepreneurial Orientation and Social Capital as Small Firm Strategies: a Study of Gender Differences from a Resource-Based Mew, Entrepreneurship Managemenf, Vol. 2, pp.455-477.

Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Cetakan Kedua Belas.* Bandung: CV. Alfabeta

_____. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alphabeta

_____. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta

_____. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif.* Bandung: CV. Alphabeta

_____. 2013. *Metode Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alphabeta

S. Li, *et, al*. 2006.*The impact of supplychain management practices on competitive advantage and organizational performance.* ISSN 0305-0483.

Tangkilisan, Nogi S., Hesel. 2003. Strategi Keunggulan Pelayanan Publik: Manajemen Sumber Daya Manusia Birokrasi Publik (Konsep-Teori & Praktik Manajemen Sumber Daya Manusia Berdasarkan Konsep Russel). Yogyakarta: YPAPI

Tambunan, Tulus, 2009, Export oriented Small and Medium Industry Clusters in lndonesia, Journal of Enterpising Communities: People and Places in the Global Economy, Vol. 3, No. 1, pp. 25-58.

Teece, *et, al.* 1997. *Dynamic capabilities and strategic Management*. Strategic Management Journal, 18: 7, 509-533.

Tjiptono, Fandy.2002.Prinsip-prinsip total quality service. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.

Tony Wijaya. 2013. *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: Graha ilmu

Umi, Narimawati. 2007. *Riset Sumber Daya Manusia*: Bekasi: Ganesis Media.

_____. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif.* Bandung: Teori dan Aplikasi

_____; Sri Dewi Anggadini; Linna Ismawati. 2010. *Penulisan Karya Ilmiah: Aplikasi Contoh dan Perhitungannya.*Jakarta: Penerbit Agung

Wheelen, T.L., and J. David, H. 2002. *Strategic Management and Business Policy. Eighth Edition*. New Jersey: Prentice-Hall

Y. Djoko Suseno. 2010. *Pengaruh Strategi Keunggulan Bersaing,*

Sumberdaya Perusahaan Dan Implementasi Strategi Jenerik Terhadap Kinerja Usaha Dengan Lingkungan Operasi Sebagai Variabel Moderating. ISSN 1693-5241.

Zimmerer, Thomas, W., and Scarborough, Norman, M., 2008, Essential of Entrepreneurship and Small Business Management, Prentice Hall International Inc., New Jersey

Referensi Online:

Andi. 2013. *Hadapi MEA 2015, UKM Harus Dibantu*. http://republika.co.id diupload pada 09 Desember 2013

http:// infobdg.com/v2/28-barbeshop-di-bandung/

http://kadinbandung.org

http://telkomuniversity.ac.id/id/news/walikota-fasilitas-umum-untuk-memancing-kreatifitas-generasi-muda

http://usahapemula.com/usaha-pangkas-rambut-menggunakan-pengawasan-yang-memudahkan-terwaralaba/