

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN  
KONSUMEN DALAM MEMILIH *SIR POLICE*  
*BABERSHOP* JOMBANG**

**ABSTRAK**

**Oleh:**

**Frandika Adi Sukanto  
(1561119)**

**Dosen Pembimbing**

**Indra Kurniawan, S.Sos., MM**

Jenis penelitian ini merupakan penelitian eksplorasi dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif merupakan penelitian dengan cara memperoleh data berbentuk angka maupun data kualitatif yang kemudian di rubah menjadi angka. Subjek yang terdapat dalam penelitian ini adalah pelanggan SIR POLICE Babershop Jombang.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah penyebaran kuisioner. Sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 100 responden. Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis faktor dengan bantuan SPSS.

Berdasarkan hasil uji analisis faktor bahwa faktor pengambilan keputusan ditentukan oleh 5 faktor yang terbentuk, yaitu faktor kualitas produk, faktor promosi, faktor harga, faktor orang dan faktor bukti fisik. Faktor pertama dinamakan "kualitas" meliputi kualitas produk mampu bersaing, produk potong yang bervariasi dan produk memiliki keunikan. Faktor kedua dinamakan "promosi" meliputi informasi produk lengkap, informasi yang menarik dan informasi babershop mudah diketahui. Faktor ketiga dinamakan "harga" meliputi harga bersaing, harga terjangkau dan harga sesuai kemampuan. Faktor keempat dinamakan "orang" meliputi pelayanan yang ramah, penampilan pemotong menarik, mudah dalam mendaftar, mudah dalam bertransaksi dan adanya ganti rugi jika ada kesalahan dari pemotong serta pemotong profesional. Faktor kelima dinamakan "bukti fisik" meliputi tempat potong terlihat jelas, dekorasi menarik, lokasi strategis, suasana babershop bersih, tempat parkir nyaman.

***Kata Kunci : Keputusan memilih, Faktor Kualitas Produk, Faktor Promosi,  
Faktor Harga, Faktor Orang Dan Faktor Bukti Fisik.***

**ANALYSIS OF CONSUMER FACTORS CONSIDERED IN CHOOSING SIR  
POLICE BABERSHOP JOMBANG**

**ABSTRACT**

**By:**

**Frandika Adi Sukanto  
(1561119)**

***Supervisor***

**Dr. Indra Kurniawan, S.Sos., MM**

*This type of research is exploratory research using a quantitative approach. Quantitative approach is research by obtaining data in the form of numbers and qualitative data which is then converted into numbers. The subjects included in this research are customers of SIR POLICE Babershop Jombang.*

*The method used in data collection is the distribution of questionnaires. The sample in this study was 100 respondents. The analysis technique in this research uses factor analysis with the help of SPSS.*

*Based on the results of the factor analysis test that the decision making factor is determined by 5 factors that are formed, namely the product quality factor, promotion factor, price factor, person factor and physical evidence factor. The first factor called "quality" includes the quality of products able to compete, varied cutting products and products that are unique. The second factor called "promotion" includes complete product information, interesting information and easy-to-know babershop information. The third factor called "price" includes competitive prices, affordable prices and prices according to ability. Factors called the four "people" include friendly service, attractive appearance of the cutter, easy to register, easy to transact and compensation if there is an error from the professional cutter and cutter. The fifth factor is called "physical evidence" including clearly visible cut points, attractive decoration, strategic location, clean babershop atmosphere, comfortable parking area.*

***Keywords: Choosing Decisions, Product Quality Factors, Promotion Factors, Price Factors, People Factors and Physical Evidence Factors.***