

SKRIPSI
ANALISIS FAKTOR MINAT BELI KONSUMEN PADA
RUMAH MAKAN PREKJU YK YOGYAKARTA



Oleh
KARINA NOVIANTI
NIM 317101005

PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA
2022

**ANALISIS FAKTOR MINAT BELI KONSUMEN PADA
RUMAH MAKAN PREKJU YK YOGYAKARTA**

SKRIPSI



Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh
Derajat Sarjana Terapan Pariwisata

Oleh

KARINA NOVIANTI

NIM 317101005

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR MINAT BELI KONSUMEN PADA RUMAH MAKAN
PREKJU YK YOGYAKARTA**



OLEH :

KARINA NOVLANTI

NIM. 317101005

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing I

Drs. Santosa, M.M
NIDN. 0519045901

Pembimbing II

Hari Rachmadi, S.E., M.M
NIDN. 0505076501

**Mengetahui
Ketua Program Studi**

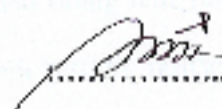
Hermawan Prasetyanto, S.ST., S.Sos., M.M
NIDN. 0510057102

BERITA ACARA UJIAN
ANALISIS FAKTOR MINAT BELI KONSUMEN PADA RUMAH MAKAN
PREKJU YK YOGYAKARTA

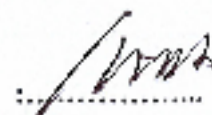


Tim Penguji :

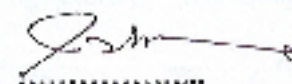
Penguji utama : Dra. Nuharani E.K, M.Pd
NIDN. 0530046603



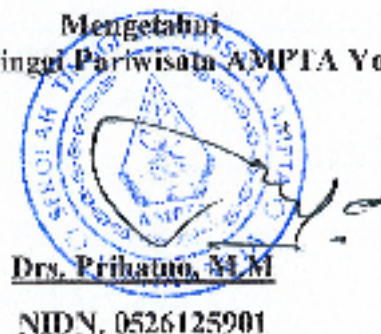
Pembimbing I : Drs. Santosa, M.M
NIDN. 0519045901



Pembimbing II : Hari Rachmadi, S.E., M.M
NIDN. 0505076501



Mengetahui
Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPITA Yogyakarta



Drs. Prihatno, M.M
NIDN. 0526125901

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Karina Novianti
NIM : 317101005
Program Studi : Jenjang Diploma IV Pengelolaan Perhotelan
Judul : Analisis Faktor Minat Beli Konsumen Pada RumahMakan Prekju Yk Yogyakarta

Dengan ini menyatakan bahwa di dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi dan pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang pernah ditulis dan diterbitkan orang lain, kecuali yang secara tertulis terdapat dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, Mei 2022



Karina Novianti

HALAMAN MOTTO

“Bukan (tidak harus bisa!), tapi (tidak, harus bisa!)”

(Karina Novianti)

“Maka sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah : 5)

“Every pain gives a lesson, and every lesson changes a person”

(Abdul Kalam)

”Rahasia untuk maju adalah memulai”

(Mark Twain)

“Susah, tapi *bismillah*”

(Fiersa Besari)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Persembahan tertinggi hanyalah kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, serta dengan segala kerendahan hati saya, skripsi ini dipersembahkan kepada :

1. Ibu (Partiyem), Bapak (Supari), dan Kakak tercinta (Hary Hermawan) yang telah memotivasi saya. Terimakasih sudah mendoakan dan selalu memberi perhatian tiada henti. Semoga Allah SWT memberikan kebahagiaan, kesehatan, rejeki yang halal dan umur yang panjang.
2. Eka Wijaya yang telah memberikan semangat serta dukungan kepada saya baik dari segi moril maupun materiil.
3. Adik kandung dan adik sepupu saya tercinta (Nita dan Dila) yang telah bersedia menemani dan mengantarkan saya bimbingan, dan memotivasi saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
4. Dua sahabat karib saya selama 11 tahun: Nabila Zain yang bersedia membantu dan mengantarkan saya saat melakukan penelitian di lapangan. Dan Violita Ameliana yang membantu saya dalam mengunduh SPSS 26.0 dan cara menggunakannya.
5. Teman-teman kelas (Azlina, Rexyalita, Fani) yang telah membantu saya dalam mencari objek penelitian, menemani saat ke kampus dan membantu saya saat kesulitan dalam mengerjakan skripsi ini. Serta teman-teman kelas Pengelolaan Perhotelan A 2017 lainnya yang senantiasa menyemangati
6. Diri saya sendiri yang sudah mampu untuk berjuang serta bertahan sampai saat ini menjadi pribadi yang tangguh.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan karunia-Nya yang telah diberikan sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi dengan judul “Analisis Faktor Minat Beli Konsumen pada Rumah Makan Prekju Yk Yogyakarta”. Penelitian skripsi ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi dunia pendidikan khususnya bidang perhotelan maupun bisnis. Skripsi ini juga sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Pariwisata pada Program Pengelolaan Perhotelan pada Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta.

Peneliti menyadari dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh sebab itu, dalam kesempatan ini peneliti dengan ketulusan dan kerendahan hati ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada semua pihak yang telah dengan ikhlas memberikan masukan dan kontribusi berarti dalam proses penelitian dan penyusunan skripsi ini. Ucapan terimakasih secara tulus dan ikhlas peneliti ucapkan kepada :

1. Bapak Drs.Santosa, M.M selaku dosen pembimbing pertama yang telah meluangkan waktu serta penuh kesabaran dalam memberikan bimbingan, motivasi dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Hari Rachmadi, S.E., M.M selaku dosen pembimbing kedua yang telah meluangkan waktu serta penuh kesabaran dalam memberikan bimbingan, motivasi dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Dra. Nuharani Erningdyah Kurniyati, M.Pd selaku penguji yang telah meluangkan waktunya serta banyak memberi masukan, koreksi, dan arahan untuk menyempurnakan skripsi ini.
4. Bapak Hermawan Prasetyanto, S.Sos., S.ST., M.M selaku Ketua Jurusan Program Studi Perhotelan yang telah memberikan arahan serta memberikan banyak masukan dalam proses proses penulisan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Prihatno, M.M selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan studi di Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta.
6. Arka Kaloka (Acon Kaloka), pemilik *Brand* Prekju Yk yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian mengenai badan usahanya.
7. Saudari Eria Puty Pratiwi selaku pengelola Rumah Makan Prekju Yk cabang Kusumanegara, yang telah mengizinkan dan memberikan kemudahan dalam melakukan penelitian pada anak cabang yang menjadi tanggung jawabnya.
8. Bapak dan ibu dosen Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan pengajaran dan bekal ilmu.
9. Pelanggan Rumah Makan Prekju Yk yang telah bersedia menjadi responden dan telah memberikan data yang sebenar-benarnya untuk penelitian ini.

Yogyakarta, Mei 2022

Karina Novianti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
BERITA ACARA UJIAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Batasan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	7
E. Manfaat Penelitian	7
1. Manfaat Teoritis.....	7
2. Manfaat Praktis	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori.....	9
1. Minat Beli	9
2. Variasi Menu.....	12
3. Harga.....	13
4. Kualitas Pelayanan.....	15
B. Penelitian Terdahulu	20
C. Kerangka Pikir	22
D. Hipotesis	23

BAB III METODE PENELITIAN

A. Subjek dan Objek Penelitian.....	24
1. Subjek Penelitian	24
2. Objek Penelitian.....	24
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	24
1. Lokasi Penelitian.....	24
2. Waktu Penelitian.....	24
C. Populasi dan Sampel	25
1. Populasi.....	25
2. Sampel	25

D. Variabel dan Indikator	27
1. Variabel Penelitian.....	27
2. Definisi Konseptual	28
3. Definisi Operasional	29
E. Metode Pengumpulan Data.....	31
1. Jenis Instrumen	31
2. Uji Kelayakan Instrumen	33
F. Metode Analisis Data.....	35
1. Jenis Analisis	35

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek Penelitian	40
1. Sejarah Rumah Makan Prekju Yk	40
2. Profil Rumah Makan Prekju Yk	41
3. Produk Rumah Makan Prekju Yk.....	46
B. Karakteristik Subjek Penelitian.....	53
C. Uji Kelayakan Instrumen	57
1. Uji Validitas	57
2. Uji Reliabilitas	59
D. Analisis Deskriptif	60
E. Hasil Penelitian	64
1. Hasil Uji Regresi Linear Berganda	64
2. Uji Koefisien Determinasi R^2	66
3. Uji F (Simultan)	67
4. Uji t (Parsial).....	69
F. Pembahasan Hasil Penelitian	72

BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan	77
B. Rekomendasi.....	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	20
Tabel 3.1 Definisi Konseptual dan Operasional Variabel.....	30
Tabel 3.2 Skor Pilihan Jawaban Responden	32
Tabel 4.1 Data Responden Berdasarkan Usia	53
Tabel 4.2 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	54
Tabel 4.3 Data Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	55
Tabel 4.4 Data Responden Berdasarkan Profesi	56
Tabel 4.5 Data Responden Berdasarkan Tingkat Kunjungan	57
Tabel 4.6 Hasil Pengujian Validitas Instrumen.....	58
Tabel 4.7 Hasil Pengujian Realibilitas Instrumen.....	59
Tabel 4.8 Rata-Rata Jawaban Responden Terhadap Variabel X1	60
Tabel 4.9 Rata-Rata Jawaban Responden Terhadap Variabel X2	61
Tabel 4.10 Rata-Rata Jawaban Responden Terhadap Variabel X3	62
Tabel 4.11 Rata-Rata Jawaban Responden Terhadap Variabel Y	63
Tabel 4.12 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	64
Tabel 4.13 Hasil Uji Koefisien Determinasi	67
Tabel 4.14 Hasil Uji F.....	68
Tabel 4.15 Hasil Uji t	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	22
Gambar 4.1 Lokasi Prekju Yk Kusumanegara.....	42
Gambar 4.2 Logo Prekju Yk	43
Gambar 4.3 Kursi Tunggu Pelanggan <i>Take Away</i> dan Ojek <i>Online</i>	44
Gambar 4.4 Kursi Makan Balita dan Meja Kasir.....	44
Gambar 4.5 Halaman Parkir.....	45
Gambar 4.6 Bangku Semi <i>Outdoor</i>	46
Gambar 4.7 Ayam Geprek Original	47
Gambar 4.8 Ayam Geprek Karella.....	47
Gambar 4.9 Ayam Geprek <i>Mix</i> Mozza	48
Gambar 4.10 Ayam Geprek Barbeque	48
Gambar 4.11 Ayam Geprek Cheesy.....	49
Gambar 4.12 Ayam Geprek Darkmelt	49
Gambar 4.13 Ayam Geprek Jeddar.....	50
Gambar 4.14 Ayam Geprek <i>Mix</i> Jeddar.....	51

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pengantar penelitian
- Lampiran 2 Surat Balasan Izin Penelitian
- Lampiran 3 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 4 Data Hasil Penelitian
- Lampiran 5 *Output* SPSS Versi 26.0
- Lampiran 6 Tabel t
- Lampiran 7 Tabel F
- Lampiran 8 Dokumentasi
- Lampiran 9 Lembar Bimbingan

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variasi menu, harga dan kualitas pelayanan terhadap minat beli konsumen pada Rumah Makan Prekju Yk. Penelitian ini juga bertujuan untuk menganalisis faktor yang paling dominan mempengaruhi minat beli konsumen pada Rumah Makan Prekju Yk.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, sedangkan teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dengan *purposive sampling* sebanyak 60 responden yang berusia 17-40 tahun, pernah mengunjungi dan mengonsumsi produk Rumah Makan Prekju Yk sebanyak minimal dua kali. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui kuesioner dan observasi, sedangkan data sekunder melalui studi pustaka dan dokumentasi. Data yang telah diperoleh kemudian dianalisis menggunakan analisis regresi linear berganda. Metode analisis ini meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji regresi linear berganda, pengujian hipotesis melalui uji t dan uji F, serta analisis koefisien determinasi (R^2).

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa secara simultan (Uji F) menunjukkan hasil dengan nilai sig $(0,000) < (0,05)$ dan nilai F hitung $(27,503) > F$ tabel $(2,77)$, artinya bahwa variasi menu, harga dan kualitas pelayanan berpengaruh positif secara signifikan terhadap minat beli konsumen. Sedangkan untuk pengujian secara parsial (Uji t) variabel harga (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel minat beli (Y) dengan hasil nilai t hitung $(2,431) > t$ tabel $(2,00324)$ dengan tingkat signifikansi $(0,018) < (0,05)$. Pada variabel harga (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli (Y) dengan nilai t hitung $(3,153) > t$ tabel $(2,00324)$ dengan tingkat signifikansi $(0,001) < (0,05)$. Variabel kualitas pelayanan (X3) juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli (Y) dengan hasil nilai t hitung $(3,383) > t$ tabel $(2,00324)$ dengan nilai signifikan $(0,000) < (0,05)$. Sehingga variabel kualitas pelayanan (X3) lebih mendominasi daripada variabel variasi menu (X1) dan variabel harga (X2). Hasil *Adjusted R Square* adalah 0,574, artinya variabel dependen sekitar 57,4% dipengaruhi oleh variabel independen dalam model penelitian ini.

Kata kunci : Variasi Menu, Harga, Kualitas Pelayanan, Minat Beli

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the influence of menu variation, price and service quality to consumer buying interest to the Prekju Yk Restaurant. This research also aims to analyze the most dominant factor that influence on consumer buying interest to the Prekju Yk Restaurant.

The method used in this research is quantitative, while the sampling technique in this research by purposive sampling was 60 respondents aged 17-40 years, had visited and consumed Prekju Yk Restaurant products at least twice. Primary data in this research were obtained through questionnaires and observation, while secondary data was obtained through literature research and documentation. Then, the data has been obtained were analyzed using multiple linear regression analysis. This analysis method includes validity test, reliability test, multiple linear regression test, hypothesis testing through t test and F test, and coefficient of determination analysis (R^2).

This research shows that simultaneously (F test) shows the results of the sig value ($0.000 < (0.05)$) and the calculated F value ($27.503 > F$ table (2.77)), meaning that menu variations, prices and service quality significant positive effect on consumer buying interest. Meanwhile, for the partial test (t test) the price variable (X1) has a positive and significant effect on the buying interest variable (Y) with the results of the t count ($2.431 > t$ table (2.00324)) with a significance level ($0.018 < (0.05)$). The price variable (X2) has a positive and significant effect on buying interest (Y) with a value of t count ($3.153 > t$ table (2.00324)) with a significance level ($0.001 < (0.05)$). The service quality variable (X3) also has a positive and significant effect on buying interest (Y) with the results of the t count ($3.383 > t$ table (2.00324)) with a significant value ($0.000 < (0.05)$). So that the service quality variable (X3) dominates more than the menu variation variable (X1) and the price variable (X2).

Keywords: Menu Variation, Price, Service Quality, Buying Interest

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pola kehidupan yang modern telah menuntut segalanya untuk berubah menjadi lebih mudah dan praktis. Salah satu contoh perubahan tersebut yaitu dalam hal perkembangan teknologi dan gaya hidup, hal ini tidak lepas dari pengaruh globalisasi yang kini terjadi. Pengaruh secara langsung terjadi pada industri-industri dan bisnis kecil maupun besar. Pada era globalisasi ini semakin banyak bisnis yang berkembang di masyarakat, dan yang paling banyak dijumpai adalah bisnis pada bidang kuliner.

Dunia industri kuliner dewasa ini menunjukkan perkembangan yang semakin maju. Keadaan ini mengakibatkan pelaku usaha setiap kali harus selalu mengikuti perubahan dan perkembangan yang terjadi. Pelaku usaha perlu mengikuti pola perilaku pesaing dalam menjalankan usahanya agar persaingan usaha semakin kompetitif dan menghasilkan produk usaha yang unggul. Pelaku usaha menginginkan keberhasilan dalam mengelola bisnisnya, oleh karena itu para pelaku usaha mengusahakan agar memiliki ciri khas yang membedakan bisnisnya dengan bisnis lain yang sejenis.

Restoran atau rumah makan siap saji saat ini merupakan tren bagi semua kalangan, baik remaja, dewasa maupun orang tua. Restoran siap saji dianggap sebagai tempat makan yang mampu menghadirkan hidangan sesuai permintaan dengan suasana santai yang dibutuhkan.

Hampir diseluruh kota di Indonesia, usaha yang berkaitan dengan makanan memang selalu digemari karena setiap orang membutuhkan makanan. Ditambah lagi dengan daya beli masyarakat terhadap suatu produk sekarang ini semakin tinggi. Hal ini menjadi peluang bagi pelaku usaha untuk mendirikan berbagai usaha penyedia makanan. Pelaku usaha berlomba – lomba menciptakan produk makanan yang menarik dan diminati konsumen. Pelaku usaha harus mengerti apa yang diinginkan konsumen, sehingga konsumen akan merasa terpuaskan.

Pada saat memutuskan untuk membeli, konsumen memiliki alasan-alasan tertentu dalam memilih sebuah produk. Seperti pertimbangan kebutuhan produk tersebut atau rasa puas terhadap produk tersebut. Namun, ada pula konsumen yang membeli suatu produk tanpa ada rencana atau pertimbangan khusus sebelum membelinya. Hal ini biasa disebabkan oleh adanya keinginan atau minat yang muncul dibenak konsumen saat melihat suatu produk. Minat adalah sesuatu yang pribadi dan berhubungan dengan sikap. Individu yang berminat terhadap suatu objek akan mempunyai kekuatan atau dorongan untuk melakukan serangkaian tingkah laku untuk mendekati atau mendapatkan objek tersebut.

Niat beli atau minat beli adalah sebuah perilaku konsumen yang menunjukkan bahwa konsumen mempunyai keinginan dalam membeli atau memilih suatu produk, berdasarkan pengalaman dalam memilih, menggunakan dan mengkonsumsi atau bahkan menginginkan suatu produk (Kotler & Keller dalam Suradi dkk., 2012). Minat beli adalah suatu keinginan

untuk membeli suatu produk atau jasa akibat pengaruh baik eksternal maupun internal setelah sebelumnya dilakukan evaluasi terhadap produk atau jasa yang akan dibeli.

Ayam geprek adalah salah satu kuliner yang sedang naik daun pada masa kini. Ayam geprek merupakan salah satu produk kuliner olahan ayam yang digoreng lalu digeprek dengan tambahan sambal atau saus-saus tertentu. Terdapat lebih dari 15 warung makan spesial ayam geprek yang terkenal enak dengan variasi hidangan yang beragam di Yogyakarta. Salah satunya yaitu rumah makan Prekju Yk. Rumah makan Prekju Yk yang sudah terkenal di berbagai kalangan, mempunyai keunikan tersendiri dibanding warung makan ayam geprek lainnya. Warung Prekju Yk merupakan salah satu warung makan yang menyediakan menu ayam geprek dengan khas geprek keju. Ada beragam menu yang dijual di warung makan ini, antara lain ayam geprek keju cheddar, ayam geprek *mozzarella*, hingga ayam bakar dengan saus *barbeque*. Cita rasa ayam geprek warung Prekju Yk menjadi terasa seperti bukan ayam geprek pada umumnya atau lebih condong seperti cita rasa makanan di negara bagian barat karena penggunaan keju sebagai topping.

Warung Prekju Yk didirikan pertama kali di Yogyakarta oleh Acon Kaloka pada tahun 2014. Dibutuhkan kerja keras serta waktu yang cukup lama untuk membangun reputasi warung makan ini. Setelah mengetahui tingginya minat pasar terhadap ayam geprek keju, Acon Kaloka mencoba menawarkan kemitraan Prekju Yk. Lalu pada September 2016, Acon meluncurkan kemitraan Prekju Yk. Sudah terdapat 3 (tiga) cabang warung

Prekju Yk, diantaranya berada di Jl. Raya Bantul No.25, Melikan (Bantul), Jl. Kusumanegara No.22 (Yogyakarta) dan di Jl. K.H Agus Salim, Kepek (Wonosari). Selain di Yogyakarta, beberapa cabang dari warung makan ini juga dapat ditemui di kota lain, seperti Magelang, Tegal, Kudus, Temanggung, Salatiga, Pati, Semarang, Blora, Purwokerto, Bandung dan masih banyak lagi. Warung makan ini buka mulai jam 10:00 – 20:00 setiap harinya.

Sebuah restoran tidak hanya berusaha mendapatkan konsumen yang baru, tetapi juga berusaha keras untuk mempertahankan pelanggan yang telah mereka dapatkan. Untuk dapat membuat restoran lebih menarik maka pada produk atau jenis makanan yang ditawarkan harus mempunyai kelebihan serta inovasi dibanding dengan restoran lainnya.

Dalam persaingan memasarkan produk dengan tujuan menciptakan pelanggan, sebuah restoran perlu membangun strategi pemasaran yang baik. Banyak strategi yang digunakan untuk memenangi persaingan di bidang kuliner, mulai dari variasi menu, penentuan harga sampai dengan kualitas pelayanan yang disediakan agar tercipta minat dari masyarakat.

Salah satu unsur kunci dalam persaingan bisnis kuliner adalah ragam menu yang disediakan oleh rumah makan. Variasi menu merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kepuasan konsumen. Variasi menu atau kelengkapan produk adalah tersedianya semua jenis produk yang ditawarkan untuk dimiliki, dipakai atau dikonsumsi oleh konsumen yang dihasilkan oleh suatu produsen (Kotler & Keller dalam Kamanda dkk., 2016:4). Setiap

konsumen memiliki selera makan yang berbeda-beda. Oleh karena itu, dengan penyajian menu makanan dan minuman yang bervariasi diharapkan dapat memenuhi keinginan para konsumen yang masing-masing memiliki perbedaan dalam hal selera dan kesukaan bentuk atau rasa.

Bagi konsumen, harga merupakan segala bentuk biaya moneter yang dikorbankan untuk memperoleh, memiliki, dan memanfaatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanan dari suatu produk (Hasan dalam Muhadi dkk., 2013). Secara teoritis, semakin tinggi harga produk yang ditawarkan, maka akan mengakibatkan turunnya minat konsumen untuk membeli produk tersebut. Secara bersamaan menurunnya minat beli konsumen atas suatu produk juga mengakibatkan menurunnya jumlah barang terjual. Harga telah menjadi hal penting yang dapat mempengaruhi pembelian, sehingga kualitas produk dapat dilihat dari harganya.

Dengan adanya kualitas pelayanan yang baik di dalam suatu restoran, akan menciptakan kepuasan bagi para konsumennya. Setelah konsumen merasa puas dengan produk atau jasa yang diterimanya, konsumen akan membandingkan pelayanan yang diberikan. Apabila konsumen merasa benar-benar puas, mereka akan membeli ulang serta memberi rekomendasi kepada orang lain untuk membeli di tempat yang sama. Oleh karena itu restoran harus memulai memikirkan pentingnya pelayanan pelanggan secara lebih matang melalui kualitas pelayanan, karena kini semakin disadari bahwa pelayanan (kepuasan pelanggan) merupakan aspek vital dalam rangka bertahan dalam bisnis dan memenangkan persaingan.

Setiap usaha restoran pasti memiliki keunggulan di mata konsumennya masing-masing. Misalkan dari segi menu yang bervariasi, harga yang terjangkau bagi semua golongan dan juga pelayanannya yang baik. Berkaitan dengan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengambil topik penelitian dengan judul **“ANALISIS FAKTOR MINAT BELI KONSUMEN PADA RUMAH MAKAN PREKJU YK”** ditinjau dari faktor variasi menu, harga dan kualitas pelayanannya.

B. Rumusan Masalah

Minat beli konsumen (retensi) terhadap sebuah restoran dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti harga, pelayanan, lokasi, variasi menu, kualitas produk, dan lain-lain. Namun, dalam penelitian ini akan diangkat sebuah permasalahan yang berkaitan dengan minat beli konsumen yang berhubungan dengan faktor variasi menu, harga dan pelayanan kepada pelanggan.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti mengangkat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh variasi menu, harga dan pelayanan secara simultan terhadap minat beli konsumen pada Rumah makan Prekju Yk ?
2. Diantara variasi menu, harga dan kualitas pelayanan tersebut, manakah yang paling dominan dalam mempengaruhi minat beli konsumen Rumah makan Prekju Yk ?

C. Batasan Masalah

Agar penelitian dan pembahasan tidak keluar dari topik yang sudah ditentukan, maka peneliti membatasi pembahasannya mengenai minat beli konsumen yang hanya ditinjau dari faktor variasi menu, harga dan pelayanan pada Rumah makan Prekju Yk.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis ada atau tidaknya pengaruh variasi menu, harga dan kualitas pelayanan secara simultan terhadap minat beli konsumen pada Rumah makan Prekju Yk.
2. Untuk mengetahui faktor yang paling dominan antara variasi menu, harga dan kualitas pelayanan yang mempengaruhi minat beli konsumen pada Rumah makan Prekju Yk.

E. Manfaat Penelitian

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat, antara lain :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen pada suatu usaha kuliner, serta juga diharapkan dapat menjadi sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang teoritis dipelajari di bangku perkuliahan.

2. Manfaat Praktis

a. Manfaat bagi almamater

Dapat menambah sumber informasi di perpustakaan STP AMPTA Yogyakarta bagi angkatan selanjutnya, serta dapat menjadi referensi khususnya bagi mahasiswa jurusan Perhotelan maupun Pengelolaan Perhotelan yang akan meneliti masalah yang serupa.

b. Manfaat bagi para pengusaha kuliner

Penelitian ini diharapkan akan menghasilkan informasi yang bermanfaat sebagai bahan evaluasi suatu restoran untuk memperbaiki kinerjanya. Serta dapat memberikan ilmu terutama dibidang pemasaran tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen.

c. Manfaat bagi pengelola rumah makan Prekju Yk

Penelitian ini diharapkan mampu menghasilkan kritik dan saran yang berharga bagi rumah makan Prekju Yk, sehingga dapat menjadi bahan evaluasi dalam mempertimbangkan, menentukan dan mengembangkan kebijakan yang dapat menambah minat beli masyarakat.