

PENGARUH PROMOSI, HARGA, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA RESTAURANT BATIK KURING

Oleh:

M. AJI NOER SYARIEF HIDAYAT

Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen

Universitas Satya Negara Indonesia

Email:

ajinoeroxs@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian restaurant batik kuring. Penentuan sampel dengan penelitian ini dengan menggunakan sampel sebanyak 75 responden dan penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil ini menunjukkan bahwa secara parsial promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian restaurant batik kuring dengan nilai signifikan $0,004 < 0,05$, harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian restaurant batik kuring dengan nilai signifikan $0,048 < 0,05$ dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian restaurant batik kuring dengan nilai signifikan $0,047 < 0,05$. Sedangkan secara simultan menunjukkan bahwa promosi, harga, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada restaurant batik kuring dengan nilai signifikan $0,006 < 0,05$.

Kata kunci: Promosi, Harga, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.

PENDAHULUAN

Makanan merupakan kebutuhan pokok yang sangat penting di dalam kehidupan manusia. Selain menjadi kebutuhan pokok makanan juga sumber energi yang berupa karbohidrat, kalori, protein dan zat besi yang bisa memberi tenaga bagi yang mengonsumsi. Namun sesuai perkembangan zaman modern ini, makanan bukan lagi hanya sebagai sumber asupan energi atau pun menjadi kebutuhan pokok. Sekarang fungsi makanan menjadi lebih bervariasi, dan dapat dimanfaatkan menjadi sumber penghasilan, atau sebagai usaha yang menjanjikan. Sebagai fakta, sekarang banyak ditemui usaha kuliner yang didirikan di mana-mana. Usaha kuliner yang didirikan bisa bermacam-macam, seperti dari warung makan