

PENGARUH VARIAN MENU DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA CV. SUBUR GROUP BANJARBARU

Ervina Pratiwi¹, Aida Vitria², Farida Yulianti³
Email : ana07644@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk (1) mengidentifikasi dan menganalisis pengaruh secara parsial varian menu dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada CV. Subur Group Banjarbaru, (2) mengidentifikasi dan menganalisis pengaruh secara simultan varian menu dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada CV. Subur Group Banjarbaru dan (3) mengetahui variabel yang dominan terhadap keputusan pembelian pada CV. Subur Group Banjarbaru. Jenis penelitian yang digunakan bersifat data kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini adalah yang pernah berkunjung dan membeli makanan minuman di CV. Subur Group Banjarbaru minimal 3 kali sebanyak 100 responden. Teknik analisis data menggunakan uji instrumen, uji asumsi klasik dan teknik analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menemukan bahwa terdapat pengaruh varian menu dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada CV. Subur Group Banjarbaru dengan persamaan regresi linearnya yakni $Y = 1.286 + 0.357.X_1 + 0.178.X_2 + e$.

Kata Kunci : *Varian Menu, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian*

ABSTRACT

The purpose of this study was to (1) identify and partially analyze the effect of menu variants and service quality on purchasing decisions at CV. Subur Group Banjarbaru, (2) identify and analyze the simultaneous influence of menu variants and service quality on purchasing decisions at CV. Subur Group Banjarbaru and (3) knowing the dominant variables on purchasing decisions at CV. Subur Group Banjarbaru. The type of research used is quantitative data. The sample in this study were those who had visited and bought food and drink at CV. Subur Group Banjarbaru at least 3 times as many as 100 respondents. The data analysis technique used test instruments, classical assumption test and multiple linear regression analysis techniques. The results of this study found that there was an influence of menu variants and service quality on purchasing decisions at CV. Subur Group Banjarbaru with its linear regression equation, namely $Y = 1.286 + 0.357.X_1 + 0.178.X_2 + e$.

Keywords: *Menu Variants, Service Quality, Purchase Decision*

PENUTUP

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Variabel varian menu dan kualitas pelayanan, secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
2. Variabel varian menu dan kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian
3. Variabel yang berpengaruh dominan yaitu variabel varian menu (X1).

Adapun saran dari penulis untuk CV Subur Group dalam rangka meningkatkan keputusan pembelian oleh konsumennya, antara lain:

1. Secara simultan diketahui adanya pengaruh varian menu dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian, untuk itu hendaknya pihak CV Subur Group di Banjarbaru, maka dapat dipertimbangkan untuk mempertahankan dan ditingkatkan kedepannya mengenai kemampuan karyawan dalam menyediakan atau menawarkan saja yang ada pada saat ini sehingga konsumen dapat merasa puas dan loyal terhadap CV Subur Group di Banjarbaru.
2. Secara parsial diketahui adanya pengaruh varian menu dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian, maka hendaknya CV Subur Group juga harus bersaing lebih keras dengan warung atau rumah makan lainnya untuk dapat mempertahankan keputusan pembelian yang berdampak terhadap kepuasan konsumen. Secara parsial variabel varian menu dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian, maka hendaknya memelihara dan meningkatkan kualitas produk dan menunya. Dengan demikian CV Subur Group dapat tetap mempertahankan kesan, menimbulkan keinginan dan memperoleh kesadaran dari konsumen dalam pembelian produk jasa yang ditawarkan lebih dari lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Danang, Sunyoto. 2018. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. CAPS. Yogyakarta.
- Daryanto. 2016. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera. Bandung.
- Elviana rossa.2016. *Kreasi Bisnis Kuliner dan Simulasinya*. Cetakan Pertama. Flash Books. Yogyakarta.
- Kasmir. 2016. *Kewirausahaan*. Edisi Revisi. Cetakan Kesepuluh. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Kotler, P. Dan G, Armstrong. 2017. *Prinsip-Prinsip Pemasaran 2*. Edisi Keduabelas. Erlangga. Jakarta.
- Malau, Harman. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Cetakan Kesatu. Alfabeta. Bandung.
- Rangkuti, Freddy. 2019. *Strategi Promosi Yang Kreatif*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sabran, Bob. 2019. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas Jilid 1 (Philip Kotler & Kevin Lane Keller). Erlangga. Jakarta.
- Schiffman, leon, & Leslie Lazar Kanuk.2018. *consumen Behavior*, 10 th edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Tjiptone, Fandy. 2018. *Strategi Pemasaran*. Edisi Pertama. Andy Offset. Yogyakarta.
- Ariyan. *Menyusun Menu Yang Bergizi dan Sehat*,(<http://ariyankreatifitas.blogspot.co.id/2016/01/menyusun-menu-yang-bergizi-dan-sehat.html>./diposting pada Kamis, 6 Januari 2018 dan diakses pada tanggal 20/2/2022).

Joohn H.I & Maria J.T. 2016. *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Rumah Makan Ketty Resto.STIE Musi.* Palembang,(<https://jurnal.unpand.ac.id/index.php/MS/article/viewFile/716/697>./diakses pada tanggal 20/2/2022).