

Pengaruh Kualitas Makanan dan Harga Terhadap Keputusan Berkunjung di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, Tangerang Selatan

Savitri Hendradewi[✉], Triana Rosalina Dewi, Mohammad Syaltut Abduh, Pricilia Johani Sakti

Institut Pariwisata Trisakti

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas makanan dan harga terhadap keputusan berkunjung. Penelitian ini merupakan deskriptif kuantitatif yang menggunakan metode analisis regresi berganda. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif menggunakan metode analisis regresi berganda. Populasi dalam penelitian adalah seluruh pengunjung yang datang ke Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, sedangkan jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 100 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan accidental sampling. Hasil penelitian menunjukkan kualitas makanan dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung. Kualitas makanan Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli sangat berpengaruh pada keputusan berkunjung, karena lezat dan konsistensi rasa menciptakan kesan positif, meningkatkan kepuasan pelanggan. Harga sangat memengaruhi keputusan berkunjung di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, karena keterjangkauan harga makanan dan minuman berpengaruh pada daya beli dan kepuasan pelanggan yang dapat mendorong pelanggan untuk kembali.

Kata Kunci: Kualitas Makanan, Harga, Keputusan Berkunjung

Abstract

This research aims to determine the influence of food quality and price on visiting decisions. This research is a quantitative descriptive research that uses multiple regression analysis methods. This type of research is quantitative descriptive using multiple regression analysis methods. The population in the study were all visitors who came to the Betawi Babeh Sadeli Restaurant, while the number of samples in this study was 100 respondents. The sampling technique uses accidental sampling. The research results show that food quality and price have a significant influence on the decision to visit. The quality of the food at the Betawi Babeh Sadeli Restaurant greatly influences the decision to visit, because the deliciousness and consistency of taste creates a positive impression thereby increasing customer satisfaction. Price greatly influences the decision to visit Betawi Babeh Sadeli Restaurant, because the affordability of food and drink prices affects purchasing power and customer satisfaction which can encourage customers to come back again.

Keywords: Food Quality, Price, Visiting Decision

Copyright (c) 2024 Savitri Hendradewi

✉ Corresponding author : savitri.dewi@iptrisakti.ac.id

PENDAHULUAN

Pentingnya kualitas makanan dalam memengaruhi keputusan berkunjung ke sebuah restoran tidak dapat dipandang sebelah mata. Sebagian besar pelanggan cenderung memilih tempat makan berdasarkan cita rasa dan kualitas hidangan yang ditawarkan (Lestari & Yusuf, 2019). Rasanya yang lezat, presentasi yang menarik, dan konsistensi dalam penyajian menjadi faktor utama yang menentukan kepuasan pelanggan (Cahyani & Hidayat, 2020). Daya tarik utama restoran seringkali terletak pada menu dan kreativitas koki dalam menyajikan hidangan. Kualitas bahan baku yang digunakan juga menjadi faktor penting dalam menciptakan pengalaman kuliner yang unik (Sentosa, 2019). Pelanggan cenderung lebih memilih restoran yang menawarkan makanan berkualitas tinggi, terutama jika dapat memenuhi ekspektasi rasa yang diinginkan (Worotikan et al., 2021).

Selain itu, ulasan pelanggan dan rekomendasi dari teman atau keluarga juga memainkan peran penting dalam mempengaruhi persepsi kualitas makanan di suatu restoran. (Sugianto & Sugiharto, 2013). Keberlanjutan dalam memberikan pengalaman kuliner yang memuaskan dapat menciptakan loyalitas pelanggan dan memperkuat reputasi restoran di komunitas lokal maupun secara daring (Anjarsari et al, 2018).

Harga memiliki dampak yang signifikan terhadap keputusan berkunjung di sebuah restoran karena mencerminkan nilai yang dipersepsikan oleh pelanggan (Hardiansyah, 2019). Pelanggan secara alamiah cenderung mengevaluasi hubungan antara harga yang dibayar dan kualitas yang mereka terima dari makanan, pelayanan, dan pengalaman di restoran tersebut (Afifi & Widodo, 2021). Jika harga dianggap wajar dan sebanding dengan kualitas, pelanggan cenderung merasa puas dan mungkin akan kembali (Mutiah & Fauziah, 2022). Di sisi lain, harga yang dianggap terlalu tinggi tanpa adanya justifikasi dalam hal pelayanan atau kualitas makanan dapat membuat pelanggan berpikir dua kali sebelum mengunjungi restoran tersebut lagi. Oleh karena itu, kebijakan harga yang baik dapat membantu restoran menarik pelanggan, menciptakan persepsi nilai yang positif, dan meningkatkan kepuasan pelanggan (Suharlina, 2023).

Selain itu, harga juga berperan penting dalam menciptakan segmentasi pasar yang efektif (Afifi & Widodo, 2021). Restoran dapat menentukan target pasar mereka dengan menyesuaikan harga dengan profil pelanggan yang diinginkan (Ratnaningtyas et al., 2022). Harga yang lebih tinggi mungkin menarik pelanggan yang mencari pengalaman makan yang eksklusif atau kualitas premium, sementara harga yang lebih rendah dapat menarik pelanggan yang mencari opsi lebih hemat (Mayasari et al., 2021). Dengan memahami profil dan preferensi pelanggan potensial, restoran dapat mengoptimalkan kebijakan harga mereka untuk menarik dan mempertahankan pelanggan dalam berbagai segmen pasar, yang pada gilirannya dapat berdampak positif pada keberhasilan bisnis mereka (Ratnaningtyas et al., 2022).

Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli terletak di Tangerang Selatan, adalah sebuah rumah makan yang menjadi objek penelitian terkait dampak kualitas makanan dan harga terhadap keputusan pelanggan untuk berkunjung. Kualitas makanan memiliki peran sentral dalam menarik perhatian pengunjung, terutama dengan keunikan cita rasa khas Betawi yang menjadi daya tarik utamanya. Di

samping itu, harga juga memegang peranan signifikan dalam memengaruhi keputusan konsumen untuk mengunjungi Babeh Sadeli. Kesadaran masyarakat akan nilai uang yang mereka investasikan dalam makanan turut menjadi pertimbangan utama. Kombinasi antara kualitas makanan yang lezat dan harga yang terjangkau dapat menciptakan pengalaman kuliner yang memuaskan bagi pelanggan.

Penelitian ini mendalam untuk memahami sejauh mana hubungan antara kualitas makanan, harga, dan keputusan berkunjung di rumah makan ini. Dengan menggali data dan informasi yang lebih rinci, diharapkan dapat ditemukan faktor-faktor yang lebih spesifik yang memengaruhi keputusan pelanggan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan berharga bagi manajemen Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efektif dan berorientasi pada kebutuhan pelanggan. Selain itu, pemahaman yang lebih mendalam tentang preferensi konsumen juga dapat membantu dalam menyempurnakan pengalaman kuliner di rumah makan tersebut, menciptakan kepuasan pelanggan yang berkelanjutan.

Sebagai rumah makan khas Betawi, rumah makan ini memiliki potensi besar untuk memperluas jangkauan dan daya tariknya. Dengan memahami dinamika antara kualitas makanan, harga, dan keputusan pelanggan, Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli dapat mengoptimalkan strategi bisnisnya untuk meningkatkan daya saing di pasar kuliner yang semakin kompetitif. Implementasi temuan penelitian ini dapat memberikan panduan yang konkret untuk menyesuaikan dan mengembangkan aspek-aspek tertentu dari operasional bisnis mereka. Dengan demikian, Babeh Sadeli dapat terus berkembang dan mempertahankan posisinya sebagai destinasi kuliner favorit di Tangerang Selatan.

METODOLOGI

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif menggunakan metode analisis regresi berganda. Populasi dalam penelitian adalah seluruh pengunjung yang datang ke Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, sedangkan jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 100 responden, karena menurut Sugiyono (2017) responden yang layak dalam penelitian adalah berjumlah 30 responden sampai dengan 500 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan accidental sampling, dimana peneliti bertemu langsung dengan responden. Teknik pengumpulan data dengan menyebarkan kuisioner dengan skala likert 1 sampai dengan 5.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Karakter Responden

	Frekuensi	Persentase
Jenis Kelamin		
Laki-Laki	48	48%
Perempuan	52	52%
Usia		
15 - 30 tahun	12	12%
31 - 45 tahun	58	58%
> 45 tahun	30	30%

	Frekuensi	Persentase
Frekuensi Kunjungan		
1 kali	29	29%
1 - 5 kali	31	31%
> 5 kali	40	40%

Sumber: Data diolah (2023)

Tabel 1 di atas menunjukkan bahwa sebagian besar pengunjung Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli adalah perempuan, mencapai 52 orang atau 52% dari total responden. Dari sisi usia, kelompok usia 31-45 tahun menjadi yang paling mendominasi, dengan jumlah 58 orang atau 58% dari pengunjung. Berdasarkan frekuensi kunjungan, mereka yang datang lebih dari lima kali mendominasi kunjungan ke Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, mencapai 40 orang atau 40%.

Tabel 2. Uji Validitas

Item Pertanyaan	r-hitung	r-tabel
X1.1	0,652	1,966
X1.2	0,616	1,966
X1.3	0,682	1,966
X1.4	0,601	1,966
X1.5	0,641	1,966
X2.1	0,620	1,966
X2.2	0,699	1,966
X2.3	0,676	1,966
X2.4	0,644	1,966
X2.5	0,609	1,966
Y1	0,732	1,966
Y2	0,702	1,966
Y3	0,657	1,966
Y4	0,665	1,966
Y5	0,689	1,966

Sumber: Data diolah peneliti (2023)

Validnya item pernyataan dalam suatu penelitian dapat dinyatakan terpenuhi apabila nilai t-hitung pada setiap item pertanyaan melebihi nilai t-tabel. Dari data pada tabel 2, terlihat bahwa semua item pertanyaan dianggap valid karena nilai t-hitung (0,344) lebih tinggi daripada nilai t-tabel.

Tabel 3. Uji Reliabilitas

Item Pertanyaan	Cronbach Alpha	Nilai Alpha
Kualitas makanan	0,664	0,600
Harga	0,675	0,600

Sumber: Data diolah peneliti (2023)

Keandalan variabel dalam suatu penelitian dianggap terpenuhi ketika semua variabel menunjukkan nilai Cronbach alpha yang lebih tinggi daripada nilai alpha

yang ditetapkan, yaitu 0,600. Data dalam tabel 3 mengindikasikan bahwa semua variabel dianggap sebagai variabel yang reliabel karena nilai Cronbach alpha lebih besar dibandingkan dengan nilai alpha yang telah ditetapkan sebesar 0,600.

Tabel 4. Uji Koefisien Determinasi

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of The Estimate
.329	.625	.602	1.98652701

Sumber: Data diolah peneliti (2023)

Data dalam tabel 4 menunjukkan bahwa nilai Adjusted R Square mencapai 60,2%. Ini menunjukkan bahwa sekitar 60,2% dari variasi dalam keputusan berkunjung dapat dijelaskan oleh kualitas makanan dan harga. Sementara itu, sekitar 39,8% sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam lingkup penelitian ini.

Tabel 5. Uji Hipotesis

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	sig
	B	Std. Error	Beta		
Constant	8.127	2.100		3.870	0.000
Kualitas makanan	.743	.205	.260	3.624	0.000
Harga	.828	.211	.476	3.924	0.000

Sumber: Data diolah peneliti (2023)

Tabel di atas menunjukkan bahwa kualitas makanan dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, Tangerang Selatan, karena memiliki nilai t-hitung lebih kecil dari 0,05.

Kualitas makanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, Tangerang Selatan, karena kualitas makanan merupakan salah satu faktor utama yang memengaruhi pengalaman pelanggan. Kelezatan dan konsistensi rasa makanan dapat menciptakan kesan positif yang berdampak pada kepuasan pelanggan. Selain itu, kualitas makanan yang baik juga dapat menciptakan daya tarik yang berkelanjutan, membuat pelanggan ingin kembali untuk menikmati pengalaman kuliner yang memuaskan. Oleh karena itu, fokus pada kualitas makanan di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan tetapi juga dapat membentuk citra positif restoran tersebut di mata pengunjung.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sentosa (2019) dan Cahyani & Hidayat (2020) menunjukkan bahwa kualitas makanan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung karena makanan adalah salah satu elemen utama dalam pengalaman kuliner. Rasa, presentasi, dan kebersihan makanan dapat memengaruhi kepuasan pelanggan, menciptakan ingatan positif, dan memberikan nilai tambah pada pengalaman wisata atau restoran. Sebaliknya, kualitas makanan yang buruk dapat mengecewakan pelanggan, memberikan kesan negatif, dan dapat menghambat peluang kunjungan kembali.

Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, Tangerang Selatan, karena harga menjadi faktor kunci dalam pertimbangan pelanggan. Tingkat keterjangkauan harga makanan dan minuman dapat mempengaruhi daya beli serta kepuasan pelanggan. Harga yang dianggap wajar dan sesuai dengan kualitas makanan yang diberikan dapat menjadi dorongan positif bagi pelanggan untuk kembali. Di sisi lain, harga yang terlalu tinggi tanpa adanya nilai tambah yang jelas dapat menjadi hambatan bagi kunjungan berulang. Oleh karena itu, penetapan harga yang tepat di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli tidak hanya menciptakan persepsi nilai yang baik, tetapi juga memainkan peran krusial dalam menjaga daya tarik dan setia pelanggan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Iffathurjannah & Harti (2021) dan Mayasari et al. (2021) menunjukkan bahwa harga makanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung karena memengaruhi ketersediaan dan aksesibilitas pilihan makanan bagi konsumen. Harga yang terjangkau dapat meningkatkan daya tarik tempat tersebut, sementara harga yang tinggi dapat menjadi hambatan dan memengaruhi keputusan untuk mengunjungi tempat tersebut.

SIMPULAN

Kualitas makanan di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli, Tangerang Selatan, sangat berpengaruh pada keputusan berkunjung, karena kelezatan dan konsistensi rasa menciptakan kesan positif, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan membentuk daya tarik yang berkelanjutan. Harga di Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli di Tangerang Selatan sangat memengaruhi keputusan berkunjung, karena keterjangkauan harga makanan dan minuman berpengaruh pada daya beli dan kepuasan pelanggan yang dapat mendorong pelanggan untuk kembali, sementara harga tinggi tanpa nilai tambah yang jelas dapat menjadi hambatan berkunjung.

Saran untuk Pengelola Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli di Tangerang Selatan: (1) Terus tingkatkan dan pertahankan standar kualitas makanan agar memenuhi harapan pelanggan; (2) Lakukan evaluasi terhadap kebijakan harga yang sebanding dengan kualitas yang ditawarkan; (3) Tambahkan Nilai Tambah: Pertimbangkan untuk menambahkan nilai tambah, seperti promo khusus atau porsi ekstra, sebagai upaya menarik pelanggan dan meningkatkan daya tarik Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli.

Saran untuk Pengunjung Rumah Makan Khas Betawi Babeh Sadeli di Tangerang Selatan: (1) Berikan umpan balik secara konstruktif mengenai kualitas makanan dan pengalaman berkunjung yang dapat membantu pengelola untuk terus memperbaiki dan mempertahankan kualitas pelayanan; (2) Memperhatikan harga, pertimbangkan nilai keseluruhan pengalaman kuliner. Kualitas makanan dan suasana juga harus menjadi faktor penting dalam keputusan berkunjung.

Dengan demikian, kolaborasi antara pengelola dan pengunjung dapat menciptakan lingkungan yang positif dan memuaskan bagi semua pihak yang terlibat.

Referensi :

- Afifi, F. F., & Widodo, A. (2021). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Restoran Aroma Kitchen Kota Padang. *Ekonomis: Journal of Economic and Business*, 5(2), 481-486.
- Anjarsari, G. E., Suprapti, N. W. S., Sukaatmadja, I. P. G. (2018). Pengaruh Kualitas Makanan, Kualitas Layanan, dan Lingkungan Fisik Restoran Terhadap Kepuasan Serta Niat Berperilaku. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 7(5), 1347-1374.
- Cahyani, N. L., & Hidayat, W. (2020). Pengaruh Kualitas Produk Makanan, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Konsumen RM. Rindang 84 Cabang Pati). *Jurnal Administrasi Bisnis*, IX(III), 329-335.
- Hardiansyah, F., Nuhung, M., & Rasulong, I. (2019). Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Restoran Singapore di Kota Makassar. *Jurnal Profitability Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, 3(1), 90-107.
- Iffathurjannah, M. I., & Harti, H. (2021). Pengaruh keamanan makanan, harga dan rasa terhadap keputusan pembelian. *Akuntabel: Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 18(2), 235-246.
- Lestari, W. S., & Yusuf, A. (2019). Pengaruh Kualitas Makanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Steak Jongkok Karawang. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 5(2), 94-101.
- Mayasari, I., Sugeng, N. W., & Ratnaningtyas, H. (2021). Peran Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Generasi Milenial: Studi Jajanan Tradisional. *At-Tadbir: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 5(2), 135-147.
- Mutiah, T., & Fauziah, I. (2022). Pengaruh Promosi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Makanan AYCE. *Jurnal Pariwisata*, 2(2), 48-60.
- Ratnaningtyas, H., Nurbaeti, N., Asmaniati, F., & Amrullahi, A. (2022). The Effect of 4P on The Decision to Visit Ampera 2 Tak Veteran's Restaurant Bintaro, Jakarta Selatan. *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, 7(1), 149-159.
- Ratnaningtyas, H., Nurbaeti., Asmaniati, F., & Amrullah. (2022). Pengaruh People, Physical Evidence dan Proses Terhadap Kunjungan. *Value: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 17(2), 75-87.
- Sentosa, F. (2019). Pengaruh Kualitas Makanan dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kembali Melalui Kepuasan Pelanggan Crunchaus Salads di Pakuwon Mall Surabaya. *AGORA*, 7(2), 1-9.
- Sugianto, J., & Sugiharto, S. (2013). Analisa Pengaruh Service Quality, Food Quality, dan price Terhadap Kepuasan Pelanggan Restoran Yung Ho Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, 1(2), 1-10.
- Suharlina. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Rumah Makan. *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 2(1), 113-125.
- Worotikan, A. L., Massie, J. D. D., & Tawas, H. N. Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Makanan, dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Rumah Makan Ikan Bakar Kinamang. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3), 1277-1285.