



Pengaruh Harga Jual Dan Kualitas Makanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Rumah Makan Pondok NQ (Nurul Qomar) Seafood Kota Palembang

Muhamad Ridho

UIN Raden Fatah Palembang

Hilda Hilda

UIN Raden Fatah Palembang

Iceu Sri Gustiana

UIN Raden Fatah Palembang

Jl. Pangeran Ratu, 5 Ulu, Kecamatan Seberang Ulu 1, Kota Palembang, Sumatera Selatan, 30252

Korespondensi penulis: mr6065005@gmail.com

Abstract: *Eating and drinking are the most basic needs of all living creatures, including humans. because eating and drinking is one of the primary needs or basic needs that must be met every day and is a top priority that must be fulfilled by every human being. Therefore, many entrepreneurs have established restaurants, one of which is the Nurul Qomar Islamic Boarding School which has established a seafood culinary restaurant called Pondok NQ Seafood Restaurant. The aim of this research is to find out how the selling price and food quality influence customer satisfaction at the Pondok Seafood NQ (Nurul Qomar) Restaurant, Palembang City. This type of research uses quantitative methods. The population in this study were consumers of Pondok NQ Seafood restaurants, which according to data numbered 11,000. Sampling was taken using the Slovin technique as many as 100 respondents. This research uses primary data and secondary data, as well as distributing questionnaires with a Likert scale. Based on the research results, the selling price influences customer satisfaction. Food quality influences customer satisfaction. And the selling price and food quality simultaneously have a significant effect on customer satisfaction at the Pondok NQ Seafood restaurant in the city of Palembang.*

Keywords: *Selling Price, Food Quality, Customer Satisfaction*

Abstrak: *Makan dan minum adalah kebutuhan paling mendasar dari semua makhluk hidup, termasuk manusia. karena makan dan minum merupakan salah satu kebutuhan primer atau kebutuhan dasar yang harus dipenuhi setiap hari dan merupakan prioritas utama yang harus dipenuhi oleh setiap manusia. Maka dari itu banyak pengusaha mendirikan restoran rumah makan, salah satunya Pondok Pesantren Nurul Qomar yang mendirikan resto kuliner seafood yang bernama Rumah Makan Pondok NQ Seafood. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga jual dan kualitas makanan terhadap kepuasan pelanggan di Rumah Makan Pondok Seafood NQ (Nurul Qomar) Kota Palembang. Jenis penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen rumah makan pondok nq seafood yang menurut data berjumlah 11.000. Pengambilan sampel menggunakan metode teknik slovin sebanyak 100 responden. Dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder, serta penyebaran kuesioner dengan skala likert. Berdasarkan hasil penelitian bahwa harga jual berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan. Kualitas makanan berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan. Serta harga jual dan kualitas makanan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan pondok nq seafood kota Palembang.*

Kata kunci: Harga Jual, Kualitas Makanan, Kepuasan Pelanggan

LATAR BELAKANG

Dalam kehidupan sehari-hari, ekonomi merupakan roda kehidupan sebagai wahana pemenuhan kebutuhan material manusia, baik dalam kehidupan individu maupun dalam kehidupan sosial. Islam mewajibkan umatnya untuk menganut dan mengamalkan ajaran Islam secara kaffah (menyeluruh atau holistik) dalam segala aspek kehidupan. Sebagai seorang

Muslim yang taat beribadah, tentulah berbagai kegiatan bisnis atau usahanya dilandasi oleh transaksi keuangan Islam. (Rozalinda, 2015)

Berbisnis di bidang kuliner saat ini menjadi pilihan yang cukup menjanjikan mengingat tingkat mobilitas setiap orang yang cenderung memilih kemudahan untuk memenuhi kebutuhan makanan atau minuman. Kunci sukses menjalankan bisnis kuliner agar dapat bertahan yaitu harus mampu menghasilkan dan menawarkan produk atau jasa disesuaikan dengan kebutuhan dengan tetap memperhatikan elemen seperti kualitas produk makanan, harga, agar mampu meningkatkan keputusan pembelian konsumen. (Cahyani, 2020)

Dalam dunia globalisasi saat ini dunia bisnis, termasuk dalam bidang kuliner berkembang pesat. Perusahaan yang muncul silih berganti menambah jumlah perusahaan sejenis dan memperketat persaingan. Untuk menghadapi situasi seperti ini, pengusaha harus bisa mengambil keputusan dengan cepat agar bisnis yang mereka rintis bisa berkembang dengan baik. Sebuah badan usaha harus mampu menguasai pasar dan memenangkan persaingan. Agar bisa bersaing, perusahaan harus dapat memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan mereka. Hal ini bisa dilihat dari data yang disajikan bahwa dalam dunia globalisasi saat ini banyak bermunculan restoran-restoran yang akan memperketat persaingan dalam usaha bidang kuliner tepatnya di Sumatera Selatan. Berikut data jumlah restoran di Sumatera Selatan sebagai berikut:

Kabupaten/Kota	Jumlah Restoran, Makanan/Minuman, Minisuper, Cafe/Resto/Kafe		
	2019	2020	2021
Ogan Komering Ulu	864	864	128
Ogan Komering Ulu	86	81	83
Hydrang	193	153	290
Lahat	380	220	88
Harau	234	237	128
Harau	67	68	164
Banyuwangi	30	30	3
Ogan Komering Ulu Selatan	105	102	103
Ogan Komering Ulu Timur	44	44	43
Ogan Ilir	163	162	10
Siakat Lembang	40	40	44
Pati	140	110	34
Harau	78	78	40
Palaung	22	22	204
Pangkalpinang	110	110	68
Pagar Alam	22	22	41
Lubuk Linggau	36	34	130
Sumatera Selatan	2.942	2.973	2.297

Gambar 1. Data BPS SUMSEL Jumlah Restoran 2019-2021

Pada gambar 1 menunjukkan bahwa semakin tahun semakin bertambah jumlah restoran yang ada di Sumatera Selatan. Makanan merupakan bagian terpenting dari keseluruhan pengalaman restoran. Kualitas makanan di restoran dapat ditinjau dari segi rasa, tampilan, variasi menu serta suhu. Atribut kualitas makanan seperti rasa, variasi menu, tampilan makanan dan suhu merupakan prediktor yang signifikan dari kepuasan. (Evirasanti, 2016)

Kepuasan konsumen merupakan konsep penting dalam konsep pemasaran. Melihat tingginya tingkat kepentingannya pada pemasaran, kepuasan telah menjadi subyek dari beberapa penelitian konsumen yang dilakukan cukup gencar oleh perusahaan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah keinginan konsumen yang sebenarnya. (Amanah, 2020)

Ketatnya persaingan dalam industri jasa kuliner Restoran atau Rumah Makan saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Untuk itu pemilik perusahaan Restoran atau Rumah Makan harus dapat menciptakan kualitas yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Meningkatnya intensitas persaingan dan jumlah pesaing menuntut perusahaan untuk selalu memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen serta berusaha memenuhi harapan konsumen dengan cara memberikan harga dan kualitas yang terbaik dari pada yang dilakukan oleh pesaing. Salah satunya restoran yang mengusung konsep syariah di Palembang adalah Pondok NQ Seafood.

Konsep restoran berbasis syariah tidak hanya di peruntukan bagi kaum muslim saja, tetapi juga dapat digunakan oleh masyarakat umum. Dalam restoran syariah tidak memproduksi, memperdagangkan, menyediakan dan menyewakan produk atau jasa yang secara keseluruhan maupun sebagian yang di larang dalam ketentuan syariat islam.

Pondok NQ Seefood Palembang berada di Jl. Letkol Nuramin lorong basmiun No.25, 3 Ilir, Kec. Ilir Tim. II, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30611, Lokasi Pondok NQ Seefood sangat strategis dan mudah dijangkau. Keamanan yang terjamin dan lokasinya yang strategis hal ini menjadi keunggulan yang dimiliki oleh restoran ini. Restoran ini merupakan salah satu restoran yang megusung konsep syariah hal ini terlihat cara berpakaianya yang unik dan cenderung syar'i, hal ini nampak sangat jelas karena seluruh karyawan wanita nya baik yang di dapur maupun yang jadi pelayan semuanya menggunakan jilbab. Dan Restoran ini juga memberikan setiap 10 persen pembayaran akan di donasikan kepada pondok pesantren Nurul Qamar.

Dari Harga tersebut keterjangkauan harga atau kesesuaian harga dengan kualitas masakan merupakan faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen untuk melakukan pembelian. (Kotler & Amstrong, 2012) Begitupun dengan kualitas makanan, bahwasanya kualitas makanan yang baik akan menciptakan kepuasan konsumen. Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis akan melakukan serta tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh harga jual dan kualitas makanan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan pondok Nurul Qomar Seafood Kota Palembang.

KAJIAN TEORITIS

a. Teori Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen (*consumer behavior*) adalah suatu proses yang berkaitan erat dengan adanya suatu proses pembelian, pada saat itu konsumen melakukan aktivitas seperti melakukan pencarian, penelitian, dan pengevaluasian produk dan jasa (*product and services*). Perilaku konsumen mengenai bagaimana kualitas produk atau jasa, harga produk

atau jasa, promosinya, fasilitas dan tempat dimana barang atau jasa tersebut. (Firmansyah, 2018)

Perilaku konsumen berupa tindakan-tindakan dan hubungan sosial yang dilakukan oleh konsumen perorangan, kelompok maupun organisasi untuk menilai, memperoleh, dan menggunakan barang- barang serta jasa melalui proses pertukaran atau pembelian yang diawali dengan proses pengambilan keputusan yang menentukan tindakan-tindakan tersebut. (Primadya, n.d.)

Perilaku konsumen adalah cara pandang konsumen terhadap kebiasaannya dalam mengkonsumsi barang atau jasa, berdasarkan kebutuhan, pencarian informasi, penggunaan, dan pembelian., hingga menghabiskan produk barang atau jasa tersebut untuk memenuhi kebutuhannya.

b. Kepuasan Pelanggan

Kepuasan merupakan perasaan seseorang akan kesenangan atau kekecewaan yang dihasilkan dari membandingkan kinerja produk yang dirasakan (atau hasil) dengan harapan mereka. Jika kinerja jauh dari harapan, pelanggan tidak puas. Jika kinerja memenuhi harapan, pelanggan puas. Jika kinerja melebihi harapan, pelanggan sangat puas atau senang. (Kotler & Amstrong, 2012)

Indikator Kepuasan Pelanggan sebagai berikut:

1. Fullfilment, yaitu ekspetasi konsumen telah terpenuhi.
2. Pleasure, yaitu rasa senang konsumen berada di Restaurant Rumah Makan
3. Ambivalance, yaitu pengalaman unik yang diperoleh konsumen saat berada di Restaurant Rumah Makan.

c. Harga Jual

Menurut Supriyono harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan. Penentuan harga jual berhubungan dengan Kebijakan penentuan harga jual (*pricing policies*) dan Keputusan penentuan harga jual (*pricing decision*). (Slamet & Sumarli, 2002)

Menurut Kotler dan Armstrong terjemahan Sabran, ada empat indikator yang harga yaitu: (Korowa et al., 2018)

1. Keterjangkauan harga, yaitu aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen yang sesuai dengan kemampuan beli konsumen.
2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk, yaitu aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen yang sesuai dengan kualitas produk yang dapat diperoleh konsumen.

3. Daya saing harga, penawaran harga yang diberikan oleh produsen/penjual berbeda dan bersaing dengan yang diberikan oleh produsen lain, pada satu jenis produk yang sama.
4. Kesesuaian harga dengan manfaat, yaitu aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen yang sesuai dengan manfaat yang dapat diperoleh konsumen dari produk yang dibeli.

d. Kualitas Makanan

Kualitas makanan sangat penting bagi produsen atau pelanggan untuk mengetahui kualitas bahan makanan, apakah layak untuk dikonsumsi atau tidak, untuk menjamin kesehatan dan keselamatan konsumen dan kelangsungan bisnis produsen.

Indikator empirik kualitas makanan yang digunakan adalah:

1. Warna, yaitu kombinasi warna bahan makanan seperti sayuran, daging, dan yang lainnya buat satu sajian yang disajikan kepada konsumen.
2. Penampilan, yaitu makanan yang disajikan kepada pelanggan terlihat segar. Makanan yang disajikan kepada pelanggan memenuhi standar kebersihan makanan.
3. Porsi, yaitu makanan yang disajikan pada pelanggan memenuhi standar porsi.
4. Temperature, yaitu suhu makanan yang disajikan pada pelanggan cocok dengan makanan yang dipesan, seperti salad dalam kondisi dingin, sup dalam kondisi panas.
5. Aroma, yaitu aroma makanan yang disajikan pada pelanggan menggugah selera makan konsumen.

Nurul Hidayah, dalam penelitiannya yang berjudul "*Pengaruh Harga, Fasilitas, Pelayanan, dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Rumah Makan di Kabupaten Bulukumba*". Menyimpulkan bahwa semakin banyak persaingan yang ada, semakin banyak konsumen cenderung memperhatikan pelayanan dan harga produk. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan di Kabupaten Bulukumba, begitu pula fasilitas, pelayanan dan lokasi penjualan sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan. (Hidayah, 2019)

Arif Ferdian Agung, dalam penelitiannya yang berjudul "*Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Komparatif Pada Konsumen Indomart dan Swalayan Surya Jalur 2 Kopri)*". Peneliti menyimpulkan terdapat perbedaan harga dan kualitas layanan yang signifikan antara Swalayan Surya dan Indomaret dalam hal kepuasan pelanggan. (Agung, 2018)

Hipotesis pada penelitian sebagai berikut:

- H1 = Harga Jual di Rumah Makan Pondok NQ (Nurul Qomar) Seafood Kota Palembang berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

H2 = Kualitas Makanan di Rumah Makan Pondok NQ (Nurul Qomar) Seafood Kota Palembang berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

H3 = Harga Jual dan Kualitas Makanan di Rumah Makan Pondok NQ (Nurul Qomar) Seafood Kota Palembang berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini melibatkan penggunaan metode kuantitatif. Metode kuantitatif adalah penyelidikan dimana data dinyatakan dalam angka dan dianalisis dengan menggunakan teknik statistik. Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diterima atau dikumpulkan langsung di lokasi peneliti atau orang yang membutuhkannya. Data primer ini disebut juga data asli atau data baru. Data primer dalam penelitian ini yaitu melalui penyebaran kuesioner kepada responden yang merupakan pelanggan dari Rumah Makan Pondok NQ seafood.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan kuesioner. Adapun populasi yang akan dipilih dan dijadikan objek dalam penelitian ini yaitu konsumen Rumah Makan Pondok NQ (Nurul Qomar) Seafood kota Palembang yang berjumlah 11.000 Konsumen. Dari populasi 11.000 tersebut akan diambil beberapa orang untuk dijadikan sampel dengan menggunakan teknik Slovin dengan jumlah 100 responden.

Teknik analisis data menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas. Serta uji asumsi klasik dengan menggunakan normalitas, multikolinearitas, heterokedastisitas, dan linearitas. Dan uji hipotesis menggunakan uji parsial, uji simultan, dan koefisien determinasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Uji Normalitas

		Unstandardi zed Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1.75766382
	Absolute	.066
Most Extreme Differences	Positive	.066
	Negative	-.059
Kolmogorov-Smirnov Z		.657
Asymp. Sig. (2-tailed)		.781

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: Data Primer Hasil Olahan SPSS Versi 20

Hasil output normal *kolmogorov-smirnov* pada nilai asymp signifikan pada $0,781 > 0,05$. Dengan demikian, residual data ber distribusi normal dan model regresi telah memenuhi syarat asumsi normalitas.

2. Uji Multikolinieritas

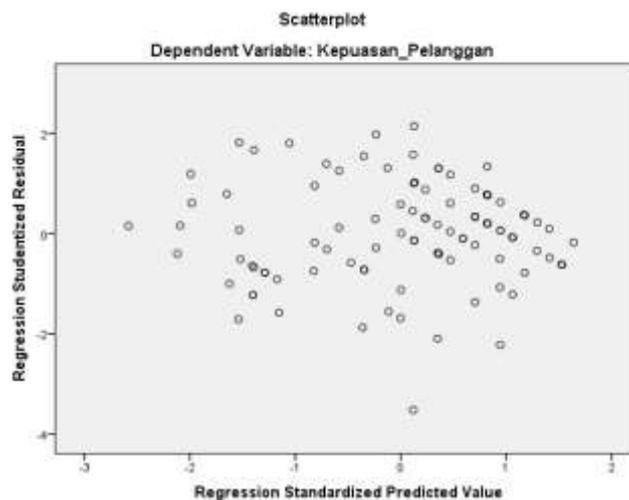
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	- .881	1.982		-.445	.658		
1 Harga_Jual	.235	.047	.342	5.022	.000	.954	1.048
Kualitas_Makanan	.478	.054	.605	8.895	.000	.954	1.048

a. Dependent Variable: Kepuasan_Pelanggan

Sumber: Data Primer Hasil Olahan SPSS Versi 20

Bahwa nilai *tolerance* $0,954 > 0,10$ sedangkan pada nilai VIF pada variabel Harga Jual sebesar $1,048 < 10$. Kemudian untuk variabel Kualitas Makanan nilai *tolerance* $0,954 > 0,10$ sedangkan nilai VIF sebesar $1,048 < 10$, maka dari itu tidak terjadilah multikolinieritas. Dengan demikian dapat disimpulkan dari kedua variabel t

3. Uji Heterokedastisitas



Sumber: Data Primer Hasil Olahan SPSS Versi 20

Dengan melihat grafik *scatterplot* di atas, terlihat titik – titik menyebar secara acak, serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 (nol) pada sumbu Y. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas pada model regresi yang digunakan.

4. Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kepuasan_Pelanggan* Harga_Jual	(Combined)		264.595	17	15.564	2.840	.001
	Between Groups	Linearity	158.642	1	158.642	28.949	.000
		Deviation from Linearity	105.953	16	6.622	1.208	.280
	Within Groups		449.365	82	5.480		
	Total		713.960	99			

Sumber : Data Primer Hasil Olahan SPSS 2020

Diperoleh nilai sig *Deviation From Linearity* sebesar $0,280 > 0,05$ artinya terdapat regresi linear yang dapat digunakan untuk menjelaskan pengaruh antara harga jual dan kepuasan pelanggan.

5. Uji Parsial

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-.881	1.982		-.445	.658
Harga_Jual	.235	.047	.342	5.022	.000
Kualitas_Makanan	.478	.054	.605	8.895	.000

a. Dependent Variable: Kepuasan_Pelanggan

Sumber: Data Primer Hasil Olahan SPSS Versi 20

Hal ini dilihat dari nilai sig Harga Jual (X1) $0,00 < 0,05$ dan Nilai Thitung $>$ Ttabel. Dalam penelitian dapat diketahui bahwa t hitung $5,022 >$ T tabel yaitu 1,660. Hal ini dilihat dari nilai sig Kualitas Makanan (X2) $0,00 < 0,05$ dan Nilai Thitung $>$ Ttabel. Dalam penelitian dapat diketahui bahwa t hitung $8,895 >$ T tabel yaitu 1,660.

6. Uji Simultan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	408.111	2	204.056	64.716	.000 ^b
	Residual	305.849	97	3.153		
	Total	713.960	99			

a. Dependent Variable: Kepuasan_Pelanggan

b. Predictors: (Constant), Kualitas_Makanan, Harga_Jual

Sumber : Data Primer Hasil Olahan SPSS Versi 20

Uji F dikatakan berpengaruh jika nilai $\text{sig} < 0,05$ dan nilai $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}} 3,090$. sedangkan apabila nilai F_{hitung} lebih kecil dari $F_{\text{tabel}} < 3,090$ maka uji F dikatakan tidak berpengaruh. Berdasarkan tabel diatas, maka dapat dijelaskan bahwa nilai $F_{\text{hitung}} 64,716 > F_{\text{tabel}} 3,090$.

7. Uji Koefisien Determinasi

8. Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.756 ^a	.572	.563	1.776

a. Predictors: (Constant), Kualitas_Makanan, Harga_Jual

b. Dependent Variable: Kepuasan_Pelanggan

Sumber: Data Primer Hasil Olahan SPSS Versi 20

Adjusted R Square diketahui dengan jumlah persentase total variasi dalam variabel terikat yang diterangkan oleh variabel bebas adalah sebesar 0,563 atau 56,3%. Hal ini berarti besarnya pengaruh variabel bebas (variabel harga jual dan kualitas makanan) terhadap variabel terikat (kepuasan pelanggan) adalah sebesar 56,3%, sedangkan sisanya ($100 - 56,3\% = 43,7\%$) dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Pembahasan

1. Pengaruh Harga Jual Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Rumah Makan Pondok NQ (Nurul Qomar) Seafood Kota Palembang.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan pondok nq (nurul qomar) seafood kota palembang. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian hipotesis yang dilakukan dalam penelitian ini yang menunjukkan variabel harga jual (X_1) bahwa dari hasil $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($5,022 > 1,660$) dan nilai probabilitas 0,00. Dikarenakan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat dikatakan variabel harga jual (X_1) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan pondok nq (nurul qomar) seafood kota palembang.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nurul Hidayah, yang berjudul Pengaruh Harga, Fasilitas, Pelayanan, dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Rumah Makan di Kabupaten Bulukuma yang menyatakan bahwa harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

2. Pengaruh Kualitas Makanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Rumah Makan Pondok NQ (Nurul Qomar) Seafood Kota Palembang.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial kualitas makanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan pondok nq (nurul

qomar) seafood kota palembang. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian hipotesis yang dilakukan dalam penelitian ini yang menunjukkan variabel kualitas makanan (X_2) bahwa dari hasil thitung $>$ ttabel ($8,895 > 1,660$) dan nilai probabilitas 0,00. Dikarenakan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat dikatakan variabel kualitas makanan (X_2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan pondok nq (nurul qomar) seafood kota palembang.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Brian Nur Pratama yang berjudul Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen dan Dampaknya Terhadap Word of Mouth (Studi Kasus Warung Spesial Sambal Cabang Bintaro 1) yang menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen/pelanggan.

3. Pengaruh Harga Jual dan Kualitas Makanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Rumah Makan Pondok NQ (Nurul Qomar) Seafood Kota Palembang.

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat diketahui bahwa nilai Fhitung $64,716 >$ Ftabel 3,090. Hal ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan antara variabel Harga jual dan kualitas makanan secara bersamaan/simultan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan pondok nq (nurul qomar) seafood kota palembang. Artinya, H3 diterima yang berarti ada pengaruh positif dan signifikan antara Harga Jual dan Kualitas Makanan terhadap Kepuasan Pelanggan(Y).

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian dan pembahasan mengenai harga jual dan kualitas makanan terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan pondok nq (nurul qomar) seafood kota palembang. Serta didukung dengan teori-teori yang melandasi pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa Harga Jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Kualitas Makanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Harga Jual dan Kualitas Makanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

Penulis menyadari masih terdapat keterbatasan dalam penelitian ini. Namun penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat. Berdasarkan kesimpulan diatas, diajukan saran yaitu perlu mempertahankan harga yang di berikan kepada konsumen disaat bahan pokok makanan sedang naik dan selalu dapat mempertahankan kualitas makanan yang dimana walaupun harga bahan pokok naik kualitas masih sama seperti biasanya agar konsumen selalu merasa puas dengan harga dan kualitas yang ditawarkan. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan

dapat menambah jumlah variabel dan memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap agar penelitian semakin maksimal

DAFTAR REFERENSI

- Agung, A. A. (2018). Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Prespektif Ekenomi Syariah (Studi Komparatif Pada Konsumen Indomart dan Swalayan Surya Jalur 2 Kopri). FEBI UIN Intan Lampung.
- Amanah, D. (2020). Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Majestyk Bakery & Cake Shop Cabang H.M. Yamin Medan. *Jurnal Keuangan Dan Bisnis*, 2(1).
- Cahyani. (2020). Pengaruh Kualitas Produk Makanan, Harga, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rm. Rindang 84 (Studi Pada Konsumen Rm. Rindang 84 Cabang Pati). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 9(3).
- Evirasanti, M. (2016). Pengaruh Kualitas Makanan, Kualitas Layanan Lingkungan Fisik Terhadap Kepuasan dan Behavioral Intentions. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 5(12).
- Firmansyah, M. A. (2018). Perilaku Konsumen.
- Hidayah, N. (2019). Pengaruh Harga, Fasilitas, Pelayanan, dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Rumah Makan di Kabupaten Bulukuma. FEBI UIN Alauddin Makassar.
- Korowa, E., Sumayku, S., & Asaloei, S. (2018). Pengaruh Kelengkapan Produk Dan Harga Terhadap Pembelian Ulang Konsumen (Studi Kasus Freshmart Bahu Manado). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(3).
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2012). *Principle Of Marketing*.
- Primadya, N. (n.d.). Pengaruh Perilaku Konsumen dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Mobil Toyota Di Padang.
- Rozalinda. (2015). *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Ekonomi*. Rajawali Pers.
- Slamet, A., & Sumarli. (2002). Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan Laba yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen Dinamika*, 11(2).