



YAYASAN PEMBINA LEMBAGA PENDIDIKAN PERGURUAN TINGGI PGRI KEDIRI

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Program Studi: Akuntansi, Manajemen dan Pendidikan Ekonomi

Status "Terakreditasi"

S.K. Mendiknas R.I. No. 241/D/O/2006 Tanggal 12-10-2006

Kampus: Jalan K.H. Achmad Dahlan 76 Telepon (0354) 771576 Kediri

Web Site: www.fe.unpkediri.ac.id email: fe.unpkediri.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 0226/ST/FEB-UNP/Kd/VIII/2021

Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri memberi tugas kepada:

No	Nama Dosen/ Mahasiswa	NIDN/NPM	Prodi	Keterangan
1	Lifsa Belviana	17.1.02.02.0077	Manajemen	Penulis 1
2	Dr. Samari, M.M.	0712026201	Manajemen	Penulis 2
3	Hery Purnomo, M.M.	0713076803	Manajemen	Penulis 3

Untuk mempublikasikan hasil penelitian berjudul "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Memilih Resto Salesa Trenggalek" pada Seminar Nasional Manajemen Ekonomi Akuntansi dan *Call Paper* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.

Demikian surat tugas ini dibuat agar dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Dikeluarkan di : Kediri

pada Tanggal : 3 Agustus 2021

Dekan FEB,



Subagyo, M.M.

NIDN. 0717066601

PROSIDING

SEMINAR NASIONAL
MANAJEMEN EKONOMI DAN AKUNTANSI



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

TIM EDITORIAL

EDITOR IN CHIEF

Dr. Amin Tohari, M.Si.

EDITOR

Diah Ayu Septi Fauji, M.M.

Linawati, M.Si.

COPY EDITOR

Diah Nurdiwati, M.S.A.

Bambang Agus Sumantri, M.M.

LAY-OUT EDITOR

Dr. Eunike Rose Mita Lukiani, M.Pd.

Dhiyan Septa Wihara, S.P., M.M.

REVIEWER

Prof. Sugiono, M.M.

Dr. Subagyo, M.M.

Dr. Samari, M.M.

Dr. Rr. Foryjati, M.M.

Dr. M. Muchson, M.M.

Dr. M. Anas, M.M., M.Ak.

DAFTAR PEMAKALAH

1	Adhe Julistira ¹ , Amin Tohari ² , Mar'atus Solikah ³	Faktor-Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Terhadap Kualitas Audit (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 - 2020)
2	Gita Hardianti ¹ , Suhardi ²	Analisis Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Pada Cv. Boom Motorist
3	Nur Arifatul Muyassaroh ¹ , Mar'atus Solikah ² , Hestin Sri Widiawati ³	Penerapan Akuntansi Pada Pelaku UMKM Desa Jambu Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri
4	Miftakul Rip'atin, Mar'atus Solikah, Hestin Sri Widiawati	Penerapan Sistem Informasi Manajemen Daerah (SIMDA) Pada Pengelolaan Keuangan DPRKPP Kabupaten Nganjuk
5	Iis Endang Soekowati, Hestin Sri Widiawati, Sigit Puji Winarko	Analisis Pengaruh Kesulitan Keuangan, Tingkat Hutang, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Konservatisme Akuntansi
6	Maria Goreti Bupu, Badrus Zaman, Sugeng	Penerapan Metode ABC System Dalam Menentukan Harga Pokok Kamar Pada Lotus Kediri Tahun 2020
7	Ayu Agustina Sari, Sugeng, Amin Tohari	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Pt. Armada Pagora Jaya
8	Niken Tria Candra Vita, Sigit Puji Winarko, Diah Nurdiwaty	Determinasi Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Dan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Manajerial Pada Ud. Tunggal Jaya
9	Mar'atul Ulfa, Diah Nurdiwaty, Sigit Puji W.	Analisis Pengaruh Modal Koperasi, Aset, Dan Jumlah Anggota Terhadap SHU Pada Koperasi Simpan Pinjam (Study Koperasi Kabupaten Nganjuk)
10	Mas'adatul Hukmiyah, Badrus Zaman, Sugeng	Pengaruh Current Ratio (CR), Return On Asset (ROA), Return On Equity (ROE), Earning Per Share (EPS), Debt To Equity (DER), Dan Net Profit Margin (NPM) Terhadap Return Saham Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan Yang Terdaftar Di BEI 2016-2019
11	Rara Puspita Prihandini, Andy Kurniawan, Dyah Ayu Paramitha	Analisis Realisasi Anggaran Untuk Menilai Efektifitas Dan Efisiensi Kinerja Pemerintah Kota Kediri Tahun 2016-2020
12	Retno Puspasari, Diah Nurdiwaty, Erna Puspita	Penerapan Metode Cost Plus Pricing Dalam Menentukan Harga Jual Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Bersih (Study Kasus Pada Pandai Besi Adi Baja Tembus Nganjuk)
13	Yayuk Sulistyorini, Andy Kurniawan, Dyah Ayu Paramitha	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Masa Pandemi Covid-19 Pada Mawaddah Bakery Nganjuk
14	Arivia Fridasari, Amin Tohari, Dyah Ayu Paramitha	Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Periode 2017-2020
15	Yayang Septin Dewintara, Linawati, Suhardi	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Pengusaha Kecil Dan Menengah Atas Penggunaan Informasi Akuntansi (Studi Pada Pengusaha Gethuk Pisang Di Kota Kediri)
16	TOTOK, Erna Puspita, Faisol	Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Empat Perusahaan Bumn Sektor Konstruksi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2020
17	Avinda Tyas Savitri ¹ , Faisol ² , Badrus Zaman ³	Pengaruh Pendapatan Asli Daerah, Investasi Pemerintah, Dan Umk Terhadap Pertumbuhan Ekonomi

18	Liya Widia Ningsih 1, Ema Nurzainul Hakimah 2, Moch. Wahyu Widodo ³	Analisis Penerapan Strategi Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Beras Organik Kabupaten Kediri
19	Wahyu Ananda Putra ¹ , Badrus Zaman ² , Sugeng ³	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan Dan Minuman Periode 2017-2019
20	Ratih Agustina Dewi ¹ , Faisol ² , Badrus Zaman ³	Determinasi Pendapatan Asli Daerah Dengan Pendekatan FGLS (Feasible Generalized Least Square)
21	Indah Tri Agustin ¹ , Suhardi ²	Transparansi Dan Akuntabilitas Dalam Pengelolaan Anggaran Pendapatan Belanja (APBDES) Pada Pembangunan Di Desa Mojokambang Kecamatan Bandarkedungmulyo Kabupaten Jombang Tahun 2020
22	Jekso Ryan Pamungkas ¹ , Linawati ² , Mar'atus Solikah	Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Food And Beverages
23	Riski Masita, Linawati, Suhardi	Penerapan Laporan Keuangan Berdasarkan Sak Emkm Pada Umkm Di Kota Kediri (Studi Kasus Pada Umkm Makanan Di Kota Kediri)
24	Ima Nurlaili ¹ Andy Kurniawan	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Persediaan Pada Swalayan Subur
25	Riska Amaliyah Dewi ¹ , Hestin Sri Widiawati ² .	Pengaruh 'Skala'kap, Skala Perusahaan, Dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Pengelolaan Laba
26	Ami Susanti ¹ , Mar'atus Solikah ² , Sigit Puji Winarko ³	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak Pada Kantor Pelayanan Pajak (Kpp) Pratama Pare Kediri Tahun 2020
27	Renna Agustiningtyas, Puji Astuti	Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Pemberian Kca Di Pt. Pegadaian (Persero) Upc Warujayeng
28	Wahyu Suryanto	Peran Audit Internal Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Dealer Aries Sentosa Motor Kota Kediri
29	Reficensa Therisia, Diah Nurdiawaty, Erna Puspita	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Daerah Pada Badan Pengelola Keuangan Dan Aset Daerah (BPKAD) Kabupaten Nganjuk Tahun 2020
30	Agus Sades Setiawan, Erna Puspita, Linawati	Sistem Informasi Akuntansi Proses Produksi Pada Usaha Roti Ar Bakery
31	Reza Ayu Saputri, Puji Astuti	Analisis Pengelolaan Dan Pertanggungjawaban Anggaran Pendapatan Dan Belanja Desa Di Desa Patihan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk
32	Muhammad Afrian Mujib, Puji Astuti	Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penggajian Dan Pengupahan Pada Home Industry Ar Bakery Nganjuk
33	Muhammad Afrian Mujib, Puji Astuti	Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penggajian Dan Pengupahan Pada Home Industry Ar Bakery Nganjuk
34	Reza Ayu Saputri, Puji Astuti	Analisis Pengelolaan Dan Pertanggungjawaban Anggaran Pendapatan Dan Belanja Desa Di Desa Patihan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk
35	Fadhlan Zuhdi, Sri Swastika, Kurnia Tanjungsari, Yurni	Pengaruh Profil Penyuluh Pertanian Terhadap Kuantitas Diseminasi Pertanian Di Kabupaten Kampar
36	Dian Noviyanti	Perkembangan Ekonomi Dan Fasilitas Umum Di Jawa Barat Pada Masa Pandemi Covid-19

37	Sri Yuana Novirahayu	Keputusan Pembelian Dilihat Dari Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Pada Toko Mrs Sheshop Tulungagung
38	Arta Dias Wulansari, Herry Yulistiyono	Analisis Dampak Ekonomi Keberadaan Desa Wisata Kemantren Terhadap Perekonomian Masyarakat Lokal
39	Dyah Ayu Mustika Rini, Herry Yulistiyono	Pengeluaran Pemerintah, Akumulasi Modal, Pajak Dan Ekspor Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia
40	Alfian Saifuddin Mahmud, Zulfikar	Dana Desa, Badan Usaha Milik Desa (BumDes), Kesempatan Kerja Dan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Empiris Desa-Desa Di Kabupaten Klaten Tahun 2019)
41	Melisa Yola Amalia, Anita Kristina	Adaptasi Lingkungan Bisnia Saat Pandemi Covid 19 (Studi Pada Umkm Ledre Di Desa Padangan Bojonegoro-Jawa Timur)
42	Antoni Ludfi Arifin	Peran Departemen Sdm Dalam Perencanaan, Rekrutmen, & Seleksi Untuk Mendapatkan Sumber Daya Manusia Unggul
43	Desy Natalia ¹ , Antoni Ludfi Arifin ²	The Influence Of Leadership Style And Working Motivation Toward Employee's Working Productivity In Pt Royal Agro Indonesia
44	Rahmat Jauhari Aisawa Krismanegara, Samari, Hery Purnomo	Meningkatkan Omzet Penjualan Melalui Optimalisasi Kualitas Produk ,Variasi Produk, Dan Persepsi Harga Pada Nindy Dekorasi
45	Navita Candra Indrawati, Sigit Wisnu Setya Bhirawa	Pengaruh Motivasi, Pelatihan, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Cv. Putra Jadi Di Nganjuk
46	Satria Galang Bahari	Penerapan Analisis Abc Sebagai Metode Pengendalian Persediaan Produk Sepatu Vans Pada Toko Infusion Kediri
47	Wahyu Rini Wulandari	Analisis Gaya Kepemimpinan Dalam Meningkatkan Kinerja Pegawai Kantor Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk
48	Kiki Wijianti	Analisis Rasio Keuangan Dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Sub Sektor Jasa Komputer Dan Perangkat Lainnya Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2016-2020
49	Candra Fery Setiawan, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	Implementasi Tactic Pada Produk Bolu Kering Mak Plengeh:Kajian Submodel Triangle
50	Muhammad Afandi Syahroni, Basthoumi Muslih	Analisis Kompensasi Untuk Meningkatkan Kinerja Pekerja Harian Gudang Nganjuk Pt Tirta Restu Ayunda
51	Yulian Dwi Riski, Samari, Hery Purnomo	Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan Melalui Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan, Dan Tempat Usaha Pada Warung Brodin
52	Noor Azura Alias Dina, Sigit Ratnanto, Hery Purnomo	Analisis Kepuasan Anggota Koperasi Simpan Pinjam Arto Makmur Jaya Ditinjau Dari Kualitas Layanan, Kepercayaan Dan Citra Institusi
53	Ericha Puspha Ayu Lestari, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	Performa Stp Untuk Mempertahankan Mind Share Pada Produk Bolu Kering Mak Plengeh Ud Wahyu Jaya Kota Kediri
54	Eni Hardianingtyas, Edy Djoko Suprajitno, Hery Purnomo	Analisis Kualitas Pelayanan Publik, Gaya Kepemimpinan Dan Kedisiplinan Kerja Sebagai Determinan Kepuasan Masyarakat Desa Ngulungkulon Trenggalek

55	Ayu Indra Setya Dewi, Ema Nurzainul Hakimah, Rino Sardanto	Analisis Dampak Promosi, Kualitas Pelayanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Gtl Balancing-Spooring Cabang Mojoroto Kediri
56	Liya Widia Ningsih, Ema Nurzainul Hakimah, Moch. Wahyu Widodo	Analisis Penerapan Strategi Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Beras Organik (Studi Kasus Pada Ud Organik Sekar Putih Desa Pagung - Kab. Kediri)
57	Eka Dian Rahmawati, Basthoumi Muslih	Analisis Minat Beli Konsumen Di Era Pandemi Covid-19 Untuk Meningkatkan Volume Penjualan
58	Dedy Eka Septian Alief Mukmin, Sigit Wisnu Setya Bhirawa	Analisis Penerapan Promosi Di Instagram Dalam Meningkatkan Pendapatan Bengkel Cat Kk-Paint Kota Kediri
59	Deny Eko Prastiyo	Financial Literacy Dan Financial Behavior Mahasiswa (Studi Kasus Mahasiswa Manajemen Unp Kediri Angkatan 2017)
60	Kinanthi Puan Maharani, Bambang Agus Sumantri, Amat Pintu Batu Silalahi	Determinan Komunikasi, Motivasi, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Toyota Auto 2000 Sersan Suharmaji Kediri
61	Erviana Nurul Hidayati ¹ , Poniran Yudho Leksono ² , M. Zuhdi Sasongko ³	Implikasi Keputusan Pembelian Berdasarkan Varian Produk, Harga Dan Promosi Pada Bawang Goreng Kak Ros Umkm Sawung Tani
62	Aprilia Dwi Lestari, Rino Sardanto	Implementasi Swot Dan Business Model Canvas Guna Terciptanya Keunggulan Kompetitif Produk Pada Barelo Cafe Nganjuk
63	Dwi Ayu Indriani ¹ , Rino Sardanto ² , Moch. Wahyu Widodo ³	Pengaruh Faktor Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Dan Dampaknya Pada Loyalitas Pelanggan Di Pdam Kabupaten Nganjuk
64	Theresia Vara Ayu Adinda Sari ¹ , Gesty Ernestivita ²	Implementasi Kualitas Layanan, Brand Image, Dan Harga Untuk Meningkatkan Kepuasan Pelanggan (Studi Pada J&T Express Gatot Subroto Nganjuk)
65	Mila Fitrianingrum ¹ , Bambang Agus Sumantri ² .	Determinan Kinerja Karyawan Dari Kedisiplinan, Stres Kerja, Dan Kompensasi Pada Koperasi Basitustra Munjungan Trenggalek
66	Septiana Imaharani Isukma ¹ , Idhiyan Isepta Iwihara ²	Determinasi Ipengaruh Imotivasi Idan Ilingkungan Ikerja Iterhadap Ikinerja Ikaryawan Iauto2000 Ihassanudin Ikediri
67	Yosephine Nadjira Hananta Susilaningdyah ¹ , Bambang Agus Sumantri ²	Analisa Pengaruh Komunikasi Kerja, Kompensasi, Kompetensi Dan Kaitannya Terhadap Kinerja Karyawan Pada Cv. Mentari Nusantara Feedmill Tulungagung 2021
68	Deppy Era Kurniawati ¹ , Dhiyan Septa Wihara ² , Edy Djoko Soeprajitno ³	Determinan Komunikasi Informal, Lingkungan Kerja, Dan Stres Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Bpr Nusamba Tulungagung
69	Bella Kartika Agustina Sukmaningtiyas, Poniran Yudho Laksono, Rony Kurniawan	Analisis Reputasi, Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Mahasiswa Baru Memilih Pendidikan Di Universitas Nusantara Pgrri Kediri
70	Fatwa Muhamad Haris, Poniran Yudho Laksono, Rony Kurniawan	Analisis Kualitas Pelayanan, Tingkat Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt Syarekah Jaya Gas Kediri
71	Ika Listyani	Pemetaan Minat Dan Motivasi Investasi Mahasiswa Unp Kediri (Studi Kasus Galeri Investasi Unp Kediri)
72	Fitri Kurniawati ¹ , Ismayantika Dyah Puspasari ²	Analisis Financial Distress Pada Pt. Sarimelati Kencana Tbk. Sebagai Dampak Pandemi Covid-19
73	Ajeng Inopiyanti Iwulan Ishafitri ¹ , Ibambang Iagus Isumantri ² , Isigit Itratnanto ³	Analisis Pengaruh Harga, Pelayanan, Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Di Jaya Mulya Transport

74	Yusiana	Analisis Dampak Bakat Penjualan Persepsi Peran Dan Tingkat Keahlian Terhadap Kinerja Tenaga Penjual
75	Silvana Widya Witarisma	<i>Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada E-Commerce Shopee</i>
76	Aditya Nur Rahman, Amat Pintu Batu Silalahi, M.M., Dhiyan Septa Wihara, M.M.	Analisis Pengaruh Disiplin, Lingkungan Kerja, Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan Pt Metro Inti Purnama
77	Eka Dian Rahmawati ¹ , Basthoumi Muslih ²	Analisis Minat Beli Konsumen Di Era Pandemi Covid-19 Untuk Meningkatkan Volume Penjualan
78	Fina Nur Hayati ¹ Subagyo ² Ema ³	Strategi Pengembangan Industri Kecil Lovyna Konveksi Kediri
79	Suhendro ¹ , Ema Nurzainul H ² , Rino Sardanto ³	Analisis Bauran Pemasaran (4p) Terhadap Keputusan Pembelian Vaksin Ternak Merek Medivac Ai Di Kota Kediri
80	Latifatul Udmah, M. Zuhdi Sasongko	<i>Analisis Pengaruh Current Ratio, Debt To Equity Ratio, Return On Assets Dan Growth Sales Terhadap Dividen Payout Ratio Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016 – 2019</i>
81	Ervira Nuril Arika Febriani, Bambang Agus Sumantri	Kepuasan Pelanggan Berkaitan Kualitas Produk, Harga, Dan Kualitas Pelayanan Pada Restoran Bu Eko Kediri
82	Aulia Hasa Amalika, Dian Kusumaningtyas, M.Zuhdi Sasongko	Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Harga Saham Perusahaan Konsumer Yg Terdaftar Di BEI 2018-2020
83	Dedy Eka Septian Alief Mukmin, Sigit Wisnu Bhirawa	Analisis Penerapan Promosi Di Instagram Dalam Meningkatkan Pendapatan Bengkel Cat KK Paint Kota Kediri
84	Desi Trilianti, Heri Purnomo, Rony Kurniawan	Pengendalian Persediaan Bahan Baku Benang Pada Usaha Tenun Ikat AAM Putra Kediri
85	Leny Nurul Hidayah, Samari	Kepuasan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri Pada Pembelajaran Daring Berdasarkan Kompetensi Dosen Di Era Pandemi Covid-19
86	M. Farikh Almubaroq	Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan Menggunakan Rasio Profitabilitas, Rasio Likuiditas, Dan Rasio Solvabilitas Pada Perusahaan Rokok Yang Terdaftar Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2020
87	Yoni Wiji Utami, Dian Kusumaningtyas, M. Zuhdi Sasongko	Analisis Metode Altman Z Score Modifikasi Dalam Memprediksi Financial Distress Pada Perusahaan Semen Yang Terdaftar Di BEI 2018-2020
88	Wiwik Widowati, Rony Kurniawan	Penerapan Metode CPM (Critical Path Method) Dan Gantt Chart Untuk Meningkatkan Efisiensi Waktu Dan Biaya Pada Proyek Pemeliharaan Jalan Poros Utama Sanggrahan-Baleturi Kabupaten Nganjuk
89	Luthfia Wulandari, Bambang Agus Sumantri, Rony Kurniawan	Analisis Kinerja Karyawan Berkaitan Pelatihan, Kompensasi Dan Disiplin Kerja Di "Jago Bahasa" Pare
90	Ifa Bian Jayo Arbinta, Ichsannudin , Sigit Ratnanto	Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Andalan
91	Istyani Saputri, Zulistiani	Analisis Kualitas Pelayanan Publik (Studi Kasus Pada Kantor Desa Pecuk Kecamatan Patianrowo Kabupaten Nganjuk)
92	Riska Aprilianti, Sigit Wisnu Setya Bhirawa, Moch. Wahyu Widodo	Pengaruh Stress Kerja, Motivasi Kerja Dan Budaya Organisasi Terhadap Peningkatan Kinerja Karyawan
93	Rila Izatun Hanifa, M Zuhdi Sasongko	Analisis Roa, Roe, Der Terhadap Return Saham Perusahaan Manufaktur Sektor Properti Dan Real Estate

94	Reffo Andre Juliawan, Bambang Agus Sumantri, Rony Kurniawan	Pengukuran Kinerja Karyawan Pada Pt Indoprima Gemilang Ditinjau Dari Kompensasi, Motivasi Dan Gaya Kepemimpinan
95	Adika Desi Setyani ¹ , Sri Aliami ² , Ema Nurzainul Hakimah ³	Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, Dan Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian Studi Kasus Pada Kedai Ayam Geprek "Takhasiena"Keamatan Kertosono – Kabupaten Nganjuk
96	Handika Sofianzah ¹ , Ema Nurzainul Hakimah ²	Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lokasi, Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Rumah Makan Pawon Ngampon Trenggalek
97	Adam Indrasto ¹ , Ema Nurzainul Hakimah ² .	Analisis Kualitas Pelayanan Dan Keaneragaman Produk Simpan Pinjam Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Koperasi Bhayangkara
98	Welly Aji Nugroho ¹	Analisis Faktor Motivasi Dan Pelatihan Serta Disiplin Kerja Terhadap Prestasi Kerja Karyawan Divisi Pemasaran Pada Pt. Arta Boga Cemerlang Kediri
99	Insan Nur Alim	Analisis Pengaruh Lokasi, Fasilitas, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Loji Resto & Cafe Kediri
100	Ruby Mahasurya ¹	Determinan Kinerja Pegawai Ditinjau Dari Kepemimpinan, Kedisiplinan, Dan Motivasi Pada Kantor Desa Di Kecamatan Tarokan
101	David Chrisando ¹ , Bambang Agus Sumantri, S.IP., M.M. ² , Sigit Ratnanto, S.T.,M.M. ³	Analisis Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Harga, Kualitas Produk, Dan Lokasi Di Kedai Damoni Kopi Kediri 2021
102	De Elsa Puspitasari ¹ , M. Zuhdi Sasongko ² , Rony Kurniawan ³	Analisis Motivasi, Leadership Style Dan Lingkungan Kerja Non-Fisik Terhadap Kinerja Karyawan Lotus Garden Hotel Kota Kediri
103	Raih Persada ¹ , Moch. Wahyu Widodo ²	Analisis Perbandingan Harga Saham Indeks Lq45 Sebelum Dan Semasa Pandemi Covid-19: Event Study
104	Evin Rachmad Arfiansyah ¹ , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ² , Moch. Wahyu Widodo ³	Pengaruh Konflik Kerja, Stres Kerja Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Jordan Food Kediri
105	Adhiyan Nurli Husna ¹ , Ichsanusin ² , Sigit Ratnanto ³	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Pada Bengkel Surabaya Ban Tulungagung
106	Wilda Sya'banie Ramadhany ¹ , Ichsanusin ² , Edy Djoko Suprayitno ³ ,	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumsi Pada Toko AWW Fhasion Kota Kediri
107	Aprilia Dwi Lestari ¹ , Rino Sardanto ² ,	Implementasi Swot Dan Business Model Canvas Guna Terciptanya Keunggulan Kompetitif Produk Pada Barelo Cafe Nganjuk
108	Theresia Vara Ayu Adinda Sari ¹ , Gesty Ernestivita ²	<i>Pengaruh Kualitas Layanan, Brand Image, Dan Harga Terhadap Kepuasan Pengguna Jasa Di J&T Express Gatot Subroto Nganjuk</i>
109	Deppy Era Kurniawati ¹ , Dhiyan Septa Wihara ² , Edy Djoko Soeprajitno ³	Determinan Komunikasi Informal, Lingkungan Kerja, Dan Stres Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Bpr Nusamba Tulungagung
110	Alvin Deva Prasetya ¹ , Zulistiani ²	<i>Analisis Pembentukan Portofolio Optimal Dengan Menggunakan Capital Asset Pricing Model (Capm) (Studi Empiris Pada Saham Yang Masuk Dalam Indeks Idx-Bumn20di Bursa Efek Indonesia)</i>
111	Lutfikavalma Irdinantara, Edy Djoko S	Pengaruh Pengalaman Kerja, Disiplin Kerja, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pabrik Rokok Margantara Jaya Tulungagung
112	Aldo Bani Alifiano, Dodi Kusuma Hadi S	Determinan Kinerja Karyawan Ditinjau Dari Kompensasi, Motivasi, Dan Disiplin Kerja Karyawan Cv. Berkah Tani Jaya Kabupaten Kediri

113	Yesi Ayu Puspita Rini, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	<i>Performance Store Atmosphere, Kualitas Layanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Konsumen Cafe Arni Rejoso-Nganjuk)</i>
114	Dira Sabrina Aziz, Dodi Kusuma Hadi	Analisis Motivasi, Promosi Jabatan, Dan Kompensasi Sebagai Determinan Kepuasan Kerja Karyawan Di Kembang Jawa Motor Tepus Kediri
115	Ponco Suprpto, Dodi Kusuma Hadi	Analisis Gaji, Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt Aba Kediri
116	Ribut Yuni Lestari, Sigit Ratnanto, Hery Purnomo	Analisis Store Atmosphere, Lokasi Usaha, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Coffee Shop Homely Koffee Kota Kediri
117	Rizky Reva Ananda, Hery Purnomo, Dodi Kusuma Hadi	Pengaruh Knowledge Sharing Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pln Kertosono Nganjuk
118	Shella Tamara Putri ¹ , M. Zuhdi Sasongko ² , Rony Kurniawan ³	Minat Menggunakan E-Money Pada Aplikasi Gopay “ Gojek ” Berdasarkan Persepsi Manfaat Dan Persepsi Kemudahan
119	Adelia Dwi Ayu Agustin ¹ , Sri Aliami ²	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Air Minum Dalam Kemasan “Songo” Kabupaten Tulungagung
120	Fatwa Muhamad Haris, Poniran Yudho, Rony Kurniawan	Analisis Kualitas Pelayanan, Tingkat Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt Syarekah Jaya Gas Kediri
121	Kharis Abadi	Determinan Keputusan Pembelian Wallpaper Ditinjau Dari Kualitas Pelayanan, Promosi Online Dan Word Of Mouth Pada K.A Wallpaper Kediri
122	Ishmatul Maula	Penerapan Metode Abc Dan Eoq Dalam Pengendalian Persediaan Susu Formula Pada Sakinah 212 Mart Kediri
123	Sefilia Putri Asmaratika	Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa
124	Ilma Yogi Anvarensa	Analisis Kepemimpinan, Kompensasi, Dan Fasilitas Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Ksp Delta Surya Purnama Pare
125	Mohammad Fahrul Anas ¹ , Ichsanudin ² , Sigit Ratnanto ³	Analisa Keputusan Pembelian Rokok Gudang Garam Surya 12 Merah Berdasarkan Harga, Citra Merek Dan Kualitas Produk (Studi Pada Warga Desa Talun Kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk)
126	“Zainal Arifin ¹ , Edy Djoko S ² , Rino Sardanto ³ ”	Dampak Disiplin Kerja, Motivasi, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Di Pt. Candi Loka Ngawi”
127	Yoga Putriawan ¹ , Moch. Wahyu Widodo ²	Determinan Harga Saham Perusahaan Sektor Infrastruktur, Utilitas Dan Transportasi
128	Naya Aulia, Mar’atus Solikah Dan Hestin Sri Widiawati	Efektifitas Kebijakan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas Pada Kopwan PKC Tosaren Tahun 2017-2020
129	Mike Inur indah Isari I ¹ , Idodi I Kusuma Ihadi Is ² , I rino Isardanto I ³	Analisis Ipenerapan Idisiplin Ikerja, Istress Ikerja Idan Ilingkungan Ikerja Iuntuk Imeningkatkan Ikinerja Ikaryawan Ipada Ipt Ijms Imuroco Ingancar Ikediri
130	Nasrul Fuadi ¹	Analisis Kualitas Pelayanan, Fasilitas Dan Harga Yang Mempengaruhi Kepuasan Konsumen Pengguna Jasa Bus Po Harapan Jaya
131	Audi Yosrul Mustofa ¹ , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ² , Basthoumi Muslih ³	Analisis Volume Penjualan Beras Lokal Ditinjau Dari Harga, Kualitas Produk Dan Pelayanan Di Toserba Bahagia Nganjuk
132	Moh. Taufik Tohari ¹ , Hery Purnomo ²	Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Kaos Pada AZKA Konveksi Nganjuk

133	Muhammad Afandi Syahroni, Basthoumi Muslih	ANALISIS KOMPENSASI UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PEKERJA HARIAN GUDANG NGANJUK PT TIRTA RESTU AYUNDA
134	M Edo Yudha Pratama, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	KEPUASAN KONSUMEN DITINJAU DARI PEOPLE, PROSES DAN PHYSICAL EVIDENCE PADA BENGKEL CUSTOM ASESORIS MOTOR DI XILAM 01 NGANJUK
135	Wynda Wibiyanti ¹ , Moch.Wahyu Widodoi ² , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ³	ANALISIS KEBANGKRUTAN Z SCORE ALTMAN PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUB SEKTOR OTOMOTIF DAN KOMPONEN DI MASA PANDEMI
136	Aling Aldyawan ¹ , Dodi Kusuma Hadi Soedjoko ²	ANALISIS HUBUNGAN KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH (WOM) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA DEPOT TOMMY KEDIRI
137	Anas Nasrulloh Mahaby	ANALISIS GAYA KEPEMIMPINAN, PEMBERIAN <i>REWARD</i> DAN <i>PUNISHMENT</i> TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA SMK NEGERI 1 KEDIRI
138	Fajar Setya Kurniawan, Dhiyan Septa Wihara, Edy Djoko Soeprajitno	UPAYA MENINGKATKAN KINERJA PEGAWAI DITINJAU DARI MOTIVASI KERJA, KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL, DAN DUKUNGAN ORGANISASI PADA DIREKTORAT JANDRAL PERHUBUNGAN DARAT KABUPATEN TULUNGANGUNG (STUDI KASUS PADA UPT TERMINAL GAYATRI TULUNGAGUNG)
139	Eko Jian Romadhon, Ema Nurzainul Hakimah	PENGARUH KINERJA SALES RETAIL, PERSONAL BRANDING, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SAUS JAWARA
140	Sidiq Gunawan, Dr. Ichsanudin, M.M.	Pengaruh Keputusan Pembelian Apotek Alya Farma Ngadiluwih Berdasarkan Kelengkapan Produk, Harga, Dan Citra Toko
141	Rizal Wahyu Romadhona ¹ , Sigit Ratnanto, S.T., M.M ² , M. Zuhdi Sasongko, S.E., Ak., M.MT	ANALISIS KUALITAS PRODUK, CITRA MERK, PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK SURYA PROFESSIONAL MILD 16 PT.GUDANG GARAM TBK DI KOTA NGANJUK JAWA TIMUR
142	Shella Tamara Putri ¹ , M. Zuhdi Sasongko ² , Rony Kurniawan ³	MINAT MENGGUNAKAN E-Money PADA APLIKASI GOPAY “ GOJEK ” BERDASARKAN PERSEPSI MANFAAT DAN PERSEPSI KEMUDAHAN
143	Aji Suprianto ¹ , Moch. Wahyu Widodo ² , Dian Kusumaningtyas	ANALISIS PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, LOKASI DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK BRODEN SCREEN PRINTING
144	Dwi Ayu Indriani ¹ , Rino Sardanto ² , Moch. Wahyu Widodo ³	PENGARUH FAKTOR KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN DAN DAMPAKNYA PADA LOYALITAS PELANGGAN DI PDAM KABUPATEN NGANJUK
145	Emilda Meliyana ¹ , Dr. Ichsanudin, M.M ^{2*} , Gesty Ernestivita, M.M.	ANALISIS KEPUTUSAN PEMBELIAN CAFE SAMCIR NGANJUK BERDASARKAN KUALITAS PRODUK, PROMOSI SOSIAL MEDIA, DAN HARGA
146	Erviana Nurul Hidayati ¹ , Poniran Yudho Leksono ² , M. Zuhdi Sasongko	IMPLIKASI KEPUTUSAN PEMBELIAN BERDASARKAN VARIAN PRODUK, HARGA DAN PROMOSI PADA BAWANG GORENG KAK ROS UMKM SAWUNG TANI
147	Sidiq Gunawan, Ichsanudin	PENGARUH KEPUTUSAN PEMBELIAN APOTEK ALYA FARMA NGADILUWIH BERDASARKAN KELENGKAPAN PRODUK, HARGA, DAN CITRA TOKO
148	Sulton Ali Al Aradatin ¹ , Basthoumi Muslih ² , Restin Meilina	PENGARUH ONLINE CUSTOMER REVIEW DAN ONLINE CUSTOMER RATING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MELALUI MARKETPLACE SHOPEE (Studi Pada Mahasiswa Aktif Prodi Manajemen Angkatan 2017 UNP Kediri)

149	Mohammad Talaat Lutfi ¹ , Dhiyan Septa Wihara ²	PENGARUH MOTIVASI, DISIPLIN, DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP KINERJA PEGAWAI KANTOR KECAMATAN SEMEN KABUPATEN KEDIRI
150	Ramadhian Aji Pratama ¹ , Dhiyan Septa Wihara ²	PENGARUH FASILITAS KANTOR, MOTIVASI, DAN DISIPLIN KERJA PERANGKAT DESA KECAMATAN PLEMAHAN KABUPATEN KEDIRI
151	Olivia Bunga Yulinda ¹ , Ichsannudin ² , Sigit Ratnanto ³	Pengaruh Harga, Pelayanan, Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Di Auto 2000 Hasanudin Kediri
152	Febby Faradella Bukhorida, Diyah Putri Febrian	PENGARUH PANDEMI COVID-19 TERHADAP KENAIKAN PENJUALAN TANAMAN HIAS KIOS RACHEL DESA REMBANG KABUPATEN KEDIRI
153	Shintia Nur Zella ¹ , Poniran Yudho Leksono ² , M.Zuhdi Sasongko ³	ANALISIS HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN <i>BRAND IMAGE</i> TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN TENUN IKAT AAM KODOK NGOREK PUTRA BANDAR KIDUL
154	Floren Acnestania ¹ , Hery Purnomo ²	IMPULSE BUYING DENGAN FAKTOR PENDORONG KECENDERUNGANNYA DI SWALAYAN (Studi Pada Swalayan Prima Kabupaten Nganjuk)
155	M Fajar Agel Prakoso ¹ , Ema Nurzainul Hakimah ² , Rino Sardanto ³	IDENTIFIKASI FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KEDAI KOPI KEMBANG SORE DI PUJON MALANG
156	Rahmad Dwi Febrianto ¹ , Bambang Agus Sumantri ² , Amat Pintu Batu Silalahi ³	ANALISIS KINERJA KARYAWAN PT. SAPTA KARYA MEGAH DITINJAU DARI ASPEK KOMPETENSI, KOMPENSASI DAN MOTIVASI
157	Lifsa Belviana: ¹ , Samari ² , Hery Purnomo ³	FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN MEMILIH RESTO SALESA TRENGGALEK
158	Frisilla Leniensi ¹ , Basthoumi Muslih ²	IMPLEMENTASI MARKETING <i>MIX</i> UNTUK MENINGKATKAN <i>BUYING DECISION</i> KONSUMEN GOLDEN SWALAYAN KEDIRI
159	Yanti Kusumawati ¹ , Samari ² , Hery Purnomo	UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI PADA UD JAWA MANDIRI
160	Erni Nofita Sari ¹ , Ichsannudin ² , Edy Djoko Soeprajitno ³	ANALISIS CITA RASA PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA KEDAI KOPI DI TELL KOPI KEDIRI
161	Adinda Aprilia Wihani ¹ , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ²	PENGENDALIAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU MENGGUNAKAN METODE EOQ PADA INDUSTRI PRIMER HASIL HUTAN KAYU (IPHHK)
162	Putri Wahyuningtias,Ichannudin,Edy Djoko Suprajitno	ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN ATMOSPHERE PLACE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA LOJI RESTO DAN CAFÉ KEDIRI
163	Lisa Lilik Zainul Fitri ¹ , Ichsannudin ² , Dian Kusumaningtyas ³	ANALISIS PERSEPSI HARGA, <i>STORE ATMOSPHERE</i> , DAN KEBERAGAMAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA <i>MINIMARKET FAMILY</i> DI KECAMATAN PATIANROWO NGANJUK
164	Reza Fitria ¹ , Dhiyan Septa Wihara ² , Edy Djoko Soeprajitno ³	PENGARUH LINGKUNGAN KERJA, KETERAMPILAN & INSENTIF TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA KARYAWAN PABRIK GENTENG SARI BUMI TRENGGALEK
165	Lutvia Titis Arringga ¹ , Samari ² , Zulistiani ³	ANALISIS KINERJA KARYAWAN DI TINJAU DARI KONFLIK, LINGKUNGAN KERJA DAN GAYA KEPEMIMPINAN PADA KARYAWAN UMKM CRIUZZ
166	Madzhari Anwar ¹ , Bambang Agus Sumantri ²	KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA CRF 150L PADA KOMUNITAS KRACKER NGANJUK BERDASARKAN PERTIMBANGAN KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN CITRA MEREK

167	Linda Fitri Cahyani ¹ , Bambang Agus Sumantri ² , Rony Kurniawan ³	KINERJA PEGAWAI PERSPEKTIF LINGKUNGAN KERJA, KEPUASAN KERJA DAN KOMITMEN ORGANISASI PADA BPJS KETENAGAKERJAAN KANTOR CABANG KEDIRI
168	Khusna Fatimatus Syahroq, Hery Purnomo, Dodi Kusuma Hadi Soejoko	ANALISIS DUKUNGAN SELEBRITI, GAMBARAN MEREK, DAN HARGA PADA KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PRODUK BUSANA 3SECOND
169	Zuni Nor Anisa, M. Zuhdi Sasongko	ANALISIS CR, DER, DAN NPM TERHADAP PERUBAHAN LABA PERUSAHAAN SUB SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN
170	Ayu Indra Setya Dewi, Ema Nurzainul Hakimah, Rino Sardanto	ANALISIS DAMPAK PROMOSI, KUALITAS PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA GTL BALANCING-SPOORING CABANG MOJOROTO KEDIRI
171	Liya Widia Ningsih, Ema Nurzainul Hakimah, Moch. Wahyu Widodo	ANALISIS PENERAPAN STRATEGI SWOT DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN BERAS ORGANIK (Studi Kasus Pada UD ORGANIK SEKAR PUTIH Desa Pagung -Kab. Kediri)
172	Nanda Affatul Aziziyah, Ema Nurzainul Hakimah	DAMPAK HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA E-COMMERCE SHOPEE
173	Stefanus Arnael Putra Prasetya, Sri Aliami, Poniran Yudho Leksono	PENGARUH HARGA, KUALITAS PELAYANAN, DAN FASILITAS TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN BUS SUDIRO TUNGGU JAYA RUTE PONOROGO-TANGERANG
174	Nanda Affatul Aziziyah, Ema Nurzainul Hakimah	DAMPAK HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA E-COMMERCE SHOPEE
175	Puput Ayu Malinda ¹ , Dian Kusumaningtyas ² , Sigit Wisnu Setya Bhirawa ³	PENERAPAN SISTEM MANAJEMEN KESEHATAN DAN KESELAMATAN KERJA DI KANTOR DLHKP KOTA KEDIRI
176	Devita Anggara Putri, Bayu Surindra, Zainal Arifin	Pengaruh Motivasi, Keaktifan Dan Tingkat Pemahaman Terhadap Hasil Pembelajaran Daring Mata Pelajaran Kewirausahaan Siswa
177	Imelda Donasari Nanda Susena, Tjetjep Yusuf Afandi, Zainal Arifin	Pengaruh Persepsi Kualitas Brand Image Dan Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian HP Samsung
178	Ita Rosiana, Bayu Surindra, Efa Wahyu Prastyaningtyas	Pengaruh Kualitas Produk, Kepercayaan Dan Promosi Terhadap Minat Beli Mahasiswa Pada Belanja Online Shopee
179	Kinanti Tri Wardani, Bayu Surindra, Efa Wahyu Prastyaningtyas	Pengaruh Motivasi, Lingkungan Keluarga, Dan Ekspektasi Pendapatan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi
180	Devita Dwi Yuliana Hariyanti, Tjetjep Yusuf Afandi, Efa Wahyu Prastyaningtyas	Efektivitas Pembelajaran Online Dengan Menggunakan Google Classroom Terhadap Hasil Belajar
181	Meliza R. Rohmawati, Elis Irmayanti, Efa Wahyu Prastyaningtyas	Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Paket Data Pada Konter
182	Kinanti Tri Wardani ¹ , Bayu Surindra ² , Efa Wahyu Prastyaningtyas ³	Pengaruh Motivasi, Lingkungan Keluarga, Dan Ekspektasi Pendapatan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi
183	Muhammad Bahit ¹ , Nadia Puteri Utami ²	Analisis Bibliometrik Untuk Implementasi Enterprise Resource Planning (Erp)

184	Marshelina Putri Permata Sari ¹ , Phaureula Artha Wulandari ² , Muhammad Bahit ³	Perancangan Sistem Informasi Perhitungan Perjalanan Dinas Pada Balai Wilayah Sungai Kalimantan Iii Berbasis Web
185	Intan Paraswati ¹ , Phaureula Artha Wulandari ² , Muhammad Bahit ³	Sistem Informasi Akuntansi Perhitungan Insentif Operator Berbasis Web Pada Terminal Petikemas Banjarmasin Pt. Pelabuhan Indonesia Iii (Persero) Regional Kalimantan)
186	Dina Alafi Hidayatin ¹ , Mukti Prasaja ² , Latifah Anom ³ , Nurul Mazidah ⁴	Penguatan Usaha Bumdes Melalui Pelatihan Dasar Dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan
187	Ika Novaliana	Pengaruh Promosi Media Sosial Dan Harga Pada Kepuasan Konsumen Di Merdeka Cafe Nganjuk
188	Mustafidah Mahardhika ¹ , Dyan Arintowati ²	Disiplin Kerja Dan Fasilitas Kantor Dalam Mempengaruhi Kinerja Pegawai
189	Aguna Anugraha Wahyudi, Hendy Hermawan	Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Antara Perusahaan Farmasi Milik Negara (Bumh) Dengan Perusahaan Farmasi Milik Swasta (Bums) Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Periode 2015-2019)
190	Indyah Herdiyanti ¹ , Nur Laily Hawa E ²	Upaya Peningkatan Minat Beli Konsumen Pada Gaco Kopi Di Malang
191	Muhammad Budi Alifianto, Defia Nurbatin	Model Pengembangan Sistem Akuntansi Sebagai Kelola Informasi Akuntansi Pada Taman Pendidikan Al-Qur'an (Tpp) Nurul Huda Sukun Malang
192	Ika Romadhani, Dyah Suswanti Respatiningtias	Pelaksanaan Program Keluarga Harapan (Pkh) Guna Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Balong Pacul Kecamatan Nganjuk Kabupaten Nganjuk
193	Umi Hidayati	Analisis Gaya Kepemimpinan Kepala Desa Dalam Mendukung Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (Studi Kasus Bumdesa Long Jinawi Desa Galengdowo Kecamatan Wonosalam Kabupaten Jombang)
194	Suharto	Implementasi Lean Canvas Sebagai Upaya Meningkatkan Skill Entrepreneurship Mahasiswa Di Perguruan Tinggi
195	Leli Suryani	Analisis Study Kelayakan Do It Bigbar
196	Duwi Riningsih ¹ , Sudjiono ² , Meme Rukmini ³	Analisis Kebijakan Insentif Pajak Ppnbm Mobil Terhadap Penjualan Mobil Di Era Pandemi Covid-19
197	Meme Rukmini ¹ , Andy Chandra Pramana ² , Mukti Prasaja ³	Pengaruh <i>Debt Equity Ratio</i> , Komite Audit Dan Laba Operasi Terhadap <i>Audit Delay</i> Pada Bumh Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020
198	Andy Chandra Pramana ¹ , Nonni Yap ² , Mukti Prasaja ³	Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Dalam Menggunakan Transportasi <i>Online</i> Pada Mahasiswa Universitas Kadiri
199	Nonni Yap ¹ , Meme Rukmini ² , Andy Chandra Pramana ³	Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Prestasi Kerja Di Universitas Kadiri
200	Krissantina Eferyn ¹ , Mukti Prasaja ² , Dwi Riningsih ³	Persepsi Pegawai Terhadap Pelaporan Spt Tahunan Dengan Menggunakan E-Filing
201	Krissantina Eferyn ¹ , Halimatus Sa'diyah ²	Akuntabilitas Dan Transparansi Pengelolaan Dana Desa Di Kecamatan Trenggalek Tahun 2017

202	F. Anif Farida	Pengaruh Pengembangan Karier Terhadap Organizational Citizenship Behavior Dengan Peran Mediasi Employee Engagement
203	Dyajeng Puteri Woro Subagio	The Influence Of Price Discount On Purchase Intention Of Online Products During Covid19 Pandemic In Indonesia: The Mediation Role Of Trust
204	Adetya Nuryahya ¹ , Eva Mufudah ² , Vita Fibriyani ³	Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Pengunjung Tempat Wisata Danau Ranu Grati Kabupaten Pasuruan
205	Muhammad Tahajjudi Ghifary ¹ , Esthi Putri Ardiyanti ²	<i>Cognitive Social Capital</i> Yang Memengaruhi Motivasi Dan Kepuasan Kerja Karyawan Pada Restaurant Pizza Hut
206	Halimatus Sa'diyah ¹ , Krissantina Eferyn ²	Analisis Indeksikalitas Dalam Pemaknaan Pembiayaan Hunian Syariah Di Pt. X <i>Developer & Kontraktor Syari'ah</i>
207	Siti Musyarofah	<i>Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Pertumbuhan Laba Dan Return On Asset Terhadap Kualitas Laba</i>
208	Mgs.Prima Darma Putra,Wibowo,Henry Eryanto	Model Knowledge Sharing Di Pabrik Pt Pusri Palembang
209	Antaiwan Bowo Pranogyo ¹ , Muchlis R. Luddin ² , Thomas Suyatno ³	Kinerja Karyawan Terminal Petikemas Tanjung Priok: Studi Kasus Di Terminal Petikemas Koja
210	Indah Dwi Pramita Harahap ¹ , Deli Yanti Simbolon ² , Jenni Gultom ³	Efektifitas Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban Dalam Mengoptimalkan Kinerja Manajerial Pada Perusahaan Daerah Pajak Horas Jaya (Pdphj) Pematangsiantar
211	Afif Ramadhoni ¹ , Sarah Usman ² , Ted Matheus Suruan ³	Penggunaan Beasiswa Bidikmisi Pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Papua Pra Covid 19
212	Yani Dwi Restanti	Pengaruh <i>Price Discount</i> Dan <i>Bonus Pack</i> Terhadap <i>Impulse Buying Product Convenience Goods</i> Pada Masa Pandemi Covid '19 (Studi Pada Pelanggan Di Hypermart Kediri)
213	Sri Utami Hanggondosari	Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konveksi Batik "Bandar Kidul" Kediri
214	Aberona Thea Chenarani Surasno ¹ , Dwi Prasetyani ² ,Bhimo Rizky Samudro ³	Digitalisasi Sebagai Pengembangan Pengelolaan Pasar Tradisional (Studi Kasus : Pasar Depok Kota Surakarta)
215	Ririn Suharningsih ¹ , Yunus Harjito ² , Widi Hariyanti ³	Tinjauan <i>Good Corporate Governance</i> Dan <i>Corporate Social Responsibility</i> Pada Nilai Perusahaan Dengan Mediasi Kinerja Keuangan
216	Davoar Roga Shasena	Pengaruh Servant Leadership, Talent Management, Dan Knowledge Management Terhadap Kinerja Karyawan Pt Diara Kediri
217	Imannika Bima Nur Happy	Analisis Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Struktur Modal Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

218	Febri Agung Wahyudi	Analisis Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Loyalitas Konsumen Pada CV. Berkah Agung
219	Sigit Puji Winarko, Mohammad Tawakal Al Faruq	Analisis Manajemen Dan <i>Financial</i> Untuk Menilai Kesehatan Ksp Sakti Kota Kediri
220	Agnes Nuhalina Sabila	Analisis Pengaruh <i>E – Service Quality, E – Logistic, Dan E Customer Relationship Management</i> Terhadap Kepuasan Konsumen <i>Marketplace</i> Shopee
221	Novi Anita Mara ¹ , Sri Aliami ²	Penerapan <i>Value</i> Untuk Menciptakan <i>Heart Share</i> Pada Bolu Kering Mak Plengh Di UD Wahyu Jaya Kota Kediri
222	Putri Indah Permatasari ¹ , M. Zuhdi Sasongko ²	Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas Dan Rentabilitas Untuk Mengukur Kinerja Keuangan Pt Bisi International Tbk Periode 2017 - 2019
223	Yulianecha Cahyoningrum ¹ , Amat Pintu Batu Silalahi ² , Dhiyan Septa Wihara ³	Pengaruh Rekrutmen, Disiplin Kerja Dan Penempatan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Nganjuk
224	Diyah Ayu Rahmawati Dewi ¹ , Poniran Yudho Leksono ²	Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Kualitas Produk, Harga, Dan <i>Atmosphere</i> Pada <i>Café Favorite</i> Di Bangunjaya
225	Alisa Mayaningrum, Hery Purnomo	Optimalisasi Persediaan Bahan Baku Bawang Goreng Di Sawung Tani Kab. Nganjuk
226	Vivinia Marcella Sari Dewi	Kinerja Keuangan Kota Kediri Ditinjau Dari Rasio Efektivitas, Efisiensi Dan Kemandirian Priode 2016-201
227	Safei Ricardyan	Pengaruh Kompenasi, Pengembangan Karir, Dan Pengawasan Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Uptd Pengelolaan Sumber Daya Air Gondang
228	Yosulung Putra Sauw Fa	Analisis Store Atmosphere, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Coffee Shop Belikopi Kediri
229	Wahyuni Sri Astutik	Pengaruh <i>Leverage (Dar,Der)</i> Terhadap (Roe) Pada Perusahaan Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2014

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN MEMILIH RESTO SALESA TRENGGALEK

Lifsa Belviana:¹, Samari², Hery Purnomo^{3*}

^{1,2,3*} Universitas Nusantara PGRI, Jl. Achmad Dahlan 76 Kediri

^{3*}herypurnomo@unpkediri.ac.id

Abstract

Consumer buying interest assessment is required by employers to know the development of consumers to the advantages and disadvantages that exist to the selection of the intended product. In order for the business to be achieved consumer buying interest, the entrepreneur must look at the factors of product quality, place, and service that affect the consumer's buying interest in this culinary business. This research uses quantitative approach with Survey method. sampling is used with nonprobability sampling and sampling techniques by Accidental sampling, research samples as many as 40 respondents. instruments in the study are questionnaires (questionnaires), data analysis using linear regression. The results of the study found that the quality of products, places, and services partially influenced the consumer buying interest Resto Salesa Trenggalek, and the quality of products, places, and services simultaneously significantly influenced the buying interest of consumers Resto Salesa Trenggalek.

Keywords: Product Quality, Place, Service, Buying Interests

Abstrak

Penilaian minat beli konsumen diperlukan oleh pengusaha untuk mengetahui perkembangan dari konsumen terhadap kelebihan dan kelemahan yang ada terhadap pemilihan produk yang dituju. Agar usaha yang dijalankan dapat tercapainya minat beli konsumen, maka pengusaha harus melihat faktor-faktor dari kualitas produk, tempat, dan pelayanan yang mempengaruhi minat beli konsumen dalam usaha bisnis kuliner ini. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode Survei. pengambilan sampel digunakan dengan nonprobability sampling dan teknik pengambilan sampel secara Accidental sampling, sampel penelitian sebanyak 40 responden. instrumen dalam penelitian yaitu kuesioner (angket), analisis data menggunakan regresi linier. Hasil penelitian menemukan bahwa kualitas produk, tempat, dan pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek, dan kualitas produk, tempat, dan pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek.

Keywords: Kualitas Produk, Tempat, Pelayanan, Minat Beli

PENDAHULUAN

Semakin canggihnya dunia digital di era modern pada saat ini membuat para pengusaha bisnis kuliner terutama bisnis resto makan cepat saji semakin memperketat pesaing antar usahanya, untuk membuka tempat resto makan agar menarik di mata konsumen maka pelaku usaha harus merencanakan strategi yang tepat. harapan pelaku usaha dalam mengembangkan Resto Salesa Trenggalek ini harus mampu memperluas pangsa pasar yang dituju serta berlomba-lomba dalam membuka resto makan cepat saji yang pastinya harus berbeda dengan tempat lain, di daerah Kabupaten Trenggalek khususnya Kecamatan Munjungan merupakan tempat dengan penghasil ikan segar yang melimpah sekaligus tempat wisata pantai yang menarik untuk dikunjungi oleh wisatawan yaitu bernama pantai Blado. dengan adanya tempat wisata pantai sekaligus tempat para nelayan mencari ikan tentunya membuat wisatawan cenderung semakin menyukai laut serta makanan laut yang memiliki cita rasa khas pedas dan gurih, oleh karena itu para pengusaha semakin terdorong untuk menarik konsumen dengan cara menawarkan berbagai produk makanan ke pasar. dalam wisata kuliner terutama rumah makan seperti Resto Salesa Trenggalek membuat faktor minat beli sangat diperlukan, supaya konsumen semakin tertarik untuk berkunjung bahkan sebagai pemilik usaha harus pintar dalam membuat ide yang kreatif maupun inovatif untuk mengelola bisnis kuliner ke depannya. Menurut Kotler (2012) minat beli dapat dijelaskan bahwa suatu keinginan yang dibutuhkan konsumen dalam tindakan mengambil minat keputusan, sehingga dalam keputusan

tersebut mampu mengevaluasi produk maupun merek yang ingin dimiliki bahkan konsumen cenderung segera ingin memiliki dari suatu produk tersebut.[1]

Dalam pesaing bisnis seperti kuliner resto makan cepat saji membuat pengusaha harus dapat memperhatikan pemilihan suatu faktor kualitas produk, tentunya kualitas yang akan diberikan harus sesuai dengan keinginan konsumen. sehingga pihak Resto Salesa Trenggalek terlebih dahulu harus berkomunikasi dengan konsumen supaya apa yang diinginkan dari kualitas produk yang ditawarkan dapat berjalan dengan baik serta konsumen merasa senang sekaligus puas dengan kualitas suatu produk yang diberikan. Menurut Kotler & Keller (2012) kualitas produk dapat dijelaskan bahwa dinamika seorang konsumen mempunyai suatu faktor yang sangat penting dalam hal memasarkan terutama memasarkan produk supaya apa yang diinginkan konsumen dapat diandalkan dengan baik dalam segi produk maupun yang akan ditawarkan di pasaran[2].

Dari segi faktor tempat merupakan kunci yang penting dalam keberhasilan suatu bisnis kuliner resto cepat saji karena konsumen lebih cenderung memilih tempat yang strategis bahkan nyaman untuk berkumpul dengan keluarga maupun mengadakan rapat penting, tentunya pelaku usaha harus pintar dalam menciptakan suatu strategi yang menarik untuk kelangsungan usaha bisnis yang di jalankan. dengan adanya rasa nyaman pada saat berada di tempat Resto Salesa Trenggalek tentunya konsumen merasa betah berada di tempat apalagi jika pemilik usaha memberikan fasilitas yang memadai bagi konsumen seperti tersedianya WIFI, tempat karaoke, maupun TV kecil untuk bisa ditonton konsumen sembari menikmati makanan yang sudah disediakan. Menurut Juhanis (2014) tempat dapat dijelaskan bahwa suatu usaha yang dijalankan harus menentukan tempat pada setiap saat konsumen memesan produk yang dapat dikirimkan dengan mudah, serta dengan adanya tempat yang strategis mempermudah pada saat dijangkau oleh konsumen sebab dalam memasarkan jasa merupakan kunci penting dalam mengembangkan bisnis[3].

Resto Salesa Trenggalek merupakan bisnis kuliner yang menyediakan berupa makanan dan minuman terutama makanan laut, dengan adanya tujuan kelebihan dan kelemahan membuat pelaku usaha harus mampu menerapkan strategi pangsa pasar yang tepat seperti faktor pelayanan yang diberikan harus sesuai dengan keinginan konsumen. Menurut Tjiptono (2014) pelayanan dapat dijelaskan bahwa suatu pelayanan yang diberikan konsumen harus diterapkan dengan cara memberikan suatu produk yang berwujud misalnya memberikan pelayanan makanan sesuai ukuran yang dipilih sehingga dapat mengembangkan potensi kualitas berupa pelayanan yang diberikan[4]. sehingga penelitian ini difokuskan ketiga faktor yaitu kualitas produk, tempat, dan pelayanan supaya dapat mempengaruhi terhadap keputusan minat beli konsumen tersebut.

Dari uraian penjabarannya dapat diketahui bahwa, membandingkan terlebih dahulu dari sumber penelitian terdahulu dengan penelitian ini yang satu industri kuliner. adapun penelitian terdahulu yang pertama pengaruh kualitas pelayanan, dan harga diskon terhadap minat beli di Restoran Saboten Shokudo Kecamatan Kloten Kota Malang. kedua pengaruh persepsi harga, kualitas makanan, dan kualitas pelayanan terhadap niat beli di Warung Dekade. dan ketiga pengaruh kualitas produk dan seni *Barista* terhadap minat pembelian minuman pada Restoran di Starbucks Reserve Dewata Bali. dengan dibandingkan penelitian yang dilakukan ini yaitu mengambil penelitian kualitas produk, tempat, dan pelayanan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa di Trenggalek. sehingga dari perbedaannya terdapat kekurangan yaitu dari pengaruh faktor tempat, oleh karena itu peneliti melakukan penambahan faktor tempat untuk melakukan penelitian terbaru dan lebih mendalam, sehingga dari penelitian ini minat beli konsumen sangat penting dilakukan sebab dapat mempengaruhi kualitas produk, tempat, dan pelayanan di Resto Salesa Trenggalek.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh yang signifikan kualitas produk terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. Mengetahui pengaruh yang signifikan tempat terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. Mengetahui pengaruh yang signifikan pelayanan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. Mengetahui pengaruh yang signifikan kualitas produk, tempat, dan pelayanan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek.

METODE

Variabel Penelitian, menurut Sugiyono (2017) dapat dijelaskan bahwa variabel penelitian ini didasari terbentuknya segala sesuatu bisa diterapkan dalam penelitian yang nantinya mendapatkan sebuah informasi yang bersifat teoritis dengan atribut seperti, seorang konsumen dalam objek penelitian yang dituju serta mendapatkan berbagai variasi yaitu dari objek satu sampai objek lainnya[5]. Dalam menjalankan penelitian ini ada variabel bebas (variabel independen) dan variabel tidak bebas (variabel dependen).

Variabel Bebas (Variabel Independen dapat mempengaruhi kesamaan struktur dari variabel tidak bebas dalam penelitian yang dijalankan sehingga, penelitian ini dapat diketahui bahwa variabel bebas (variabel independen) yaitu: X1: Kualitas produk, X2: Tempat, dan X3: Pelayanan

Variabel Tidak Bebas (Variabel Dependen), dapat dipengaruhi kesamaan struktur atau dapat menjadi akibat dari adanya variabel bebas sehingga, dalam penelitian ini dapat dijelaskan bahwa variabel tidak bebas (variabel dependen) yaitu Y: Minat beli konsumen

Definisi operasional variabel dapat dijelaskan bahwa dalam variabel mempunyai spesifikasi dalam operasional yang dapat dibenarkan sehingga, bisa diukur dalam sebuah penelitian yang dilakukan. variabel penelitian ini menggunakan beberapa variabel antara lain:

- Minat beli konsumen (Y). Minat beli konsumen dapat dijelaskan bahwa minat beli konsumen yang dirasakan muncul secara tiba-tiba yang akan segera ingin memiliki produk tersebut, dengan cara mengevaluasi di setiap waktu periode tertentu dari banyaknya barang yang ingin dibeli. Menurut Ferdinand Agusty (2014) indikator dari minat beli konsumen yaitu: 1) Minat *Transaksional*, dapat dijelaskan bahwa seorang konsumen cenderung berminat ingin segera memiliki produk yang dimiliki oleh sebab itu muncul rasa untuk langsung membeli. 2) Minat *Referensial*, dapat dijelaskan bahwa seorang konsumen memberikan referensi kepada orang sekitar terhadap produk yang dimiliki. 3) Minat *Preferensial*, dapat dijelaskan bahwa seorang konsumen berhak memilih terhadap produk yang dipilih tentunya dalam pemilihan produk konsumen berhak mengabaikan produk lainnya sesuai keinginan. 4) Minat *Eksploratif*, dapat dijelaskan bahwa seorang konsumen mencari suatu informasi gambaran kepada orang lain terhadap minat beli produk yang ingin dimiliki serta adakah sifat yang positif dirasakan dengan pemilihan produk yang dituju[6].
- Kualitas produk (X1). Kualitas produk dapat dijelaskan bahwa ditentukan melalui bahan baku yang ditawarkan berupa produk maupun jasa tetapi sebelum ditawarkan pengusaha harus terlebih dahulu berkomunikasi kepada konsumen agar apa yang diinginkan dapat dipenuhi oleh pemilik usaha tersebut. Menurut Kolter Philip (2012: 351) indikator dari kualitas produk yaitu: 1) *Features*, dapat dijelaskan bahwa dapat menunjukkan karakteristik yang terdapat pada produk. 2) *Performance Quality*, dapat dijelaskan bahwa memberikan inovasi pada setiap produk tersebut. 3) *Durability*, dapat dijelaskan bahwa selalu mempertahankan sebuah cita rasa yang khas. 4) *Repairability*, dapat dijelaskan bahwa memperbaiki produk jika sewaktu-waktu terjadinya suatu kegagalan.
- Tempat (X2). Tempat dapat dijelaskan bahwa pengaruh besar dalam menarik konsumen untuk berminat membeli produk yang ditawarkan maka, konsumen terlebih dahulu memilih tempat yang mudah dijangkau pada saat mengunjungi maka pemilik usaha harus mempunyai strategi dalam pemilihan tempat supaya para pesaing tidak mudah mengambil akses pasar yang kita akan pilih. Menurut Kolter dan Gary Armstrong (2012: 92) indikator dari tempat yaitu: 1) Tersedianya tempat parkir yang luas untuk kendaraan. 2) Dekat dengan jalan raya. 3) Lokasi usaha yang sangat strategis untuk dijangkau dari jarak pandang. 4) Lingkungan usaha yang nyaman.
- Pelayanan (X3). Pelayanan dapat dijelaskan bahwa yang dibutuhkan oleh konsumen dalam memenuhi standar kebutuhan, baik dari segi internal maupun dalam kebutuhan eksternal yang diungkapkan secara langsung terhadap pemilihan produk yang diinginkan Indikator dari pelayanan yaitu: 1) *Reliability*, kualitas yang diberikan kepada konsumen berupa pelayanan yang andal serta mampu tanggap dalam memberikan sikap puas pada diri konsumen. 2) *Responsiveness*, dapat siap serta cepat memberikan respons jika sewaktu-waktu konsumen merasa membutuhkan bantuan seperti meminta berupa pelayanan yang kurang mengerti. 3) *Assurance*, memberikan sebuah jaminan kepada konsumen dalam hal tingkah laku kesopanan dari karyawan tentang produk yang diberikan. 4) *Emphaty*, selalu diberikannya rasa perhatian seperti berkomunikasi maupun saling berinteraksi secara langsung dengan baik supaya terpenuhinya segala kebutuhan konsumen yang bersifat pribadi. 5) *Tangible*, konsumen harus disediakan berbagai kebutuhan fisik seperti tersedianya kelengkapan fasilitas peralatan makan dan minuman sampai karyawan yang berpenampilan harus sopan dan menarik untuk dilihat.

Pendekatan penelitian yang dilakukan dengan cara menggunakan metode kuantitatif. penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui bahwa Resto Salesa Trenggalek merupakan penelitian yang melalui perantara hubungan antar dua variabel maupun lebih, sehingga dapat dipecahkan dalam permasalahan yang sedang dihadapi dengan melakukannya tahapan penelitian yang dilakukan ini. Menurut Sugiyono (2012) metode kuantitatif dapat dijelaskan bahwa sebagai seorang peneliti ingin meneliti populasi serta sampel pada metode ini harus menggunakan instrumen penelitian sebagai suatu kumpulan data yang mempunyai filsafat positif yang nantinya berbentuk statistika agar dapat menguji hipotesis yang sudah ditetapkan dalam penelitian ini[9].

Teknik Penelitian ini menggunakan teknik survei dapat menanyakan dari beberapa konsumen (responden) dalam suatu keyakinan penelitian, pendapat penelitian, serta karakteristik penelitian suatu objek penelitian yang dilakukan dahulu maupun penelitian sekarang. sehingga dapat disimpulkan bahwa, dalam penelitian ini menggunakan teknik penelitian survei karena kegiatan penelitian ini nantinya hasil data yang diolah berbentuk angket (kuesioner).

Populasi dapat dijelaskan bahwa setiap wilayah generalisasi terdapat suatu objek penelitian mempunyai kualitas serta mempunyai karakteristik, yang dapat diterapkan oleh peneliti supaya dapat mempelajari serta dapat ditarik dalam sebuah kesimpulan. sehingga penelitian ini yang akan diteliti yaitu, seluruh konsumen Resto Salesa Trenggalek dari jumlah yang di ambil tidak pasti. Sedangkan sampel dapat dijelaskan bahwa setiap jumlah serta karakteristik wilayah populasi yang akan diteliti dengan tidak mungkin seluruh anggota populasi untuk dilakukan penelitian, karena harus ada perwakilan seluruh gejala dari populasi yang akan diteliti sehingga bisa disebut dengan sampel, kemudian pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan *nonprobability* sampling yang artinya dalam mengambil sebuah sampel tidak dapat memberikan sebuah peluang atau kesempatan yang sama terhadap setiap unsur yang ada pada setiap anggota populasi yang akan dipilih menjadi sebuah sampel. Accidental Sampling dapat dijelaskan bahwa penelitian ini menggunakan teknik penentuan terhadap sampel yang berdasarkan adanya sebuah kebetulan sehingga, jika siapa saja yang melakukan penelitian ini secara kebetulan bertemu dan dipandang cocok sebagai pengolahan sumber data maka dengan ini peneliti bisa menggunakan sampel[9]. oleh karena itu, disimpulkan bahwa jumlah anggota sampel terdapat minimal 10 kali dari setiap jumlah variabel sampel yang akan diteliti, sebab dalam jumlah variabel yang akan diteliti terdiri dari empat variabel, yang dapat dijelaskan bahwa sebagai jumlah variabel dari anggota sampel yaitu $10 \times 4 = 40$ Responden.

Instrumen penelitian dapat dijelaskan bahwa untuk mengukur variabel dibutuhkan instrumen peneliti, agar dapat teruji validitas serta reliabilitas sebab jika terjadi kerusakan dibuatkan instrumen pengujianya. penelitian ini menggunakan Skala Likert, supaya dapat mengukur pendapat maupun persepsi dari konsumen dalam mengunjungi usaha kemudian supaya penelitian ini dapat digunakan spesifik mungkin yang dijadikan sebagai variabel penelitian. Kuesioner dapat dijelaskan bahwa setiap melakukan teknik pengumpulan data dapat diolah secara efisien, dalam penelitian ini harus mengetahui alat ukur yang digunakan untuk mengetahui harapan dari konsumen tersebut.

Tabel 1. Pengembangan Instrumen Penelitian

Variabel	Indikator Variabel	No. Item
Kualitas produk (X1)	X1.1 Features	1 dan 1
	X1.2 PerfomaceQuality	1 dan 2
	X1.3 Durability	1 dan 3
	X1.4 Repairability	1 dan 4
Tempat (X2)	X2.1 Tersedianya tempat parkir yang luas untuk kendaraan	2 dan 1
	X2.2 Dekat dengan jalan raya	2 dan 2
	X2.3 Lokasi usaha yang sangat strategis untuk dijangkau dari jarak pandang	2 dan 3
	X2.4 Lingkungan usaha yang nyaman	2 dan 4
Pelayanan (X3)	X3.1 Reliability	3 dan 1
	X3.2 Responsiveness	3 dan 2
	X3.3 Assurance	3 dan 3
	X3.4 Emphaty	3 dan 4
	X3.5 Tangible	3 dan 5
Minat beli konsumen (Y)	X4.1 Minat transaksional	4 dan 1
	X4.2 Minat referensial	4 dan 2
	X4.3 Minat preferensial	4 dan 3
	X4.4 Minat eksploratif	4 dan 4

Sumber: Studi Pustaka diolah.

Untuk mendapatkan informasi yang valid maka diperlukan suatu teknik mengumpulkan data penelitian yang dilakukan. Instrumen yang valid berarti alat yang digunakan untuk mengukur juga valid sehingga dalam instrumen yang digunakan sangat baik, apabila alat ukur yang digunakan mempunyai kesamaan maka variabel yang diteliti juga konsisten untuk dikembangkan dalam melakukan penelitian.

Data yang diolah menggunakan SPSS (Statistical Product and Service Solutions), nilai signifikan 5% untuk uji instrumen jika hasil validitas diuji valid maka otomatis datanya benar-benar valid sehingga dalam instrumen yang digunakan sangat baik. apabila saat diuji yang digunakan mempunyai kesamaan, maka variabel yang diteliti juga konsisten untuk dikembangkan dalam melaksanakan penelitian ini. Dasar pengambilan keputusan uji ini yaitu: apabila r hitung $>$ r tabel, maka dapat diketahui bahwa data valid, sebaliknya apabila r hitung $<$ r tabel, maka dapat diketahui bahwa data tidak valid. Tabel 2 dapat menjelaskan bahwa nilai r hitung dari semua item $>$ r tabel, sehingga dari hasil validitas di dalam semua item sudah valid.

Tabel 2. Hasil Pengujian Validitas

Variabel	Item	r hitung	r tabel	Keterangan
Kualitas produk (X1)	1	0,588	0,361	Valid
	2	0,560	0,361	Valid
	3	0,600	0,361	Valid
	4	0,557	0,361	Valid
Tempat (X2)	1	0,638	0,361	Valid
	2	0,596	0,361	Valid
	3	0,632	0,361	Valid
	4	0,531	0,361	Valid
Pelayanan (X3)	1	0,708	0,361	Valid
	2	0,671	0,361	Valid
	3	0,573	0,361	Valid
	4	0,525	0,361	Valid
	5	0,556	0,361	Valid
Minat beli konsumen (Y)	1	0,552	0,361	Valid
	2	0,575	0,361	Valid
	3	0,523	0,361	Valid
	4	0,614	0,361	Valid

Sumber: Data primer diolah.

Tabel 2. dapat dijelaskan bahwa nilai r hitung dari semua item $>$ r tabel, sehingga dari hasil validitas di dalam semua item sudah valid.

Suatu instrumen yang reliabilitas pada saat diuji konsisten maka dapat dikatakan sudah reliabel. sebab data yang reliabel jika diuji dengan statistika, Cronbach's Alpha $>$ 0,60 maka dapat dikatakan reliabel. Dasar pengambilan keputusan uji yaitu:Apabila dari koefisien Cronbach's Alpha $>$ 0,60 maka dapat diketahui bahwa data reliabel, dan apabila dari koefisien Cronbach's Alpha $<$ 0,60 maka dapat diketahui bahwa data tidak reliabel.

Tabel 3. Hasil Pengujian Reliabilitas

No.	Variabel	Item	r AlphaHitung	Keterangan
1.	Kualitas Produk (X1)	4	0,876	Reliabel
2.	Tempat (X2)	4	0,877	Reliabel
3.	Pelayanan (X3)	5	0,876	Reliabel
4.	Minat beli konsumen (Y)	4	0,874	Reliabel

Sumber: Data primer diolah.

Tabel 3. dapat dijelaskan bahwa nilai r hitung dari semua item $>$ 0,60. sehingga dari hasil uji reliabilitas di dalam semua item sudah reliabel.

Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data menggunakan Angket, dapat dijelaskan bahwa dalam kuesioner setiap akan melakukan teknik pengumpulan data harus diolah secara efisien, dalam penelitian ini harus mengetahui alat ukur yang digunakan untuk mengetahui harapan dari konsumen tersebut. penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode angket maka dilakukan dengan penelitian tertutup oleh karena itu pengunjung diminta untuk menjawab dengan alternatif pilihan jawaban yang menggunakan Skala

Likert dengan masing-masing jawaban yang dikaitkan dengan nilai berupa angka sehingga metode ini digunakan untuk mengungkapkan data kualitas produk, tempat, dan pelayanan terhadap minat beli konsumen.

Dalam sebuah hipotesis dapat dijelaskan bahwa diperlukan menguji asumsi klasik, yang permodelannya dipakai menggunakan analisis regresi linier berganda sehingga penelitian ini digunakan dengan menguji asumsi yang dapat digunakan antara lain:

- Uji Normalitas. Setiap variabel yang akan dikemukakan bahwa setiap teknik *parametris* harus mendistribusikan menjadi normal, misalnya dalam mengumpulkan terdapat kesalahan maka data yang dicari tidak akan normal sehingga jika distribusinya valid tetapi distribusi ada kesalahan maka yang dijalankan tidak dapat normal[9]. Dasar dalam pengambilan keputusan uji menggunakan teknik uji Kolmogorov-Smirnov, untuk menentukan apakah normal atau tidaknya data yang diolah supaya mengetahui nilai dari probabilitas data tersebut. apabila nilai dari ($\alpha > 0,05$) yang sudah ditetapkan maka data terdistribusi normal, dan begitu juga sebaliknya apabila uji Kolmogorov-Smirnov dari variabel lebih kecil dari nilai signifikan ($\alpha < 0,05$) maka ditetapkan data terdistribusi tidak normal.
- Uji Multikolinearitas. Menurut Ghozali (2018) dapat dijelaskan bahwa dalam suatu uji multikolinearitas supaya dapat mengetahui model dari regresi harus bisa ditemukannya variabel bebas (variabel independen) yang akan diteliti[10]. Dasar dalam pengambilan keputusan uji ini apabila dalam suatu nilai dari tolerance $> 0,10$ dan VIF (VarianceInflationFactor) < 10 dapat simpulkan bahwa tidak terjadi suatu uji multikolinearitas dari dalam variabel bebas (variabel independen) dari model regresi dalam penelitian.
- Uji Heteroskedastisitas. Menurut Ghozali (2018) dapat dijelaskan bahwa dalam suatu uji heteroskedastisitas untuk mengetahui apakah ada kesamaan dari varian *residual* dalam model regresi dalam penelitian[10]. Dasar dalam pengambilan keputusan uji ini Apabila dalam uji statistik dapat menggunakan uji Glejser dalam suatu nilai yang signifikan dari $> 0,05$ sehingga dapat dikatakan bahwa tidak terjadi suatu heteroskedastisitas dalam penelitian.

Analisis Regresi Linier Berganda. Peneliti menggunakan analisis regresi linier berganda untuk dapat meramalkan naik turunnya dari variabel dependen (Y) terhadap variabel independen (X), terdapat pengaruh penjumlahan dari kualitas produk, tempat, dan pelayanan (X1, X2, X3) terhadap minat beli konsumen (Y). Rumus persamaan regresi untuk linier berganda antara lain: $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$
Keterangan: Y= Minat beli konsumen ; a= Konstan ; b_1, b_2, b_3 = Koefisien regresi ; X1= Kualitas produk ; X2= Tempat ; X3= Pelayanan ; e = eror 5%

Uji Signifikan Secara Parsial (Uji t). Menurut Riduwan & Sunarto (2013) dapat dijelaskan bahwa suatu uji t diuji individu dari variabel bebas dalam variabel tidak bebas dengan menggunakan cara parsial[11]. Dasar pengambilan uji ini yaitu: Apabila nilai signifikan uji t $> 0,05$ maka H_0 ditolak, dan apabila nilai signifikan uji t $< 0,05$ maka H_0 diterima.

Uji Signifikan Secara Simultan (Uji F). Menurut Riduwan & Sunarto (2013) dapat dijelaskan bahwa suatu uji F diuji bersama-sama dari variabel bebas berpengaruh tidaknya terhadap variabel tidak bebas dengan menggunakan cara simultan[11]. Dasar pengambilan keputusan uji ini yaitu: Apabila nilai signifikan uji F $> 0,05$ maka H_0 ditolak dan apabila nilai signifikan uji F $< 0,05$ maka H_0 diterima.

Koefisien Determinan (R²). Menurut Sugiyono (2012) dapat dijelaskan bahwa dilakukannya pengukuran berapa jauh penggunaan kemampuan dalam menggunakan model dalam variabel dependen, apabila dapat mempengaruhi variabel lain, misalnya untuk model analisis linier berganda[9]. Dasar pengambilan keputusan uji ini yaitu: Dalam koefisien Determinan menggunakan Adjusted R Square, yang dinyatakan perolehan persen (%) untuk mengukur penelitian yang dilakukan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam sebuah hipotesis dapat dijelaskan bahwa diperlukan menguji asumsi, yang permodelannya dipakai menggunakan analisis regresi linier berganda maka penelitian ini akan diuji terlebih dahulu dengan uji asumsi klasik agar data tersebut apakah sudah memenuhi persyaratan. sehingga pengujian yang dilakukan pada penelitian ini yaitu Uji Normalitas, Uji Multikolinearitas, dan Uji Heteroskedastisitas sebagai berikut:

Uji Normalitas. Dasar pengambilan keputusan uji normalitas yaitu: menggunakan teknik uji Kolmogorov-Smirnov, untuk menentukan apakah normal atau tidaknya data yang diolah supaya mengetahui nilai dari probabilitas data tersebut. apabila nilai dari ($\alpha > 0,05$) yang sudah ditetapkan maka data terdistribusi normal, dan begitu juga sebaliknya apabila uji Kolmogorov-Smirnov dari variabel lebih kecil dari nilai signifikan ($\alpha < 0,05$) maka ditetapkan data terdistribusi tidak normal. Uji Kolmogorov-Smirnov diperoleh sebesar 0,171 dan nilai signifikan

Kolmogorov-Smirnov yaitu diperoleh sebesar 0,186 sehingga lebih besar dari 0,05 maka hasil data yang diolah terdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas. Dasar dalam pengambilan keputusan uji multikolinearitas yaitu: Apabila dalam suatu nilai dari tolerance > 0,10 dan VIF (Variance Inflation Factor) < 10 dapat simpulkan bahwa tidak terjadi suatu uji multikolinearitas dari dalam variabel bebas (variabel independen) dari model regresi dalam penelitian. Nilai dari Tolerance dan VIF terlihat bahwa tidak terdapat nilai Tolerance dibawah nilai 0,10 yaitu antara 0,439 sampai dengan 0,447. sedangkan nilai dari VIF terlihat bahwa tidak ada nilai yang diatas 10 yaitu berkisar 2,276 sampai dengan 2,237 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi suatu uji multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas. Dasar dalam pengambilan keputusan uji heteroskedastisitas yaitu: Apabila dalam uji statistik dapat menggunakan uji Glejser dalam suatu nilai yang signifikan dari > 0,05 dapat dikatakan tidak terjadi suatu heteroskedastisitas dalam penelitian. Uji Glejser dari data variabel Abs_Res dalam variabel dependen yang menyebutkan bahwa kualitas produk, nilai sebesar 0,134. tempat, nilai sebesar 0,915. dan pelayanan nilai sebesar 0,378. dari nilai signifikansi yang > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi uji heteroskedastisitas pada model regresi.

Uji Analisis Regresi Linier Berganda. Dapat dijelaskan bahwa dari hasil uji asumsi klasik diperoleh kesimpulan hasil model regresi linier berganda yang telah memenuhi persyaratan yang terdapat pada hasil data bahwa uji normalitas terdistribusi normal, tidak terjadi uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas. sehingga hasil uji data yang diolah diperoleh dengan menggunakan perhitungan rumus linier berganda

Tabel 4. Hasil Pengujian Regresi Linier Berganda

Coefficients		Unstandardized Coefficients				Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
	Model	B	Std. Error		Beta	T	Sig.	Tolerance	VIF	
1	(Constant)	-1,934	2,017			-,959	,344			
	Kualitas Produk	,163	,160		,126	3,020	,027	,439	2,276	
	Tempat	,697	,145		,624	4,793	,010	,393	2,543	
	Pelayanan	,188	,118		,195	3,601	,028	,447	2,237	

a. Dependent Variable: Minat Beli Konsumen

Sumber: Data primer diolah.

Tabel 4. dapat dijelaskan bahwa dari hasil analisis regresi linier berganda dapat dijelaskan yaitu: Minat beli konsumen = -1,934 + 0,163 kualitas produk + 0,697 tempat + 0,188 pelayanan + e. Persamaan regresi linier berganda memiliki arti masing-masing yaitu:

Nilai konstan dapat dijelaskan bahwa angka negatif sebesar -1,934 sehingga dapat disimpulkan dari kualitas produk, tempat, dan pelayanan bisa dikatakan konstan. oleh karena itu hasil nilai rata-rata minat beli konsumen yaitu -1,934.

Nilai koefisien kualitas produk dapat dijelaskan bahwa angka positif sebesar 0,163 sehingga dapat disimpulkan jika kualitas produk dapat meningkat sebesar satu satuan maka minat beli konsumen akan dapat meningkat sebesar 0,163 dan berlaku juga untuk sebaliknya. oleh karena itu dari kualitas produk, tempat, dan pelayanan bisa dikatakan konstan.

Nilai koefisien tempat dapat dijelaskan bahwa angka positif sebesar 0,697 sehingga dapat disimpulkan jika tempat dapat meningkat sebesar satu satuan maka minat beli konsumen akan dapat meningkat sebesar 0,697 dan berlaku juga untuk sebaliknya. oleh karena itu dari kualitas produk, tempat, dan pelayanan bisa dikatakan konstan.

Nilai koefisien pelayanan dapat dijelaskan bahwa angka positif sebesar 0,188 sehingga dapat disimpulkan jika pelayanan dapat meningkat sebesar satu satuan maka minat beli konsumen akan dapat meningkat sebesar 0,188 dan berlaku juga untuk sebaliknya. oleh karena itu dari kualitas produk, tempat, dan pelayanan bisa dikatakan konstan.

Pengujian Hipotesis. Uji Signifikan Secara Parsial (Uji t). Dalam hasil pengujian ini dilakukan untuk dapat mengetahui pengaruh kualitas produk, tempat, dan pelayanan secara parsial terhadap minat beli konsumen. sehingga dapat dilihat dari besarnya t hitung dalam t tabel dengan pengujian dua sisi, kemudian penelitian yang

dilakukan ini diketahui bahwa $n=40$ dan $k=3$ yang nilai signifikan dibawah 5%, untuk tingkat kesalahan ($\alpha=0,05$) maka menggunakan uji dua sisi yang memperoleh nilai t tabel ($n-k : \alpha$) = (37 : 0,05) hasilnya sebesar 2.02619.

Tabel 5. Hasil Pengujian Signifikan Secara Parsial (uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	1(Constant)	-1,934	2,017				-,959
Kualitas Produk	,163	,160	,126	3,020	,027	,439	2,276
Tempat	,697	,145	,624	4,793	,010	,393	2,543
Pelayanan	,188	,118	,195	3,601	,028	,447	2,237

a. Dependent Variable: Minat Beli Konsumen

Sumber: Data primer diolah.

Hasil pengujian hipotesis 1. Dalam hasil nilai uji t dapat dijelaskan bahwa, kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. sebab dapat dilihat dari nilai signifikan sebesar 0,027 lebih kecil dari nilai signifikan 0,05 dengan nilai t hitung 3,020 sehingga lebih besar dari t tabel 2,02619 oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen, maka H_0 diterima.

Hasil pengujian hipotesis 2. Dalam hasil nilai uji t dapat dijelaskan bahwa, tempat berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. sebab dapat dilihat dari nilai signifikan sebesar 0,010 lebih kecil dari nilai signifikan 0,05 dengan nilai t hitung 4,793 sehingga lebih besar dari t tabel 2,02619 oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa tempat berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen, maka H_0 diterima.

Hasil pengujian hipotesis 3. Dalam hasil nilai uji t dapat dijelaskan bahwa, pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. sebab dapat dilihat dari nilai signifikan sebesar 0,028 lebih kecil dari nilai signifikan 0,05 dengan nilai t hitung 3,601 sehingga lebih besar dari t tabel 2,02619 oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen, maka H_0 diterima.

Uji Signifikan Secara Simultan (Uji F). Dalam hasil pengujian ini dilakukan untuk dapat mengetahui pengaruh kualitas produk, tempat, dan pelayanan secara simultan terhadap minat beli konsumen. sehingga dapat dilihat dari besarnya t hitung dalam t tabel dengan pengujian dua sisi, kemudian penelitian yang dilakukan ini diketahui bahwa $n=40$ dan $k=3$ yang nilai signifikan dibawah 5% untuk tingkat kesalahan ($\alpha=0,05$) maka dapat diperoleh nilai dari F tabel ($k-1 : n-k$) = (2 : 37) yaitu diperoleh sebesar 3.25.

Tabel 6. Hasil Pengujian Signifikan Secara Simultan (Uji F)

ANOVA						
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.	
1 Regression	180,437	3	6,146	5,028	,004b	
Residual	56,938	36	1,582			
Total	237,375	39				

a. Dependent Variable: Minat Beli Konsumen

b. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Tempat, Pelayanan.

Sumber: Data primer diolah.

Tabel 6. dapat dijelaskan bahwa nilai F hitung lebih besar dari F tabel yang diperoleh $5,028 > 3,25$ kemudian untuk nilai signifikan yang diperoleh sebesar 0,004 lebih kecil dari 0,05. sehingga dapat disimpulkan bahwa kualitas produk, tempat, dan pelayanan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap minat beli konsumen dan model penelitian ini bisa layak untuk diteliti. Uji Koefisien Determinasi (R^2). Dasar pengambilan keputusan uji koefisien determinan (R^2) yaitu: Dalam koefisien Determinasi menggunakan *Adjusted R Square*, yang dinyatakan perolehan persen (%) untuk mengukur penelitian yang dilakukan ini.

Tabel 7. Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,872a	,760	,740	1,258

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Tempat, Pelayanan.

b. Dependent Variable: Minat Beli Konsumen

Sumber: Data primer diolah.

Tabel 4.15 dapat dijelaskan bahwa nilai koefisien determinasi dengan nilai Adjusted R Square yaitu sebesar 0,740. sehingga dalam variabel independen dari kualitas produk, tempat, dan pelayanan dapat berpengaruh terhadap minat beli konsumen sebesar 74% sedangkan sisanya sebesar 26% yang dapat dijelaskan dari variabel lain yang tidak ada di penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen. Sebuah hasil penelitian ini dapat dijelaskan bahwa dari kualitas produk berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli konsumen, karena nilai signifikan sebesar 0,027 lebih kecil dari nilai signifikan 0,05. sehingga hasil dari t hitung 3,020 lebih besar dari t tabel 2,02619 oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa, kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. Menurut Danang Sunyoto (2020) dapat dijelaskan bahwa kualitas produk sebelum akan ditawarkan terlebih dahulu berkomunikasi kepada konsumen supaya produk yang akan diberikan sudah mengetahui kualitas yang akan dipilih oleh konsumen sudah baik dan layak untuk dimiliki[12]. Dalam hasil penelitian ini dapat sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Anak Agung Ayu Arum Suwi Arianty (2020) yang dijelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas produk dan seni Barista terhadap minat beli konsumen[13].

Pengaruh Tempat Terhadap Minat Beli Konsumen. Sebuah hasil penelitian ini dapat dijelaskan bahwa tempat berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli konsumen, karena nilai signifikan sebesar 0,010 lebih kecil dari nilai signifikan 0,05. sehingga hasil dari t hitung 4,793 lebih besar dari t tabel 2,02619 oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa, tempat berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. Menurut Tjiptono (2019) dapat dijelaskan bahwa lokasi atau tempat berpengaruh menentukan dimensi dalam memasarkan suatu produk jika kondisi permintaan maupun penawaran tinggi, maka perekonomian juga ikut naik tinggi sehingga pengusaha harus mampu memperhatikan lokasi agar pesaing lainnya sulit untuk mencari akses pasar[14]. Dalam hasil penelitian ini dapat sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Abdul Latief (2019) yang dapat dijelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pengaruh produk, harga, lokasi dan promosi terhadap minat beli konsumen[15].

Pengaruh Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Resto Salesa Trenggalek. Sebuah hasil penelitian ini dapat dijelaskan bahwa pelayanan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli konsumen, karena nilai signifikan sebesar 0,028 lebih kecil dari nilai signifikan 0,05. sehingga hasil dari t hitung 3,601 lebih besar dari t tabel 2,02619 oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa, pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. Menurut Suwithi & Anwar (2013) dapat dijelaskan bahwa pelayanan yang akan diberikan harus melalui standar kebutuhan konsumen baik dalam internal produk bahkan pada eksternal jasa supaya semakin menarik konsumen dalam memilih produk yang ingin dimiliki[16]. Dalam hasil penelitian ini dapat sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ismanto & Evi Susanti (2019) yang dapat dijelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan citra merek, kualitas pelayanan, terhadap minat beli konsumen[17].

Pengaruh Kualitas Produk, Tempat, dan Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Resto Salesa Trenggalek Sebuah hasil penelitian ini dapat dijelaskan bahwa nilai signifikan sebesar 0,004 lebih kecil dari nilai signifikan 0,05. sehingga hasil F hitung lebih besar dari F tabel yaitu $5,028 > 3,25$ oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa kualitas produk, tempat, dan pelayanan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek.. Menurut Ali Hasan (2014) dapat dijelaskan bahwa minat beli yang direncanakan oleh konsumen dalam memilih maupun ingin membeli terhadap produk yang dibutuhkan maupun melihat banyaknya produk yang dipilih melalui proses periode waktu yang cukup lama sebab kebutuhan barang yang banyak[18]. Dalam hasil penelitian ini dapat sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Renie Resha Ekawati dkk (2020) yang dapat dijelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas pelayanan dan harga diskon terhadap minat beli[19].

KESIMPULAN

Dari hasil analisis penelitian yang dilakukan ini dapat disimpulkan antara lain: 1) Ada pengaruh signifikan kualitas produk terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. 2) Ada pengaruh signifikan tempat terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. 3) Ada pengaruh signifikan pelayanan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. 3) Ada pengaruh signifikan kualitas produk, tempat, dan pelayanan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek.

Untuk Resto Salesa Trenggalek. Supaya diharapkan pengusaha Resto Salesa Trenggalek dapat lebih meningkatkan kualitas bahan baku baik makanan maupun minuman yang disediakan, serta sikap cepat tanggap dan sopan santun dari diri karyawan supaya konsumen merasa semakin puas pada saat di tempat. Sedangkan untuk responden supaya bertanggung jawab terhadap kuesioner yang diberikan oleh peneliti pada setiap pertanyaan yang dipilih sehingga dengan demikian dapat diketahui bahwa pentingnya meningkatkan kualitas produk, tempat, dan pelayanan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek supaya semakin berkembang dan memahami bisnis resto makan cepat saji untuk ke depannya.

Untuk Para Peneliti Selanjutnya. Supaya diharapkan untuk para peneliti selanjutnya lebih mendalami data penelitian pada kualitas produk, tempat, dan pelayanan terhadap minat beli konsumen Resto Salesa Trenggalek. sehingga dapat melihat hasil dari kelengkapan data penelitian yang diperoleh untuk ke depannya, agar lebih baik lagi terhadap penelitian yang dilakukan ini.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Kotler P. Manajemen Pemasaran, Suatu Pendekatan Analisis. BFFE. Yogyakarta; 2012.
- [2] Kotler P, Keller KL. Marketing Management. 14th ed. Boston : Pearson Education Limited; 2012.
- [3] Juhanis. Manajemen Kewirausahaan Islam. Makassar: Allauddin University Makassar: Press.; 2014.
- [4] Tjiptono F. Pemasaran Jasa - Prinsip, Penerapan, dan Penelitian. 2014.
- [5] Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung, Indonesia : Alfabeta; 2017.
- [6] Ferdinand A. Metode Penelitian Manajemen. Semarang: Universitas Diponegoro, Semarang; 2014.
- [7] Kotler Philip. No Title. Edisi 14TH. New York: Pearson Education Ltd; 2012.
- [8] Kotler dan Gary Amstrong. No Title. Edisi 14th. Jakarta: PT. Indeks; 2012.
- [9] Sugiyono. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta, Bandung; 2012.
- [10] Ghozali. Aplikasi Analisis Multivariate dengan IBM SPSS 25. Forum Ilm Pendidik Akunt Univ PGRI Madiun 2018;6.
- [11] Riduwan dan Sunarto H. Pengantar Statistika Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi, dan Bisnis. Bandung: Alfabeta. Alfabeta, Bandung; 2013.
- [12] Danang Sunyoto. Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran. Cetakan 1. Yogyakarta: Yogyakarta, CAPS; 2020.
- [13] Anak Agung Ayu Arum Suwi Arianty. Pengaruh Kualitas Produk Dan Seni Barista Terhadap Minat Pembelian Minuman Pada Restoran Di Starbuck Reserve Dewata Bali. <https://jihmstpbipressId/IndexPhp/JIHM/Article/View/178>, Diunduh Pada 17 Novemb 2020 2020;Vol 11:No 01.
- [14] Tjiptono F. Pemasaran Jasa-Prinsip Penerapan, dan Penelitian. Andiu, Yogyakarta.; 2019.
- [15] Abdul Latief. Analisis Pengaruh produk, Harga, Lokasi dan Promosi Terhadap Minat Beli pada Warung Wedang Jahe. J Manaj Dan Keuang 2018;7.
- [16] Suwithi dan Anwar. Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi. Cetakan Ketiga. Jakarta: Rajawali. Cetakan Ke. Jakarta: Rajawali, Jakarta; 2013.
- [17] Ismanto dan Evi Susanti. Ismanto, dan Evi Susanti. 2019. Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Pada Toko Prima Fresh Mart. J Ilm WIDYA Ekon 2019;2.
- [18] Hasan A. Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan. Yogyakarta: Yogyakarta: CAPS; 2014.
- [19] Ekawati RRE, Saroh S, Zunaida D. Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Diskon Terhadap Minat Beli Di Restoran Saboten Shukodu Kecamatan Klojen Kota Malang. J JIAGABI 2020;9.