

**PROFIL RUMAH MAKAN CAFE 57 FU
DI KELURAHAN TALIKURAN KECAMATAN KAWANGKOAN UTARA
KABUPATEN MINAHASA**

Mayasari Lela, S. P. Pangemanan*, J. Pandey, T. F.D. Lumy, F N.S. Oroh

Fakultas Peternakan Universitas Sam Ratulangi Manado, 95115

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui profil usaha rumah makan Cafe 57 FU. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus pada usaha rumah makan cafe 57 fudi Kelurahan Talikuran Kecamatan Kawangkoan Utara pada tanggal 01 Desember 2018 sampai dengan 31 Januari 2019. Pengumpulan data dilakukan dengan metode survey dengan menggunakan kuesioner dan dianalisis dengan secara deskriptif untuk menggambarkan profil usaha rumah makan Cafe 57 FU. Hasil yang didapat bahwa karakteristik responden pengusaha rumah makan Cafe 57 FU masuk dalam usia produktif, mempunyai pendidikan yang tinggi, mempunyai pengalaman berwirausaha selama 14 tahun, dan memiliki jumlah anggota rumah tangga 4 orang yang menunjang dalam pekerjaan mengelola rumah makan. Rumah makan Cafe 57 Fu mempunyai jenis menu makan daerah favorit yaitu Babi Bakar dan Babi Tore, sehingga penggunaan daging babi untuk diolah lebih besar dari daging lainnya sebesar 1.350 kg/bulan dan rumah makan Cafe 57 FU mendapat keuntungan dalam sebulannya Rp. 23.133.244

Kata kunci : Profil, Rumah makan, Keuntungan

ABSTRACT

CAFE 57 FU RESTAURANT PROFILE IN THE VILLAGE OF TALIKURAN KAWANGKOAN SUB DISTRICT MINAHASA REGENCY. The purpose of this study was to determine the business profile of Casfe 57 FU restaurant. This Study uses a case study method in the Cafe 57 Fu restaurant business in Talikuran Subdistrict, Kawangkoan Utara Distric on December 1, 2018 until January 31 2019. Datacollection was done by survey method using aa questionnaier and analyzed descriptively to describe the profile of the restaurant business Cafe 57 FU. The results obtained that the characteristics of respondents businessman restaurant Cafe 57 Fu was in productive age, had a high education, had 14 years of entrepreneurial experience, and had 4 household members who support the work of managing a restaurant. The Cafe 57 FU restaurant had a favorite regional food menu, Roasted Pork and Crispy Pork, so that the use of pork for processing was greater than other meat of 1.350 kg / month and restaurant 57 Fu gets a profit in a month of IDR. 23.133.244

Keywords : Profile, Restaurants, Benefits

PENDAHULUAN

Agribisnis peternakan sektor hulu merupakan usaha agribisnis dalam mengelola hasil produksi ternak menjadi bahan baku ataupun bahan yang siap

*Kosepondensi (*corresponding author*)
Email : stevypangemanan@unsrat.ac.id

dikonsumsi. Jenis-jenis usaha tersebut seperti industri makanan kemasan seperti kornet, sosis, nugget, bakso dan industri makanan siap saji seperti rumah makan dan catering. Rumah makan mengelola produk hasil ternak berupa daging, telur dan susu menjadi makanan yang mempunyai nilai nutrisi dan ekonomi yang tinggi. Menurut Saputra (2014) bahwa rumah makan adalah salah satu industri yang berkembang dengan cepat, khususnya di area perkotaan, karena daerah perkotaan dianggap tempat yang strategis dan mempunyai penduduk yang banyak, semakin banyak jumlah penduduk kemungkinan untuk mendapatkan pangsa pasar makin besar. Rumah makan adalah suatu tempat atau bangunan yang diorganisasikan secara komersial, yang menyelenggarakan pelayanan baik kepada semua tamu, baik berupa kegiatan makan maupun minum (Marsum. 2005). Menurut Kumalasari (2016) menyatakan bahwa faktor pemasaran berupa pelayanan dalam memperhatikan keinginan dan selera konsumen dapat meningkatkan pelanggan. Demikian juga dengan produksi yang berkualitas dalam arti enak sehingga diminati pelanggan.

Rumah makan Cafe 57 FU terletak dikawasan wisata kuliner di kecamatan Kawangkoan Utara, yang cukup banyak persaingan rumah makan khususnya makanan tradisional seperti Ragey, Babi

Tore, Babi Panggang dan lainnya. Cita Rasa makanan dari Rumah Makan Cafe 57 FU menjadi salah satu keunggulan sehingga banyak konsumen yang memilih rumah makan ini.

Untuk mengetahui kondisi usaha rumah makan Cafe 57 FU perlu dilakukan penelitian mengenai profil rumah makan dan keuntungan yang diperoleh dalam satu bulan.

MATERI DAN METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha rumah makan Cafe 57 Kelurahan Talikuran Kecamatan Kawangkoan Utara pada tanggal 01 Desember 2018 sampai dengan 31 Januari 2019. Metode penelitian yang digunakan adalah Metode studi kasus. Studi kasus merupakan strategi penelitian di mana di dalamnya peneliti menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, (Creswell. 2010). Pengumpulan data dilakukan dengan metode survey dan wawancara secara mendalam dengan menggunakan kuesioner. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, (Syah 2010) penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang digunakan untuk menemukan pengetahuan yang seluas-luasnya terhadap objek penelitian pada suatu masa tertentu. Untuk

menggambarkan kondisi rumah makan Cafe 57 FU meliputi : karakteristik responden, menu dan pengolahan, penggunaan produk daging, biaya produksi, penerimaan dan keuntungan. Untuk analisis biaya produksi, penerimaan dan keuntungan menggunakan rumus Soekartawi (2006) sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana : TC = Total Biaya

TFC = Biaya Tetap

TVC = Biaya tidak tetap/
variabel cost

Sedangkan keuntungan menggunakan :

$$\Pi = TR - TC$$

Dimana :

Π (Income) : Pendapatan bersih
(Rp/bln)

TR (Total Revenue) : Total penerimaan
(Rp/bln)

TV (Total Cost) : Biaya yang
dikeluarkan (Rp/bln)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian di Rumah makan Cafe 57 FU yang terletak di kelurahan Talikuran Kecamatan Kawangkoan Utara Kabupaten Minahasa, kurang lebih 43 km dari Kota Manado atau sekitar 1 jam 45 menit dengan kendaraan mobil. Rumah makan Cafe 57 FU berada dipinggir jalan raya Provinsi (jalan Kawangkoan

Tomohon) dekat dengan tugu kacang kecamatan Kawangkoan Utara.

Sejarah Berdiri Rumah Makan Cafe 57 FU

Rumah makan Cafe 57 FU berdiri pada tahun 2013, dengan menu utama babi toren dan babi bakar. Pada awal pembukaan rumah makan ditawarkan menu yaitu babi toren dan babi bakar dan selanjutnya berkembang dengan menu tambahan seperti ayam lalapan, ayam bakar, serta minuman dan snack. Mengelola masakan awal mulanya dilakukan keluarga ditambah tenaga kerja 2 orang.

Pemberian nama Cafe 57 FU pada rumah makan oleh pemilik mempunyai arti yaitu : 57 adalah singkatan atau inisial dari pemilik usaha bapak Stvri sedangkan FU adalah singkatan dari Ibu Fera Umbas, sedangkan penggunaan kata cafe karena pemilik tertarik menggabungkan unsur cafe dalam usaha rumah makan. Cafe atau dalam bahasa Indonesia warung kopi.

Perkembangan selanjutnya dalam beberapa tahun dengan perluasan rumah makan, parkir kendaraan, meja dan kursi bertambah secara bertahap, dimana dari informasi bahwa pada awal rumah makandibuka dimulai dengan 4 meja makan dan pada waktu penelitian dilaksanakan tercatat menjadi 30 meja dan tenaga kerja menjadi 20 orang.

Tabel 1. Profil Pemilik Rumah Makan Cafe 57 FU

No	Karakteristik	Keterangan
1	Umur (Tahun)	42
2	Pendidikan	SMA
3	Pengalaman berwirausaha (Tahun)	14
4	Jumlah Anggota Keluarga (Orang)	4

Profil Pemilik Rumah Makan Cafe 57 FU

Pada tabel 1 dapat menjelaskan bahwa pemilik rumah makan berumur 42 tahun dan sesuai dengan BPS (2019) bahwa usia tersebut termasuk dalam usia produktif yaitu antara 15 sampai 64 tahun. Novita (2008) menyatakan bahwa umur pedagang pada hasil penelitiannya berkisar 29 sampai 39, umur tersebut sudah masuk dalam kategori umur produktif.

Agustiyarini (2017) taraf pendidikan sekolah menengah atas sudah dapat mempengaruhi cara berpikir seseorang dan terampil dalam bekerja khususnya mengelola rumah makan.

Baron (2009) ditemukan bahwa pelaku wirausaha yang sudah merasakan berbagai pengalaman sejak merintis usaha hingga dapat berjalan dengan stabil memiliki kemampuan pengambilan keputusan, memproses informasi dan kemampuan lainnya yang lebih baik dari pada wirausaha pemula. Hal ini dapat menjelaskan bahwa semakin banyak pengalaman yang dihadapi maka individu tersebut lebih mempunyai kemampuan

bertahan dan mempunyai kemampuan dalam berinovasi ke arah yang lebih baik.

Jumlah anggota rumah tangga pemilik rumah makan adalah 4 orang, dimana 2 orang masuk dalam umur produktif, sedangkan yang lainnya adalah anak mereka yang belum masuk umur produktif. Keterlibatan anggota rumah tangga dalam mengelolah usaha rumah makan yaitu 2 orang suami istri.

Menu Rumah Makan Cafe 57 Fu

Pada Tabel 2 menunjukkan hasil dari penerimaan usaha rumah makan Cafe 57 FU, dengan total Rp. 281.790.000 dalam satu bulan dan paling banyak bersumber pada penjualan menu daging babi, yaitu dengan penjualan sebesar Rp. 112.500.000.

Kontribusi produk peternakan (menu daging babi dan menu daging ayam) terhadap penerimaan rumah makan sebesar 58 % dengan nilai Rp.161.250.000 sedangkan 42% lainnya dari produk ikan, minuman dan snack sebesar Rp. 120.540.000.

Tabel 2. Prosentase, Jumlah Porsi dan Penerimaan dari Jenis Makanan di Rumah Makan Cafe 57 FU

No	Jenis Produk	Jumlah yang terjual (porosi)	Total Penerimaan (Rp/Bulan)	Persentasi (%)
1	Menu Makanan (Daging Babi)	4.500	112.500.000	40
2	Menu Makanan (Daging Ayam)	1.950	48.750.000	18
3	Menu Makanan (Ikan)	1.580	52.250.000	17
4	Menu Minuman	4.450	46.090.000	17
5	Menu Snack	2.300	22.200.000	8
Total		14.780	281.790.000	100

1. Menu Produk Daging Ternak

Menurut Rawis *et al.* (2016) daging juga merupakan salah satu sumber protein hewani yang bermutu tinggi dan banyak dikonsumsi oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan asam-asam amino esensial.

Amrullah *et al.*(2016) menyatakan bahwa disetiap rumah makan pasti memiliki menu favorit begitu juga dalam penelitiannya. Data pada Tabel 2 dapat menjawab bahwa minat konsumen yaitu pada menu daging babi (menu babi bakar, babi goreng dan babi tore) sehingga produk peternakan menjadi menu favorite pada rumah makan Cafe 57 FU.

Pada tabel 3 menunjukan jenis-jenis daging, dan untuk jenis daging has digunakan dalam menu babi goreng, sedangkan daging campur lemak digunakan dalam masakan babi tore dan babi bakar. Untuk daging karkas ayam utuh diolah menjadi menu ayam bakar dan ayam lalapan yang disajikan dalam menu paket.

2. Menu Produk Ikan

Pada tahun 2013 rumah makan Café 57 FU menambahkan menu lain menggunakan produk daging ikan yang hal ini dikarenakan ada konsumen yang tidak suka produk daging ternak atau bahkan ada konsumen yang beragama non Kristen Protestan, sehingga pemilik rumah makan menambah variasi menu produk ikan.

Tabel 3. Atribut Produk Daging Babi dan Daging Ayam Yang Dijual

No	Menu	Harga Menu	Jenis Daging	Jumlah (Kg)
1	Babi Bakar	Rp. 25.000	Campur Lemak	500
2	Babi Tore	Rp. 25.000	Campur Lemak	450
3	Babi Goreng	Rp. 25.000	Has	400
4	Ayam Bakar	Rp. 25.000	Karkas Utuh	400
5	Ayam Lalapan	Rp. 25.000	Karkas Utuh	600

Tabel 4. Jenis-Jenis Ikan, dan Jumlah Yang Diolah Dalam Sebulan.

No	Jenis Ikan	Jumlah (kg)
1	Ikan Mujair	300
2	Ikan Mangail	200
3	Ikan Tude	400

Dari hasil penelitian menu produk ikan yang paling banyak diminati oleh konsumen yaitu menu mujair bakar/goreng, kuah asam mangail dan paket tude bakar.

3. Menu Snack dan Minuman

Rumah makan Cafe 57 FU terkesan ala *Cafe* sehingga penambahan menu snack sangat tepat dikarenakan ada beberapa konsumen yang hanya berkunjung untuk menikmati menu snack yang dipadukan dengan menu minuman. dan menu snack.

Menu minuman yang disediakan oleh rumah makan Cafe 57 FU ini ada beberapa macam yang bisa dipadukan dengan menu makanan-makanan yang ada.

Manajemen Tenaga Kerja

Rumah makan Cafe 57 FU melakukan operasional kerja dari jam 09.00 wita sampai jam 23.00 wita, memerlukan tenaga kerja siap sedia dalam menjalankan tugasnya. Pekerjaan rumah makan dilakukan secara sifit atau bergantian secara waktu yaitu tiap 7 jam kerja (sift I jam 09.00-16.00 dan sift II jam 16.00-23.00).

Manager rumah makan Cafe 57 FU berfungsi sebagai pengawas dalam mengontrol pembelian bahan baku, pengolahan makanan, keuangan dan pelayanan rumah makan. Tugas sebagai manager dilakukan oleh pemilik rumah makan dalam hal ini dua orang anggota keluarga (suami dan istri) yang secara bergantian melakukan tugas.

Pekerjaan sebagai Kasir dilakukan oleh dua orang tenaga kerja yang dilakukan secara bergantian tiap 6 jam kerja. Pekerjaan sebagai kasir yaitu melakukan transaksi pembayaran dengan memberikan nota.

Pelayanan yang dilakukan oleh 10 orangkaryawan secara bergantian yang bertugas melayani konsumen dengan baik dan sopan, mengantar daftar menu kepada konsumen, mengantarkan pesanan makanan dan minuman, melayani pesanan konsumen yang akan dibawa pulang maupun pesanan secara online.

Koki/juru masak dan juru minuman bertanggung jawab untuk tahap proses produksi makanan dan minuman yang dipesan dan memastikan setiap pesanan sesuai dengan menu yang dipesan oleh setiap konsumen.

Tabel 5. Jenis Pekerjaan dan Jumlah Tenaga kerja

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah Tenaga Kerja (orang)
1	Pemilik/Manager*	2
2	Kasir**	3
3	Pelayan**	10
4	Koki/Juru Masak**	4
5	Juru Minuman**	3
Jumlah		22

Ket. *Tenaga kerja dalam keluarga

** Tenaga kega luar keluarga

Tabel 5 menunjukkan jenis pekerjaan dan jumlah tenaga kerja yang ada di rumah makan Cafe 57 FU.

Strategi Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dari individu dan kelompok untuk memenuhi setiap kebutuhan dan keinginan melalui penawaran dan pertukaran. Pemasaran adalah upaya menciptakan loyalitas konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

1. Manajemen Lokasi/ Fasilitas Pendukung Rumah Makan

Pemilihan lokasi rumah makan oleh pemilik sangat strategis karena merupakan jalan persinggahan antar kecamatan di kabupaten Minahasa. Rohasti (2017) menyatakan dalam penelitiannya bahwa, Salah satu kunci utama keberhasilan dalam usaha rumah makan adalah pemilihan lokasi yang strategis yaitu terletak di pusat keramaian seperti di pinggir jalan besar, area kampus, area perkantoran, area perbelanjaan, rumah sakit dan lain-lain. Kecamatan

kawangkoan terkenal dengan destinasi pariwisatanya dan wisata kuliner. Rumah makan Cafe 57 FU dari hasil survei sudah cukup dikenal karena citarasa makanannya khususnya babi tore dan babi bakar sehingga menjadi salah satu destinasi tujuan wisata kuliner di kecamatan kawangkoan utara dan kecamatan lainnya. Selain itu dalam menjalankan usaha, lokasi dekat dengan pasar sehingga untuk penyediaan bahan makanan segar mudah didapat dengan harga yang terjangkau.

Nerindah (2016) dalam penelitiannya bahwa lokasi memiliki pengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Artinya semakin luas lokasi yang dimiliki konsumen terhadap rumah makan sehingga pelanggan akan merasa puas. Fasilitas dari rumah makan Cafe 57 FU yaitu fasilitas ruangan rumah makan, kursi dan meja yang lebih banyak, tempat parkir, toilet, fasilitas elektronik seperti TV dan soundsystem dan wifi. Hasil pengamatan didapat bahwa fasilitas tersebut ternyata dapat mengundang konsumen untuk tertarik (kepuasan) datang

ke rumah makan tersebut selain untuk tujuan makanan.

2. Strategi Produk

Beberapa strategi produk yang ditawarkan rumah makan Cafe 57 FU yaitu produk menu yang dibuat dengan bentuk paket (Nasi, Lauk dan Sayur. Produk paket dibuat lebih sederhana seperti menu harian orang mengkonsumsi makanan dirumah.

Paket catering untuk acara pesta syukuran, pernikahan dan lainnya. Paket makanan ini dibuat untuk melayani konsumen dalam jumlah yang banyak dengan ciri rasa khas masakan Cafe 57 FU dan dilakukan di rumah atau tempat pesta.

Produk dalam menu nasi box untuk model penjualan drive thruu (To Go) yang dibuat secara memikat lewat kemasan dan pilihan menu. Disajikan hanya lewat pesanan dikasir dan dengan waktu yang tepat dan cepat.

3. Strategi Pelayan

Usaha rumah makan Cafe 57 FU memiliki cara pemasaran yang mengikuti jaman sekarang dengan sistem pemasaran online jaringan internet melalui Layanan WA (Whatsapp) yang menyediakan nomor bagi pelanggan dan diantar langsung dengan kendaraan motor.

Rifai (2017) menjelaskan bahwa kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada

konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen. Perusahaan harus secara penuh tanggung jawab tentang kepuasan produk yang ditawarkan tersebut. Dengan demikian, maka segala aktivitas perusahaan, harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba.

Biaya Produksi, Penerimaan dan Keuntungan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk biaya pengadaan bahan baku makan dan minuman merupakan biaya terbesar dengan nilai Rp. 163.065.00/bulan. Bahan baku makanan yang paling banyak dikeluarkan oleh pemilik rumah makan yaitu daging babi sebesar Rp. 74.250.000(1.350/kg/bulan).

Menurut Koibur (2017) bahwa tinggi rendahnya pendapatan/penerimaan suatu usaha tergantung pada seberapa besar jumlah produksi yang dihasilkan, harga jual barang tersebut dan semua biaya produksi yang dikeluarkan selama proses produksi dilakukan. Pengalaman pemilik rumah makan Cafe 57 FU serta pengetahuan khususnya kemampuan istri yang membantu mengolah usaha (Pendidikan Sarjana Peternakan) sangat berperan.

Tabel 6. Biaya Total Produksi Pada Rumah Makan Cafe 57 FU Dalam Satu Bulan

Jenis Biaya	Jumlah (Rp/bulan)
I Biaya Tetap	
Biaya penyusutan alat	370.756
Biaya penyusutan bangunan	2.500.000
Biaya Pajak	142.000
II Biaya Tidak Tetap	
Biaya Pengadaan bahan baku makanan dan minuman	163.065.000
Biaya pengadaan bahan bakar dan peralatan pelengkap lainnya	12.225.000
Biaya tagihan air dan listrik	1.500.000
Biaya tenaga kerja	47.600.000
Biaya transportasi	600.000
PPN (10%)	28.179.000
III Total Biaya Produksi	228.002.756
IV Penerimaan	281.790.000
V Keuntungan	25.608.244

Pada Tabel 6 menunjukkan bahwa total penerimaan rumah makan Cafe 57 FU dalam satu bulan sebesar Rp. 281.790.000 dikurangi dengan biaya produksi sebesar Rp. 228.002.756 dan juga dikurangi dengan PPN (10%) sebesar Rp. 28.179.000, sehingga dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keuntungan bersih yang didapat oleh pemilik rumah makan Cafe 57 FU dalam satu bulan sebesar Rp. 25.608.244.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan bahwa profil rumah makan Cafe 57 FU yaitu lokasi yang strategis, fasilitas dan

kenyamanan buat pelanggan dan untuk kontribusi produk peternakan terhadap penerimaan rumah makan sebesar 58% dengan nilai Rp. 161.250.000 dan 42% lainnya dari produk ikan, minuman dan snack sebesar Rp. 120.540.000, dengan keuntungan bersih yang didapat oleh pemilik rumah makan Cafe 57 FU dalam satu bulan sesudah pajak rata-rata sebesar Rp. 25.608.244.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustiyarini, Y. 2017. Deskripsi sosial ekonomi pemilik usaha warung makan di Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Labuhan Ratu Kota Bandar Lampung. *Jurnal Penelitian Geografi* 5 (7) : 109-121.
- Amrullah, A. R., dan S. Agustin. 2016. Pengaruh kualitas produk, harga

- dan citra merek terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* 5 (7) : 1-11
- Creswell, J. W. 2010. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Dan Mixed: PT Pustaka Pelajar*. Yogyakarta.
- Baron, R. A. 2009. Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision making: differences between experts and novices does experience in starting new ventures change the way entrepreneurs think? perhaps, but for now, “caution” is essential. *Journal Of Business Venturing* 24 (11) 310–315.
- Badan Pusat Statistik. 2018. *Sulut Dalam Angka*. BPS Sulut.
- Koibur , D., G. Kapantow dan L. Rengkung . 2017. Kontribusi usaha jajanan kue terhadap pendapatan rumah tangga di desa nain kecamatan wori kabupaten minahasa utara. *Jurnal Agri-Sosio Ekonomi Unsrat* 13 (2) : 69-78.
- Marsum, A. W. 2005. *Restoran Dan Segala Permasalahannya*, Edisi IV. Yogyakarta.
- Novita, D. S. 2008. Analisis sosial ekonomi usaha warung tenda pecel lele di Kota Palembang Provinsi Sumatera Selatan. *Jurnal Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor* 16 (11): 119-129.
- Nerindah. S. 2016. Pengaruh lokasi, fasilitas, dan pelayanan terhadap kepuasan pelanggan rumah makan kayu manis Kediri. *Fakultas Ekonomi, Universitas Nusantara PGRI Kediri. Jurnal Simki-Economic* 2 (1) : 15-24.
- Rawis, J.E.O., V.V.J. Panelewen dan A. D. Mirah. 2016. Analisis keuntungan usaha kecil kuliner dalam upaya pengembangan UMKM di Kota Manado. *Jurnal, Emba* 4 (2) : 106-119.
- Rifai, M. 2017. Pengaruh kualitas pelayanan, harga, dan promosi terhadap kepuasan pelanggan pada rumah makan ayam geprek spesial sambal korek cabang Kediri. *Universitas Nusantara PGRI Kediri. Jurnal Simki-Economic* 1 (3) : 44-55.
- Rohasti, E. 2017. Penggunaan daging sapi pada rumah makan padang di kota Bandar Lampung. *Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung. Jurnal JIIA*, 5(3) : 123-130.
- Soekartawi. 2006. *Analisis Usaha Tani*: UI Press. Jakarta.
- Saputra, S. 2014. Analisis kualitas pelayanan pada rumah makan metro. *Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Bengkulu. Jurnal Intekna* 17 (11): 98-105.
- Syah, H. 2010. *Pengantar Umum Metodologi Penelitian Pendidikan Verivikatif Pekan Baru* : Suska Press.