

Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut. *Pertama*, faktor yang harus diperhatikan adalah lokasi. Lokasi UD. Syirkah Surabaya letaknya strategis, dekat dengan jalan raya. Hal ini yang memudahkan konsumen untuk mencari lokasi UD. Syirkah Surabaya. Selain itu, UD. Syirkah juga dekat dengan perumahan. *Kedua*, faktor yang terkait dengan tingkat kebiasaan. Faktor ini merupakan penentu maju dan tidaknya usaha kuliner, utamanya makanan siap saji. Peneliti mengambil contoh masakan gulai kambing. Olahan gulai kambing selalu tersedia dalam acara aqiqah. Gulai kambing biasanya disajikan bersama sate kambing. Gulai kambing lebih enak dinikmati dalam keadaan panas.

UD. Syirkah mengirim olahan masakan satu jam sebelum acara dimulai, sehingga makanan tetap terjaga kelezatannya. Karyawan UD. Syirkah mengirim berbagai olahan matang dengan mobil perusahaan untuk daerah yang jauh dari lokasi dapur UD. Syirkah. Namun, bagi konsumen UD. Syirkah yang lokasi rumahnya tidak jauh dari dapur UD. Syirkah karyawan mengirim olahan masakan yang sudah matang tersebut dengan berjalan kaki atau mengendarai motor perusahaan.

Ketiga, faktor yang terkait dengan tingkat kebersihan. Faktor kebersihan tidak kalah penting dengan kebiasaan makanan, karena Islam mengajarkan kebersihan adalah sebagian dari iman. Hal ini yang mendasari kaum muslim untuk selalu memperhatikan kebersihan dari kegiatan yang dilakukan. UD. Syirkah selalu mengutamakan kebersihan dapur serta peralatan. Peralatan yang digunakan UD. Syirkah selalu dijaga

kebersihan, walaupun peralatan yang digunakan tidak selalu baru. UD. Syirkah selalu menjaga kebersihan ketika proses memasak.

Keempat, faktor yang terkait dengan cita rasa. Cita rasa merupakan faktor utama dalam usaha kuliner. Cita rasa mendukung semua faktor yang telah peneliti sebutkan di atas. Cita rasa membawa nama perusahaan. Cita rasa yang lezat akan memberikan dampak positif bagi perusahaan. Bagi konsumen, cita rasa merupakan faktor yang paling penting dari semua faktor yang peneliti sebutkan, karena cita rasa merupakan faktor penentu maju tidaknya usaha kuliner.

UD. Syirkah tidak memiliki olahan khusus dalam proses pengolahan kambing. Namun, UD. Syirkah mempunyai cita rasa yang lezat dalam setiap olahan kambing. Juru masak UD. Syirkah tidak melakukan proses incip-mengicip ketika memasak. Takaran bumbu yang digunakan selalu sama dan tepat. Dengan kata lain, juru masak UD. Syirkah telah ahli dalam proses pengolahan kambing.

Juru masak UD. Syirkah yaitu orang-orang kepercayaan direktur atau manajer. Biasanya, juru masak UD. Syirkah adalah tetangga atau saudara dari direktur atau manajer. Di wilayah cabang UD. Syirkah, daerah Gresik, juru masak UD. Syirkah adalah tetangga dari pemilik cabang. Juru masak UD. Syirkah cabang merupakan orang yang kompeten dalam bidang memasak.

Juru masak UD. Syirkah cabang ini sering dipanggil ketika ada hajatan untuk menangani semua olahan makanan yang akan disajikan pada acara hajatan. Juru masak tersebut memiliki asisten. Asisten diperoleh dari tetangga juru masak tersebut. Dengan dibukanya cabang, UD. Syirkah memberikan peluang pekerjaan bagi kaum ibu yang tidak bekerja. Hal ini membantu perekonomian masyarakat di sekitar cabang UD. Syirkah. Faktor-faktor di atas sebaiknya dilakukan oleh pemula untuk membuka usaha kuliner, khususnya aqiqah.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen, khususnya konsumen UD. Syirkah. Dimensi dari variabel kualitas pelayanan penelitian ini adalah *tangibles*, *reliability* dan *responsiveness*. Berdasarkan hasil uji yang telah dilakukan peneliti, analisis jawaban responden adalah sebagai berikut. Berdasarkan variabel kualitas pelayanan, semua responden memberikan jawaban positif terhadap pernyataan peneliti. Artinya, mayoritas responden setuju terhadap kualitas pelayanan UD. Syirkah yang baik.

UD. Syirkah telah memaksimalkan kualitasnya dalam melayani konsumen. Hal ini dibuktikan dengan positifnya jawaban dari para responden. Positifnya jawaban responden akan mempengaruhi nilai kualitas UD. Syirkah Surabaya. Nilai kualitas digunakan perusahaan untuk meningkatkan mutu pelayanan dan kepuasan konsumen. Kepuasan konsumen akan meningkatkan loyalitas konsumen terhadap jasa dari UD. Syirkah Surabaya

Tingginya tingkat kepuasan konsumen akan menguntungkan bagi perusahaan. Konsumen yang merasa puas dengan pelayanan suatu perusahaan akan kembali untuk mengkonsumsi barang tersebut. Kemudian, konsumen tersebut akan menjadi loyal. Konsumen yang kembali lagi disebut pelanggan.

Sebelum peneliti membagikan kuisisioner, peneliti melakukan uji validitas dan uji reliabilitas. Uji validitas pada kuisisioner dilakukan untuk mengetahui kevalidan pernyataan yang telah disusun. Hasil dari uji validasi pada variabel penelitian adalah sebagai berikut. Nilai r -hitung item pertanyaan pada variabel kualitas pelayanan dinyatakan valid, karena r -hitung $>$ r -tabel, sedangkan Nilai r -hitung item pertanyaan pada variabel kepuasan konsumen dinyatakan valid juga, karena r -hitung $>$ r -tabel.

Selain itu, peneliti sebelum membagikan kuisisioner juga melakukan uji reliabilitas. Hasil uji reliabilitas dari penelitian ini diperoleh sebesar 0,894. Artinya, kuisisioner yang dibuat sudah reliabel karena lebih besar dari nilai 0,6.

Berdasarkan jawaban dari variabel kepuasan konsumen, mayoritas konsumen merasa puas akan pelayanan yang diberikan oleh UD. Syirkah Surabaya. Hal ini dibuktikan dengan beberapa konsumen yang berulang kali menggunakan jasa dari UD. Syirkah Surabaya. Di lapangan, peneliti menjumpai beberapa responden yang menjadi konsumen tetap UD. Syirkah Surabaya. Konsumen tetap tersebut mengaku puas dengan

dipengaruhi/dijelaskan oleh variabel kualitas pelayanan sisanya sebesar 71,0% oleh variabel lainnya. Hasil ini menunjukkan rendahnya pengaruh variabel *independent* terhadap variabel *dependent*. *R square* disebut juga koefisien determinasi. *R square* berkisar antara 0 sampai 1 semakin besar harga *R square*, maka semakin kuat hubungan kedua variabel. Menurut Ghazali yang dikutip Ascarintya, hasil koefisien determinasi untuk data silang (*crosssection*) relatif rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (*time series*) mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi.⁷³

Berdasarkan hasil analisis regresi linier sederhana, hasilnya diketahui bahwa faktor kualitas pelayanan bernilai positif. Hal ini berarti setiap terjadi kenaikan faktor kualitas pelayanan, maka variabel kepuasan konsumen akan mengalami kenaikan atau mengalami perubahan secara searah. Oleh karena itu, agar UD. Syirkah berhasil menguasai pasar, maka pihak manajer pemasaran perlu memahami, bahwa kualitas pelayanan yang baik dapat berpengaruh terhadap kepuasan konsumen.

⁷³ Praveda Ascarintya, "Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah (Studi pada Nasabah Debitur PT. BPR Satria Pertiwi Semarang)", Skripsi, (Semarang: Program Studi Manajemen, Universitas Diponegoro, 2011), hal. 63.