

ABSTRAK

Intan Nindi Fitriana, 1950110038, Pengaruh Daya Tarik Lokasi Dan Fasilitas Minuman Modern Dengan Minuman Tradisional Terhadap Preferensi Konsumen (Studi Komparasi Sidji Coffee Dan Jahe Rempah Mbah Tolok).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh daya tarik lokasi dan fasilitas terhadap preferensi konsumen serta membandingkan daya tarik tersebut pada dua jenis usaha yaitu minuman modern Sidji Coffee dengan minuman tradisional Jahe Rempah Mbah Tolok. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang bersifat komparatif dan jenis penelitian ini adalah *field research* dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *insidental sampling*. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner dalam bentuk *google form* dan diolah melalui SPSS versi 26. Teknik analisis data menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, analisis regresi linier berganda, uji t, koefisien determinasi dan uji beda *Independent Sampel T Test*. Hasil penelitian ini menunjukkan lokasi Sidji Coffee berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi konsumen dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} 2,780 > t_{tabel} 1,984$, nilai signifikan sebesar $0,007 < 0,05$. Fasilitas Sidji Coffee berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi konsumen dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} 7,465 > t_{tabel} 1,984$, nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Lokasi Jahe Rempah Mbah Tolok berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi konsumen dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} 5,728 > t_{tabel} 1,984$, nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Fasilitas Jahe Rempah Mbah Tolok berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi konsumen dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} 7,126 > t_{tabel} 1,984$, nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil studi komparasi penelitian ini menunjukkan adanya perbandingan pengaruh daya tarik lokasi Sidji Coffee dan Jahe Rempah Mbah Tolok terhadap preferensi konsumen dibuktikan dengan nilai mean lokasi Sidji Coffee $27,60 < \text{Nilai mean lokasi Jahe Rempah Mbah Tolok } 28,51$ yang artinya lokasi Jahe Rempah Mbah Tolok memiliki daya tarik lebih tinggi dan strategis daripada lokasi Sidji Coffee. Perbandingan Pengaruh daya tarik fasilitas Sidji Coffee dan Jahe Rempah Mbah Tolok terhadap preferensi konsumen dibuktikan dengan nilai mean fasilitas Sidji Coffee $29,16 > \text{Nilai mean fasilitas Jahe Rempah Mbah Tolok } 26,70$ yang artinya fasilitas Sidji Coffee memiliki daya tarik lebih tinggi dan memenuhi kebutuhan konsumennya daripada fasilitas Jahe Rempah Mbah Tolok.

Kata Kunci: Lokasi, Fasilitas, Preferensi Konsumen