

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kepantasan harga, kepuasan pelanggan, loyalitas dan harga yang dapat diterima pada konsumen Restaurant Dixie Yogyakarta.

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *nonprobability sampling*, dan *nonprobability sampling* yang digunakannya adalah *purposive sampling*. Responden dalam penelitian ini sebanyak 55 orang konsumen Restaurant Dixie Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan Regresi Linier Sederhana yang dijalankan melalui program SPSS 16.0 sebagai alat analisisnya.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kepantasan harga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan, kepuasan pelanggan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas, kepantasan harga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas, loyalitas mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap harga yang dapat diterima, dan kepuasan pelanggan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap harga yang dapat diterima.

Kata Kunci: Kepantasan Harga, Kepuasan Pelanggan, Loyalitas, Harga yang dapat Diterima

ABSTRACT

This research purposes to investigate the influence between price advisability, customers' satisfaction, loyalty and customers' reasonable price at Dixie Restaurant Yogyakarta.

The sampling method applied in this research is non-probability sampling and it is purposive sampling. The respondent of this study is 55 customers of Dixie Restaurant Yogyakarta. This research used Simple Linear Regression that is undergone through SPSS version 16.0 as analysis tool.

The result proved that price advisability had significant and positive influence towards customers' satisfaction and loyalty. In addition, customers' satisfaction had significant and positive influence towards loyalty and reasonable price. Moreover, loyalty had significant and positive influence toward reasonable price.

Keywords: *Price Advisability, Customers' Satisfaction, Loyalty, Reasonable Price.*