

## Faktor Lokasi Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Industri Restoran Cepat Saji Di Kota Kupang

Maria Amingota Kewa Mangu<sup>1</sup>, Muhammad Husain Hasan<sup>1</sup>, Tugma Jaya Manalu<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Pendidikan Geografi, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Universitas Nusa Cendana

\*Email Koresponden: [mariakewamangu@gmail.com](mailto:mariakewamangu@gmail.com)

---

Diterima: 21-11-2025

Disetujui: 18-12-2025

Publish: 21-12-2025

---

**Abstrak:** Restoran cepat saji di Kota Kupang seiring perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin praktis dan modern. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor lokasi usaha yang berpengaruh terhadap tingkat pendapatan, menggambarkan pendapatan restoran cepat saji di Kota Kupang, serta mengidentifikasi restoran dengan pendapatan tertinggi. Metode dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) faktor lokasi usaha yang berpengaruh terhadap pendapatan restoran cepat saji meliputi: kedekatan dengan pusat keramaian, aksesibilitas, tingkat kompetisi, biaya sewa lokasi, fasilitas dan infrastruktur, serta karakteristik lingkungan. (2) Restoran yang berlokasi di pusat aktivitas masyarakat dengan akses mudah dan fasilitas lengkap memperoleh pendapatan lebih tinggi dibandingkan restoran di lokasi kurang strategis. Perbedaan pendapatan juga dipengaruhi oleh skala usaha dan kekuatan merek. Rata-rata pendapatan bulanan restoran lokal berkisar antara Rp2.000.000–Rp20.000.000, sedangkan restoran waralaba nasional dan internasional mencapai Rp30.000.000–Rp300.000.000. (3) Restoran McDonald's Kupang tercatat sebagai restoran dengan pendapatan tertinggi karena kombinasi lokasi strategis, fasilitas lengkap, dan loyalitas pelanggan yang tinggi.

**Kata kunci:** Lokasi Usaha; Pendapatan; Restoran Cepat Saji; Kota Kupang

*Abstract Fast food restaurants in Kupang City are in line with the changing lifestyles of the community, which are becoming more practical and modern. The purpose of this study is to analyze the business location factors that affect income levels, describe the income of fast food restaurants in Kupang City, and identify the restaurants with the highest income. The method used in this study is descriptive qualitative. The results of the study show that (1) business location factors that influence the income of fast food restaurants include: proximity to crowded areas, accessibility, level of competition, location rental costs, facilities and infrastructure, and environmental characteristics. (2) Restaurants located in the center of community activities with easy access and complete facilities earn higher incomes than restaurants in less strategic locations. Income differences are also influenced by business scale and brand strength. The average monthly income of local restaurants ranges from IDR 2,000,000 to IDR 20,000,000, while national and international franchise restaurants reach IDR 30,000,000 to IDR 300,000,000. (3) McDonald's Kupang is listed as the restaurant with the highest income due to its combination of strategic location, complete facilities, and high customer loyalty.*

**Keywords:** Business Location; Income; Fast Food Restaurant; Kupang City

### 1. PENDAHULUAN

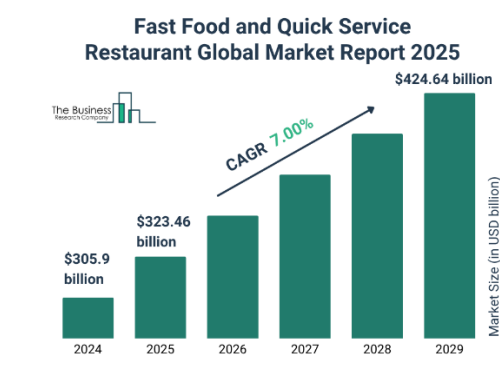
Era globalisasi telah membawa perubahan signifikan pada berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk pola konsumsi makanan dan minuman. Kesibukan yang meningkat dan gaya hidup yang lebih praktis telah menyebabkan perubahan perilaku masyarakat dalam memenuhi kebutuhan primer mereka, terutama dalam hal makan di luar rumah. Makanan cepat saji menjadi pilihan yang digemari karena

penyajianya yang cepat dan sesuai dengan tuntutan gaya hidup modern saat ini Industri makanan dan minuman, khususnya restoran cepat saji, kini menjadi bagian integral dari kehidupan sehari-hari masyarakat. Pertumbuhan ekonomi dan perubahan pola konsumsi menciptakan peluang bisnis yang signifikan di sektor ini. Perkembangan industri makanan di Indonesia didorong oleh pertumbuhan ekonomi yang stabil, urbanisasi yang pesat, dan perubahan gaya hidup Masyarakat yang menginginkan pelayanan cepat, praktis, dan terjangkau. Dari adanya perkembangan tersebut lahirnya merek global seperti KFC, McDonald's, dan Burger King(Andar et al., 2024).

Selain menyediakan produk yang berkualitas tinggi, pemilik restoran juga harus mempertimbangkan aspek strategis yang dapat mempengaruhi keberhasilan dari suatu bisnis. Dua komponen strategis yang penting untuk di perhatikan adalah tata letak restoran dan pemilihan lokasi. Lokasi usaha adalah letak atau tempat yang digunakan pengusaha untuk melakukan operasional sebuah usaha pada daerah yang strategis sehingga dapat memaksimalkan keuntungan . Lokasi pemasaran yang nyaman, aman, bersih, ramai, dan mudah di jangkau merupakan beberapa kriteria lokasi yang diminati oleh banyak konsumen. Jadi memilih lokasi usaha merupakan keputusan penting yang harus dilakukan oleh perusahaan industri makanan untuk membuat pelanggan tertarik datang ke tempat bisnis dalam rangka pencapaian laba yang maksimal, karena pemilihan lokasi mempunyai fungsi yang strategis dalam menentukan tercapainya tujuan badan usaha yaitu memperoleh keuntungan yang sebanyak-banyaknya (Muhyidin,2022). Lokasi yang kurang strategis berisiko mengurangi jumlah pelanggan, sementara lokasi yang tepat dapat menarik lebih banyak pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi yang berdekatan dengan pusat keramaian cenderung memberikan hasil yang lebih baik di dibandingkan Lokasi yang terpencil. Selain lokasi, pengalaman pelanggan juga harus diperhatikan agar dapat menciptakan suasana yang menarik untuk pelanggan. Untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, hal-hal seperti lokasi meja, desain interior, dan aksesibilitas sangat penting(Hanjani & Takaya,2024).

Kota Kupang merupakan salah satu kota di Indonesia yang turut juga merasakan perkembangan ini dengan hadirnya berbagai restoran cepat saji, baik lokal maupun nasional, seperti Fried Chicken Brottus, Mie Gacoan, dan Mixue. Di Kota Kupang, keberadaan restoran cepat saji seperti Fried Chicken Brottus, Mie Gacoan, dan Mixue menunjukkan variasi dalam pemilihan lokasi usaha. Perbedaan lokasi ini dapat memengaruhi tingkat pendapatan masing-masing restoran, tergantung pada faktor-faktor seperti kepadatan penduduk, aksesibilitas, dan persaingan di sekitar lokasi tersebut.

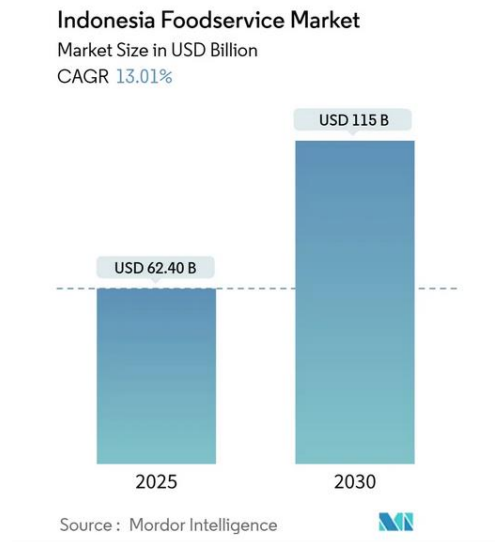
Hasil survei Kurious dari Katadata Insight Center (KIC) menunjukkan, mayoritas masyarakat Indonesia mengonsumsi makanan cepat saji alias fast food lebih dari satu kali dalam sepekan. Tercatat, perempuan yang mengonsumsi fast food sebanyak satu kali dalam seminggu sebanyak 55,5%, sedangkan pria hanya 44,5%. Lalu, perempuan yang mengonsumsi makanan cepat saji 2-3 kali seminggu mencapai 53,8%, sedangkan laki-laki 46,2%. Namun perempuan yang mengonsumsi fastfood sebanyak 4-5 kali seminggu hanya 29,4%, sisanya laki-laki sebanyak 70,6%. Kemudian, perempuan kembali mendominasi pada intensitas mengonsumsi fastfood sebanyak 6-7 kali seminggu sebanyak 57,1%, sedangkan laki-laki 42,9%. Adapun perempuan maupun laki-laki yang mengonsumsi fastfood sebanyak lebih dari 7 kali seminggu masing-masing sebanyak 50% (Harahap & Putra, 2023). Dari data tersebut dapat membuktikan bahwa pendapatan restoran cepat saji perharinya mengalami peningkatan pendapatan.



Sumber : the business research company

Restoran cepat saji dan restoran layanan cepat telah mengalami pertumbuhan yang kuat dalam beberapa

tahun terakhir. Pertumbuhan dari US\$305,9 miliar pada tahun 2024 menjadi US\$323,46 miliar pada tahun 2025 dengan tingkat pertumbuhan tahunan majemuk atau Compound Annual Growth Rate (CAGR) sebesar 5,7%. Dan pertumbuhan ini akan mencapai US\$424,64 miliar pada tahun 2029 dengan tingkat pertumbuhan tahunan majemuk atau Compound Annual Growth Rate (CAGR) (CAGR) sebesar 7,0%.



Berdasarkan laporan pasar jasa makanan (food-service) yang meliputi restoran penuh (full-service), kafe, serta restoran cepat saji diperkirakan mencapai USD 62,40 miliar pada tahun 2025, dan diperkirakan akan mencapai USD 115 miliar pada tahun 2030, pada CAGR 13,01% selama periode perkiraan (2025-2030). Lintasan pertumbuhan ini memposisikan Indonesia sebagai pasar jasa makanan terbesar di Asia Tenggara.

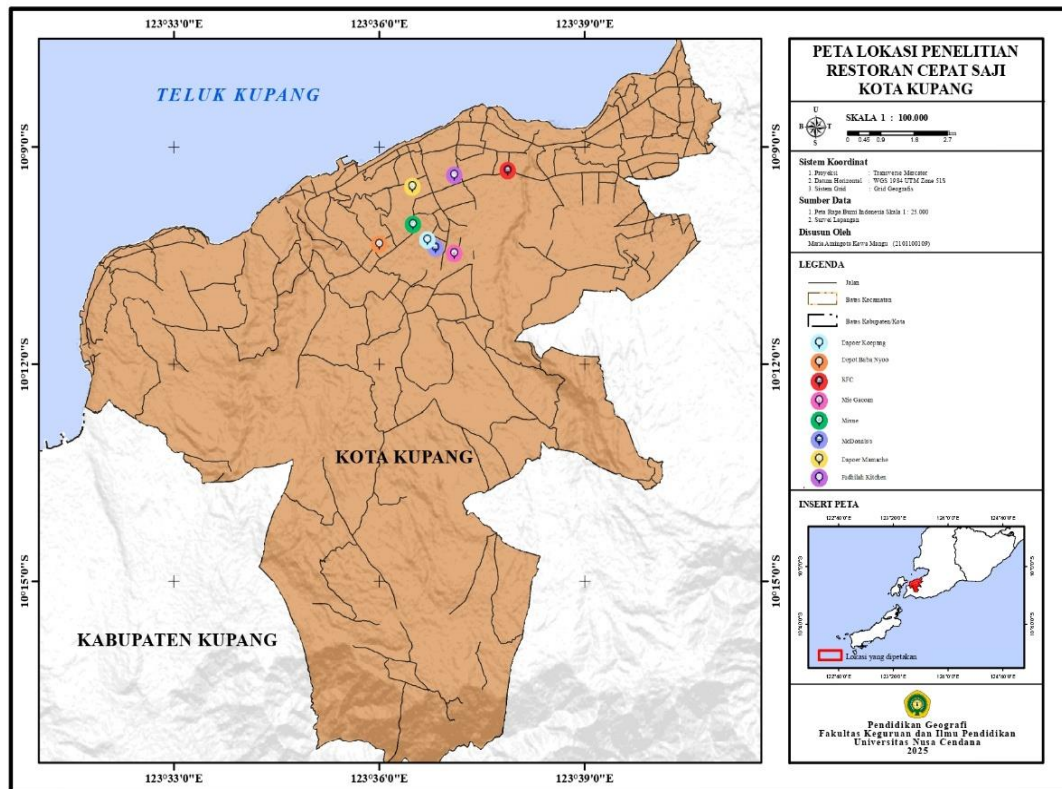
Namun, hingga saat ini, belum banyak penelitian yang secara khusus menganalisis pengaruh faktor lokasi usaha terhadap tingkat pendapatan restoran cepat saji di Kota Kupang. Oleh karena itu, pada penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana faktor lokasi usaha berpengaruh terhadap tingkat pendapatan industri restoran cepat saji di Kota Kupang.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang digunakan untuk memperoleh gambaran yang tentang faktor-faktor lokasi usaha yang mempengaruhi tingkat pendapatan restoran cepat saji di Kota Kupang. Melalui pendekatan ini, peneliti akan melakukan pengamatan langsung, wawancara, dan dokumentasi untuk menggali informasi dari pelaku usaha, manajer restoran, dan konsumen.

### 2.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Kupang, Nusa Tenggara Timur. Dengan letak astronomis berada di 10°07'–10°14'LS dan 123°32'–123°40'BT, dan secara geografis Kota Kupang berbatasan dengan: sebelah utara Laut Sawu, sebelah selatan Kabupaten Kupang, sebelah timur Kabupaten Kupang, sebelah barat Kabupaten Kupang.



Gambar 1. Peta lokasi penelitian

## 2.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

- Wawancara : Dilakukan secara tatap muka dengan pemilik, manajer, karyawan, dan konsumen untuk menggali informasi terkait faktor lokasi dan dampaknya terhadap pendapatan.
- Peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap lokasi restoran, serta aktivitas sekitar restoran.
- Dokumentasi : Untuk mendapatkan data sekunder berupa data pendapatan, jumlah pelanggan, dan lainnya.

## 2.3 Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Reduksi data  
Menyaring dan merangkum data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memfokuskan pada hal-hal yang berkaitan dengan faktor lokasi usaha dan pendapatan.
- Penyajian data  
Menyusun data dalam bentuk narasi, tabel, dan gambar yang mempermudah pemahaman hubungan antara faktor lokasi dan tingkat pendapatan restoran cepat saji.
- Penarikan Kesimpulan  
Melakukan interpretasi dan menarik kesimpulan dari data yang telah disajikan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Faktor Lokasi Usaha Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Di Restoran Cepat Saji di Kota Kupang

Faktor lokasi usaha yang mempengaruhi tingkat pendapatan di restoran cepat saji yang di teliti :

##### a. Kedekatan dengan Pusat Keramaian

Kedekatan restoran dengan pusat aktivitas masyarakat terbukti menjadi salah satu faktor paling dominan. Menurut teori lokasi Central place menjelaskan tentang suatu lokasi dapat melayani berbagai kebutuhan yang letaknya pada tempat yang disebut pusat. Tempat pusat ini menjadi pusat kegiatan tertinggi yang menjadi inti dari semua kegiatan pelayanan termasuk dalam hal pelayanan sarana perdagangan. Restoran yang berada di lokasi strategis dekat dengan pasar, kampus, perkantoran, pusat perbelanjaan, dan jalur transportasi utama cenderung memiliki arus pelanggan yang stabil dan ramai. Seperti berikut :

- 1) KFC dan McDonald's yang berada di pusat kota dengan akses ke kampus, perkantoran, dan mal, sehingga selalu ramai pengunjung dari berbagai kalangan.
- 2) Mixue dan Mie Gacoan juga mengandalkan lokasi di jalur utama kota dan pusat aktivitas anak muda, sehingga cocok dengan target pasarnya.
- 3) Restoran Depot Baba Nyoo dan Restoran Dapoer Kupang yang berlokasi di tempat yang strategis dan berada di pusat keramaian dan terjamin keamanannya turut memberikan kontribusi penting terhadap kelancaran serta keberlangsungan usaha restoran ini.
- 4) Restoran Dapoer Mamache yang berlokasi di dalam pasar Hal ini membuat arus pengunjung cukup ramai setiap hari sehingga potensi pelanggan yang singgah juga semakin besar. Posisi yang dekat dengan pusat keramaian memberi pengaruh besar terhadap jumlah pelanggan yang datang.
- 5) Sementara itu, Fadhilah Kitchen tidak terlalu dekat dengan pusat keramaian, melainkan berada di sekitar kos-kosan mahasiswa. Hal ini membatasi segmentasi pasarnya, meskipun tetap bisa menarik pelanggan tambahan melalui popularitas di media sosial.

##### b. Aksesibilitas

Akses yang mudah menjadi faktor kedua yang tidak kalah penting. Menurut teori lingkungan internal dan eksternal oleh Philip Kotler. Philip Kotler membagi lingkungan pemasaran menjadi dua bagian utama: lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Aksesibilitas adalah bagian dari lingkungan eksternal yang mempengaruhi daya tarik lokasi usaha. Lokasi yang mudah diakses akan menarik lebih banyak pelanggan. Hampir semua restoran dalam observasi ini memiliki lokasi yang dapat dijangkau dengan: Kendaraan pribadi (motor dan mobil), transportasi online, berjalan kaki bagi warga sekitar.

Waktu tempuh rata-rata pelanggan menuju restoran berkisar 5–30 menit, yang dianggap masih ideal. Selain akses jalan, fasilitas parkir juga menjadi faktor pendukung penting. Restoran cepat saji seperti KFC, McDonald's, Mie Gacoan, Dapoer Kupang, Dapoer Mamache, Fadhilah Kitchen dan Mixue menyediakan lahan parkir cukup luas. Sebaliknya, restoran yang memanfaatkan bahu jalan seperti Depot Baba Nyoo menghadapi keterbatasan yang bisa mengurangi kenyamanan pelanggan.

Transportasi tidak hanya memfasilitasi perpindahan orang dan barang, tetapi juga meningkatkan aksesibilitas dan konektivitas antarwilayah. Infrastruktur transportasi yang lebih baik akan memperbaiki konektivitas jaringan, yang pada gilirannya meningkatkan aksesibilitas antar-ruang—suatu hal penting untuk mendukung aktivitas pendidikan maupun ekonomi. (Hasan et al., 2024)

Dengan aksesibilitas yang baik, restoran dapat menjangkau berbagai lapisan pelanggan, mulai dari mahasiswa, pegawai, keluarga, hingga wisatawan yang lewat.

##### c. Kompetisi

Keberadaan kompetitor di sekitar restoran menjadi faktor eksternal yang memengaruhi jumlah kunjungan. Menurut teori Hottelling yang di sampaikan oleh Harold Hotelling menjelaskan tentang suatu perusahaan cenderung mencari tempat yang tidak terlalu dekat dengan pesaing untuk menghindari persaingan harga yang ketat, tetapi juga tidak terlalu jauh agar tidak kehilangan pelanggan yang lebih suka lokasi yang lebih dekat. Dampaknya bervariasi tergantung dari restoran tersebut, di antaranya :

- 1) Restoran waralaba besar (KFC, McDonald's, dan Mixue) relatif tidak terpengaruh karena memiliki basis pelanggan setia, reputasi global, dan standar pelayanan yang sudah terbukti.

- 2) Restoran Cepat saji yang menyediakan makanan lokal seperti Dapoer Kupang atau Dapoer Mamache lebih rentan, terutama jika kompetitor melakukan promosi besar-besaran atau menawarkan harga lebih murah.
- 3) Beberapa restoran justru bisa bertahan karena mampu membedakan diri. Contoh: Depot Baba Nyoo yang menyajikan menu non-halal, sehingga tidak terlalu bersaing langsung dengan restoran lain.
- 4) Mie Gacoan mengambil strategi berbeda dengan menasar anak muda melalui harga terjangkau dan tempat nongkrong, meskipun lokasinya berdekatan dengan KFC dan McDonald's.
- 5) Sedangkan Fadhilah Kitchen menganggap keberadaan kompetitor ini dapat saling melengkapi dengan menghadirkan variasi pilihan kuliner yang lebih beragam bagi pelanggan. Kondisi ini juga memungkinkan pelanggan untuk memiliki alternatif yang berbeda sesuai dengan selera.

#### d. Biaya Sewa Lokasi

Menurut teori lokasi Weber, biaya sewa memengaruhi pendapatan karena berperan dalam menentukan biaya total ( biaya transportasi, biaya tenaga kerja, aglomerasi) dan efisiensi lokasi. Perusahaan perlu menyeimbangkan antara biaya sewa, biaya transportasi, dan akses pasar agar dapat memperoleh keuntungan maksimal. Biaya sewa bervariasi cukup besar antar restoran, mulai dari Rp12 juta per tahun (Dapoer Mamache) hingga Rp80 juta per tahun (KFC). Perbedaan ini dipengaruhi oleh posisi strategis lokasi, luas bangunan, serta daya tarik komersial kawasan tersebut.

- 1) Restoran besar menilai biaya sewa yang tinggi tetap sebanding dengan keuntungan yang diperoleh berkat tingginya jumlah pengunjung.
- 2) Restoran lokal dengan modal terbatas, seperti Fadhilah Kitchen, merasa biaya sewa cukup memberatkan, karena harus menabung terlebih dahulu sebelum melunasi kewajiban sewa.

#### e. Fasilitas dan Infrastruktur

Menurut Philip Kotler, lingkungan pemasaran terbagi ke dalam dua komponen utama, yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Fasilitas adalah bagian dari lingkungan internal yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Hampir semua restoran dilengkapi dengan fasilitas dasar berupa listrik, air, dan Wi-Fi. Beberapa restoran menambahkan fasilitas tambahan untuk mendukung kenyamanan pelanggan:

- 1) KFC dan McDonald's menyediakan AC dan area bermain anak, menjadikannya tempat ramah keluarga.
- 2) Mixue dan Mie Gacoan menonjolkan Wi-Fi sebagai daya tarik utama bagi anak muda.
- 3) Fadhilah Kitchen, Dapoer Kupang, Depot Baba Nyoo, dan Dapoer Mamache menggunakan fasilitas ini lebih banyak untuk mendukung operasional harian ketimbang menambah daya tarik pelanggan.

#### f. Karakteristik Lingkungan

Menurut Teori Lokasi Weber, lokasi suatu restoran sebaiknya dipengaruhi oleh faktor lingkungan sekitar, misalnya dekat dengan bahan baku, mudah dijangkau konsumen, tersedia tenaga kerja, dan berada di kawasan ramai. Dengan begitu, biaya bisa ditekan dan pendapatan restoran dapat meningkat. Lingkungan sekitar restoran (ramai, aman, bersih) menjadi faktor yang turut memengaruhi kenyamanan pelanggan.

- 1) Restoran yang berada di pusat kota atau pasar umumnya mendapat dukungan kebersihan dari pemerintah atau petugas khusus, sehingga area tetap bersih.
- 2) Lingkungan yang aman juga meningkatkan kepercayaan pelanggan untuk datang, terutama saat malam hari.
- 3) Kebersihan lingkungan sangat menentukan, karena area yang kotor atau rawan kriminalitas dapat menurunkan minat pelanggan untuk makan di tempat.

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat enam faktor lokasi yang memengaruhi tingkat pendapatan restoran cepat saji di Kota Kupang. Diantaranya: kedekatan dengan pusat keramaian, aksesibilitas, tingkat kompetisi, biaya lokasi usaha, infrastruktur dan fasilitas, serta karakteristik lingkungan. Secara keseluruhan, faktor kedekatan dengan pusat keramaian merupakan faktor yang paling dominan di karenakan lokasi yang berada di sekitar pusat aktivitas masyarakat seperti kampus, pusat perbelanjaan, perkantoran, jalan utama kota, serta area pasar memberikan dampak signifikan terhadap tingginya arus pelanggan. Restoran seperti KFC, McDonald's, Mixue, Mie Gacoan, hingga Dapoer Kupang dan Depot Baba Nyoo menunjukkan bahwa

keberadaan di wilayah ramai mampu meningkatkan jumlah kunjungan secara konsisten. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi strategis yang dekat dengan pusat keramaian memberikan peluang yang lebih besar bagi restoran untuk menarik pelanggan dari berbagai kalangan, mulai dari pelajar, pegawai, keluarga, hingga wisatawan. Dengan demikian, kedekatan dengan pusat keramaian menjadi faktor yang paling dominan dalam memengaruhi pendapatan.

Aksesibilitas menjadi faktor dominan kedua setelah kedekatan dengan pusat keramaian. Lokasi yang mudah dijangkau oleh kendaraan pribadi, transportasi online, maupun pejalan kaki memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk mengunjungi restoran. Waktu tempuh menuju restoran yang berkisar antara 5–30 menit dinilai masih ideal bagi konsumen. Selain itu, ketersediaan lahan parkir turut menjadi elemen penting dalam menciptakan kenyamanan. Restoran besar pada umumnya memiliki fasilitas parkir yang cukup luas, sedangkan beberapa restoran lokal menghadapi keterbatasan seperti memanfaatkan bahu jalan, yang berpotensi mengurangi kenyamanan pelanggan. Aksesibilitas yang baik menjadi penentu penting dalam mendukung peningkatannya pengunjung dan pada akhirnya memengaruhi tingkat pendapatan restoran.

### 3.2 Gambaran pendapatan dari sejumlah restoran cepat saji di Kota Kupang

#### a. Restoran Dapoer Kupang

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan bernama Adel yang bekerja sebagai kasir, diperoleh keterangan bahwa pendapatan restoran tidak selalu stabil, melainkan mengalami naik turun pada periode tertentu. Peningkatan pendapatan biasanya terjadi pada akhir pekan, libur panjang, maupun saat ada acara keluarga. Sebaliknya, penurunan pendapatan dialami ketika daya beli masyarakat menurun atau pada hari-hari biasa. Restoran Dapoer Kupang menawarkan berbagai pilihan seperti ikan, daging sapi, dan sayuran. Di menu juga tersedia berbagai paket makanan di antaranya paket sop dan soto, paket ayam, paket beef, dan masih banyak lagi. Salah satu menu populer yang direkomendasikan adalah kwetiau goreng dengan se'i (smoked beef lokal). Secara keseluruhan, rata-rata pendapatan bulanan restoran berkisar antara Rp2.000.000,00 hingga Rp4.000.000,00.

#### b. Restoran Dapoer Mamache

Pendapatan restoran meningkat pada momen-momen tertentu, misalnya selama bulan puasa, perayaan Lebaran, Natal, serta Tahun Baru. Pada periode tersebut, permintaan meningkat karena masyarakat banyak membeli makanan untuk berbuka, mengadakan kumpul keluarga, maupun memenuhi kebutuhan acara akhir tahun. Pendapatan akan cenderung stabil dan menurun di hari-hari biasanya. Restoran ini sebenarnya tidak memiliki satu menu tertentu yang menjadi sumber pendapatan paling tinggi. Namun, restoran ini justru dikenal dengan variasi menu yang beragam sehingga pelanggan memiliki banyak pilihan sesuai selera mereka. Dari berbagai menu yang tersedia, ada satu hidangan yang paling sering dipilih oleh pelanggan, yaitu ayam geprek bakar. Menu ini menjadi favorit karena rasanya yang khas. Secara keseluruhan, rata-rata pendapatan bulanan restoran mencapai kurang lebih Rp10.000.000,00.

#### c. Restoran Depot Baba Nyoo

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pendapatan restoran mengalami kenaikan pada waktu-waktu tertentu, terutama ketika libur sekolah (bulan Juni–Juli dan Desember), hari raya keagamaan, serta momen pergantian tahun. Pada periode tersebut, jumlah pengunjung biasanya meningkat sehingga pendapatan lebih tinggi dibandingkan hari biasa. Pendapatan Depot Baba Nyoo cenderung stabil bahkan bisa mengalami penurunan pada hari-hari biasa, karena jumlah kunjungan pelanggan tidak sebanyak pada akhir pekan atau hari-hari khusus. Pendapatan tertinggi di Depot Baba Nyoo tidak terfokus pada satu menu tertentu, melainkan bervariasi karena beberapa menu unggulan sama-sama memberikan kontribusi besar terhadap penjualan. Tapi yang menjadi menu unggulan di antaranya :babi makao merupakan babi goreng khas mereka, sering disebut sebagai best seller, babi bakar, sate babi, babi kecap, nasi campur rusuk goreng tepung salah satu menu nasi campur yang banyak dipilih, mie goreng babi. Secara keseluruhan, rata-rata pendapatan bulanan restoran berada pada kisaran Rp15.000.000,00 hingga Rp20.000.000,00.

#### d. Restoran Fadhilah Kitchen

Pendapatan Fadhilah Kitchen masih memperlihatkan kecenderungan naik turun dan belum berada pada tingkat yang benar-benar stabil. Dalam periode tertentu, pemasukan restoran dapat meningkat cukup tinggi, tetapi pada bulan berikutnya bisa saja menurun sehingga total pendapatan menjadi lebih

rendah. ini dipengaruhi oleh sejumlah faktor, antara lain jumlah pelanggan yang datang, tingkat daya beli masyarakat, serta momen-momen khusus yang biasanya meningkatkan permintaan makanan. Fadhilah Kitchen adalah kedai dimsum halal, tempat ini menawarkan beberapa jenis dimsum seperti dimsum original, goreng, dan juga varian hot lava. Selain dimsum, Fadhilah Kitchen juga menyajikan mie pedas dan tersedia minuman dengan harga yang terjangkau. Menu Unggulan di Fadhilah Kitchen di antaranya : dimsum original, dimsum hot lava, dimsum goreng, dan mie pedas. Secara umum, rata-rata pendapatan bulanan Fadhilah Kitchen berada di kisaran sekitar Rp10.000.000,00.

e. Restoran *KFC*

Pendapatan restoran *KFC* Kupang tidak selalu stabil, melainkan mengalami kenaikan pada periode-periode tertentu yang cenderung ramai pengunjung. Misalnya, pada akhir pekan, jumlah pelanggan meningkat karena banyak orang memilih untuk makan bersama keluarga atau teman di luar rumah. Demikian pula pada tanggal gajian, daya beli masyarakat yang sedang tinggi membuat permintaan terhadap produk *KFC* semakin besar. Selain itu, momentum libur sekolah dan hari besar keagamaan juga turut mendorong peningkatan penjualan, sebab banyak keluarga yang memanfaatkan waktu tersebut untuk berkumpul dan makan bersama di restoran. Perayaan ulang tahun, baik secara individu maupun acara yang diselenggarakan di *KFC*. *KFC* di Kota Kupang kemungkinan mengalami penurunan pendapatan di periode sekitar akhir 2024 hingga awal 2025, terutama karena Keharusan membayar pajak yang menumpuk, selain itu cenderung stabil. Menu yang menjadi unggulan dan sering di pesan adalah *colonel's original recipe* merupakan ayam goreng khas *kfc* yang krispi dan berbumbu original, *hot & crispy chicken*, *colonel burger*, *crispy strips* merupakan potongan ayam tepung yang disajikan sebagai lauk ringan, *twister wrap* merupakan gulungan ayam atau isian yang menjadi alternatif ayam goreng biasa serta menu kombinasi hemat seperti paket “jagoan puas”, “super family”, “triple treat” yang menggabungkan ayam + nasi + minuman + side dish. Secara umum, jika mengacu pada omzet nasional, rata-rata pendapatan bulanan restoran *KFC* Kupang berada di kisaran sekitar Rp100.000.000,00.

f. Restoran *McDonald's*

Pendapatan *McDonald's* Kupang tidak menunjukkan kestabilan setiap bulannya, melainkan cenderung meningkat pada waktu-waktu tertentu yang ditandai dengan lonjakan jumlah pengunjung. Peningkatan tersebut umumnya tampak jelas ketika memasuki musim liburan sekolah, di mana banyak keluarga memilih menghabiskan waktu bersama sambil makan di restoran. Demikian pula saat hari libur nasional, aktivitas masyarakat di luar rumah biasanya lebih tinggi sehingga konsumsi di restoran ikut meningkat. Akhir pekan juga menjadi periode yang penting, karena banyak pelanggan memanfaatkannya untuk bersantai, berkumpul dengan teman, maupun keluarga, sehingga jumlah kunjungan lebih besar dibandingkan hari biasa. Lonjakan kunjungan pada momen-momen tersebut secara langsung berdampak pada meningkatnya pendapatan yang diperoleh *McDonald's* Kupang. Pendapatan cenderung stabil dan menurun pada hari - hari biasa. Menu yang sering di pesan dan menjadi menu favorit di antaranya : *mcs spicy / ayam pedas*, *big mac* merupakan burger ikonik *mcdonald's* dengan dua lapis daging, saus spesial, selada, keju, acar, bawang, *french fries*, *mc nuggets* — potongan ayam goreng renyah, *mcflurry / es krim sundae*, dan menu musiman / promo. Berdasarkan catatan omzet nasional, rata-rata pemasukan bulanan restoran ini diperkirakan mencapai kurang lebih Rp300.000.000,00.

g. Restoran *Mie Gacoan*

Pada periode akhir pekan maupun di awal bulan ketika masyarakat baru saja menerima gaji, restoran biasanya mengalami lonjakan jumlah pengunjung yang cukup signifikan. Kondisi ini disebabkan oleh meningkatnya daya beli masyarakat pada saat tersebut, sehingga banyak orang memilih untuk makan di luar rumah. Selain itu, restoran juga kerap dijadikan sebagai tempat favorit untuk berkumpul atau nongkrong, khususnya bagi kalangan muda yang ingin menghabiskan waktu bersama teman-temannya. Aktivitas sosial semacam ini semakin mendorong tingginya angka kunjungan dibandingkan hari-hari biasa. Dan pendapatan cenderung stabil pada hari - hari biasa. menu yang sering di pesan dan menjadi favorit di antaranya : *mie gacoan* merupakan menu andalan utama. *mie pedas* dengan tingkatan kepedasan (level 0-4 atau 6-8), biasanya dengan topping ayam cincang dan pangsit goreng, *mie hompimpa* (dulunya mie setan), *mie suit* untuk yang tidak suka pedas, *dimsum / camilan tambahan* (udang rambutan, udang keju, siomay, pangsit goreng), minuman unik / es-segar (es gobak sodor, es petak umpet, es sluku bathok, es teklek). Berdasarkan data omzet nasional, rata-rata pendapatan bulanan restoran ini diperkirakan mencapai sekitar Rp60.000.000,00.

#### h. Restoran Mixue

Pendapatan Mixue tidak selalu stabil dari bulan ke bulan, melainkan mengalami perubahan naik turun yang dipengaruhi oleh kondisi musiman. Pada musim kemarau, penjualan cenderung mengalami peningkatan karena produk utama yang ditawarkan berupa es krim dan minuman dingin lebih diminati oleh masyarakat untuk mengatasi cuaca panas. Permintaan yang tinggi pada periode ini membuat pemasukan restoran menjadi lebih besar dibandingkan biasanya. Sebaliknya, ketika musim hujan tiba, minat konsumen terhadap es krim maupun minuman dingin cenderung menurun, sehingga pendapatan restoran pun ikut berkurang. Perubahan pola konsumsi ini menjadikan omzet Mixue bersifat musiman dan sangat dipengaruhi oleh faktor cuaca. Menu yang menjadi favorit dan sering di pesan adalah boba sundae, berrybean sundae ice cream, oreo sundae, brown sugar pearl milk tea, supreme milk tea, real fruit tea / fruit tea variants. Secara keseluruhan, rata-rata pendapatan bulanan restoran ini diperkirakan mencapai sekitar Rp30.000.000,00.

### 3.3 Restoran dengan tingkat pendapatan paling tinggi

Berikut saya susun tabel peringkat pendapatan restoran dari terendah sampai tertinggi :

Tabel 4. 1 Pendapatan Restoran cepat saji yang di teliti

No	Nama Restoran	Pendapatan Bulanan (Rata-Rata)
1	Dapoer Kupang	Rp4.000.000
2	Dapoer Mamache	Rp10.000.000
3	Fadhilah <i>Kitchen</i>	Rp10.000.000
4	Depot Baba Nyoo	Rp20.000.000
5	Mixue	Rp30.000.000
6	Mie Gacoan	Rp60.000.000
7	<i>KFC</i>	Rp100.000.000
8	McDonald's	Rp300.000.000

Dari tabel di atas Restoran McDonald's Kupang merupakan restoran cepat saji dengan pendapatan tertinggi dari beberapa restoran cepat saji yang di teliti. Restoran McDonald's merupakan waralaba internasional dengan brand kuat, lokasi strategis, dan jumlah pengunjung besar saat liburan, akhir pekan, maupun hari raya.

Kelebihan dari restoran ini selain memiliki kekuatan merek global yang memberikan nilai tambah dan menjadi salah satu jaringan restoran cepat saji terbesar di dunia, restoran ini juga memiliki reputasi yang kuat dalam hal kualitas makanan, standar pelayanan, serta pengalaman makan yang konsisten di berbagai lokasi. Hal ini menumbuhkan loyalitas pelanggan yang tinggi, di mana konsumen cenderung memilih McDonald's dibanding restoran pesaing meskipun terdapat banyak alternatif di sekitarnya. Selain itu, memiliki fasilitas yang lengkap turut menjadi daya tarik utama. Restoran tidak hanya menyediakan listrik, Wi-Fi, dan AC, tetapi juga area bermain anak yang membuatnya populer sebagai destinasi keluarga. Kehadiran fasilitas tambahan ini meningkatkan kenyamanan dan memperpanjang waktu kunjungan pelanggan, sehingga berpotensi meningkatkan konsumen.

Strategi yang di lakukan restoran ini : dari sisi promosi, mereka secara konsisten menawarkan paket bundling hemat yang ditujukan untuk keluarga maupun anak muda agar konsumen mendapatkan harga yang lebih terjangkau. Selain itu, McDonald's juga memperkuat layanan pesan antar dengan menghadirkan delivery yang cepat dan efisien melalui GrabFood, GoFood, ShopeeFood, sehingga konsumen tetap bisa menikmati menu favorit tanpa harus datang langsung ke restoran. Dari sisi pengalaman, ruang makan didesain dengan suasana yang nyaman dan modern, sehingga cocok dijadikan tempat bersantai, berkumpul bersama teman, atau bahkan belajar. Selain itu, McDonald's aktif menggunakan media sosial untuk membangun interaksi dengan pelanggan dan memperluas jangkauan promosi, serta menawarkan berbagai potongan harga dan diskon menarik.

Bagi kalangan anak muda cenderung memilih tempat makan yang tidak hanya menawarkan makanan cepat saji, tetapi juga sebagai tempat berkumpul, belajar, bersantai, dan berbagai momen di media sosial. Untuk menjawab kebutuhan tersebut, McDonald's hadir dengan mengutamakan kepraktisan dan harga terjangkau

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Faktor lokasi usaha terbukti menjadi faktor kunci dalam menentukan tingkat pendapatan. Restoran yang berada di pusat keramaian (dekat kampus, pasar, perkantoran, pusat belanja, atau jalur transportasi utama) seperti *KFC* dan *McDonald's* cenderung memiliki arus pelanggan yang stabil dan ramai. Aksesibilitas juga penting: hampir semua restoran mudah dijangkau dengan kendaraan pribadi, transportasi online, maupun berjalan kaki, dengan rata-rata waktu tempuh 5–30 menit. Fasilitas parkir turut mendukung kenyamanan pelanggan. Selain itu, kompetisi di sekitar lokasi berpengaruh: restoran dengan merek kuat (*KFC*, *McDonald's*) relatif tidak terpengaruh, sementara restoran lokal lebih rentan persaingan harga dan promosi. Faktor lain seperti biaya sewa, fasilitas (*AC*, *Wi-Fi*, area bermain), serta kebersihan lingkungan juga turut memengaruhi daya tarik dan loyalitas pelanggan.
- b. Pendapatan restoran cepat saji di Kota Kupang menunjukkan pola yang naik turun dan sangat dipengaruhi oleh faktor musiman seperti akhir pekan, hari raya, libur sekolah, serta daya beli masyarakat. Restoran lokal seperti *Dapoer Koepang* dan *Fadhilah Kitchen* memiliki rata-rata omzet lebih rendah (Rp2–10 juta per bulan), sedangkan *Depot Baba Nyoo* dan *Dapoer Mamache* berada di tingkat menengah (Rp10–20 juta). Sementara itu, jaringan restoran waralaba besar seperti *Mixue*, *Mie Gacoan*, *KFC*, dan *McDonald's* mencatat omzet jauh lebih tinggi, mulai dari Rp30 juta hingga Rp300 juta per bulan, dengan *McDonald's* menempati posisi tertinggi. Hal ini menunjukkan adanya perbedaan daya saing antara restoran lokal dan jaringan waralaba, di mana brand besar lebih unggul berkat promosi kuat, jaringan luas, serta daya tarik menu populer.
- c. Restoran dengan pendapatan tertinggi adalah *McDonald's Kupang*, dengan rata-rata Rp300 juta per bulan. Keunggulannya berasal dari kombinasi merek internasional yang kuat, lokasi strategis di pusat kota, fasilitas lengkap (*Wi-Fi*, *AC*, area bermain anak), dan basis pelanggan yang loyal. Faktor-faktor tersebut menjadikan *McDonald's* lebih diminati.

#### 5. REFERENSI

- Al Fikri, G., Marlina, E., Fitriani, P., Aliyudin, A., & Veranita, M. 2024. Strategi Manajemen: Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal. *Ars University*, vol 6 ( 1 ):1–12.
- Amelia Hutri Rizki. 2025. Analisis Lokasi Dan Potensi Ikm Rendang Sebagai Sentra Industri Makanan Khas Minangkabau. *Jurnal Kelitbangan Inovasi Pembangunan*, Vol 13(2):1–10.
- Andar, H. A., Dirgantara, I. M. B., & Nurdianasari, R. 2024. Analisis pengaruh kualitas makanan, harga, lokasi dan lingkungan, serta kualitas layanan melalui kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan pada restoran cepat saji lokal rocket chicken. *Diponegoro Journal of Management*, Vol 13(2)
- Arum Putri Sekar, & Irawan Arry. 2022. Pengaruh Pendapatan Usaha Dan Beban Usaha Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Bumh Periode 2018 Sampai 2020. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 2 ( 3 ):654–664.
- Astriyani, R. 2024. Pengaruh Lokasi, Modal dan Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Kewirausahaan Dan Multi Talenta*, vol 2(2): 60.
- Cohen Alon, & Heifetz Aviad. 2024. Location, Location, Quality: The Fixed Differentiation Principle. *Journal Review of Industrial Organization*, Vol 65:705–720.
- Drezner Zvi, & Eiselt H.A. 2024. Competitive location models: A review. *European Journal of Operational Research*, 316(1):5–18.
- Fitriyani Sandra, Murni Trisna, & Warsono Sri. 2019. Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil. *Management Insight*, 13(1)(1):47–58.
- Floristia Sella, Andhika Sheila, & Alawiyah Tuti. 2020. Pengaruh Jarak Tempat Tinggal Dengan Kampus Terhadap Kosentrasi Belajar Mahasiswa Di Kelas. *Jurnal Penelitian Bidang IPA Dan Pendidikan IPA*, 6(1):22–28.
- Hamri Ebed, Putri Eka Intan Kumala, Siregar Hermanto J, & Bratakusumah Deddy S. 2016. Pengembangan Pusat Pertumbuhan Ekonomi Kota Tasikmalaya. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, vol 7(1):111–125.

- Hanjani Ravelina, & Takaya Rowlan. 2024. Analisis tentang bagaimana pengaruh strategi lokasi dan tataletak terhadap restoran cepat saji. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, Vol 7(4):18599–18605.
- Harahap Mhd Abdul Rajab, & Putra Apriadi Siregar. 2023. Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Konsumsi Fast Food Pada Remaja. *JK: Jurnal Kesehatan*, 1(1):230–237.
- Harsya, B. M., Haqqi, F. H., Innayah, H. F., Musa, K. P. Z., & Zedidiah, M. A. 2025. Analisis Observasi Partisipatif Konsumen Toko Mr.Diy Menggunakan Pendekatan Teori S-O-R. *Business, Economics, and Management Studies*, Vol 1(1):80–86.
- Hasan Muhammad Husain, Wulakada Hamza H., & Ndun Wasti Julita. 2024. Transportation Network Connectivity in Nusa Cendana University Campus Environment. *Frontier Advances in Applied Science and Engineering*, 2(1):37–47
- Hasibuan Tondi Agustian, & Yarham M. 2023. Penggunaan E- Wallet Sebagai Alat Transaksi Pengganti Uang Tunai Bagi UMKM Di Kecamatan Padangsidempuan Tenggara. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisni*, 2(2): 392–402.