

## INTISARI

Data yang tercatat pada Dinas Pariwisata kota Tegal, terdapat 76 jenis rumah makan yang tersebar di wilayah Tegal, salah satunya adalah kedai Lombok Idjo. Hasil wawancara dengan manajer kedai Lombok Idjo cabang Tegal, selama kurun waktu dua tahun terakhir terjadi penurunan omset yang cukup signifikan, yang awalnya omset Rp 7.000.000 menjadi sekitar Rp 5.000.000 perharinya. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengaruh sikap (*attitude*), norma subyektif (*subjective norm*) dan kontrol perilaku (*perceived behavior control*) terhadap niat konsumen dalam membeli pada kedai Lombok Idjo cabang Tegal.

Penelitian ini menggunakan metode *theory of planned behavior*, metode ini digunakan untuk melihat dan memprediksi faktor-faktor yang mampu mempengaruhi perilaku seseorang, dalam hal ini perilaku pembelian pada kedai Lombok Idjo cabang Tegal. Sampel yang digunakan sebanyak 110 responden dengan menggunakan teknik *Non-Probability Sampling* dengan pendekatan sampling insidental.

Persamaan regresi didapatkan :  $I = -2,118 + 0,004 Ab + 0,001 Sn + 0,023 Pbc$ . Penilaian tentang skor sikap, norma subyektif dan kontrol keperilakuan konsumen kedai Lombok Idjo berturut-turut sebesar 117,5 , 36,77 dan 26,77. Ketiga variabel tersebut masuk dalam kategori penilaian cukup baik. Hal ini menunjukkan bahwa penilaian konsumen terhadap kedai Lombok Idjo dalam rentang biasa saja (rata-rata), belum adanya sesuatu yang istimewa yang ditawarkan baik dari segi produk, pelayanan dan fasilitas, yang dapat meningkatkan loyalitas konsumen, sehingga konsumen tertarik untuk datang kembali ke kedai Lombok Idjo.

Kata Kunci : *theory of planned behavior, attitude, subjective norm, perceived behavior control, Kedai Lombok Idjo*