

**PENGARUH *STORE ATMOSPHERE* DAN LOKASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
*COFFEE SHOP HAIDDEN SIDOARJO***

USULAN PENELITIAN

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
Untuk Menyusun Skripsi S-1 Program Studi Manajemen



Diajukan Oleh :

MAULANA RIFQIE PRATAMA

NPM. 19012010367/FEB/EM

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
JAWA TIMUR**

2023

**PENGARUH STORE ATMOSPHERE DAN LOKASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
COFFEE SHOP HAIDDEN SIDOARJO**

SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
UNTUK MENYUSUN SKRIPSI S-1 PROGRAM STUDI MANAJEMEN**



Diajukan Oleh:

MAULANA RIFOIE PRATAMA
19012010367

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SURABAYA**

2023

SKRIPSI

**PENGARUH STORE ATMOSPHERE DAN LOKASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
COFFEE SHOP HADDEN SIDOARJO**

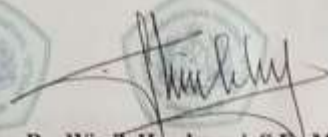
Disusun Oleh:


MAULANA RIFOIE PRATAMA
19012010367/FEB/EM

Telah Dipertahankan dan Diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal : 15 September 2023


Koordinator Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Pembimbing


Dr. Wiwik Handayani, S.E., M.Si.
NIP. 196901132021212003


Drs. Ec. Suprivono, SE, MM
NIP. 196203181988031002

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur


Dr. Dra. Ec. Tri Kartika Pertiwi, M.Si, CRP.
NIP. 196304201991032001

**SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS
KARYA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Maulana Rifqie Pratama
NPM : 19012010367
NIK : 3578102606000006
Tempat/Tanggal Lahir : Surabaya, 26-06-2000
Alamat : Siwalankerto Utara 05
Judul Artikel : *The Influence of Store Atmosphere and Location on Purchasing Decisions at Haiden Sidourjo Coffee Shop*

Saya menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil dari pemikiran sendiri, serta bukan dari saduran/terjemahan/plagiarisme.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun. Jika di kemudian hari terbukti ada unsur plagiarisme maka kelulusan akan dibatalkan, saya bersedia dibatalkannya gelar akademik yang telah saya raih.

Surabaya, 15 September 2023
yang menyatakan,


Maulana Rifqie Pratama

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat, ridho, lindungan, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian Tugas Akhir yang berjudul **“PENGARUH *STORE ATMOSPHERE* DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *COFFEE SHOP* HAIDDEN SIDOARJO”**. Tugas Akhir ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan kelulusan tingkat sarjana (S-1) pada Jurusan manajemen, Fakultas ekonomi dan bisnis , Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu terselesaikannya Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan,kesabaran, dan kekuatan dalam menyelesaikan kegiatan PKL dan penyusunan laporan PKL.
2. Prof.Dr.Ir.Akhmad Fauzi,MMT selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
3. Prof. Dr. Syamsul Huda, S.E, M.T. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN “Veteran” Jawa Timur.
4. Dra. Ec. Nurjanti Takarini. M.Si selaku Koordinator Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UPN “Veteran” Jawa Timur.
5. Drs.Ec. Supriyono, SE.MM. selaku dosen pembimbing skripsi

6. Segenap dosen dan staff Program Studi manajemen Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan bekal ilmu dan pengetahuan yang berguna.
7. Kedua orang tuaku tercinta dan saudara, yang telah memberikan doa dan semangatnya.
8. Segenap teman-teman mahasiswa/wi Angkatan 2019 fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah bahu-membahu dalam melewati masa-masa perkuliahan
9. Terima kasih kepada pihak-pihak lainnya yang telah membantu kelancaran dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis sangat menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca yang sifatnya membangun. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi pembaca dan khususnya bagi para generasi penerus Program Studi manajemen Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Surabaya, 13 Februari 2023

Maulana Rifqie Pratama

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| USULAN PENELITIAN | i |
| KATA PENGANTAR | ii |
| DAFTAR ISI | iv |
| DAFTAR TABEL | vii |
| DAFTAR GAMBAR | viii |
| BAB 1 PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 <i>Store Atmosphere Coffee Shop</i> Haidden..... | 8 |
| 1.3 Lokasi <i>Coffee Shop</i> Haidden..... | 9 |
| 1.4 Rumusan Masalah..... | 10 |
| 1.5 Tujuan Penelitian..... | 10 |
| 1.6 Manfaat Penelitian..... | 11 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 12 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu..... | 12 |
| 2.2 Landasan Teori..... | 17 |
| 2.2.1 Pemasaran..... | 17 |
| 2.2.2 <i>Store Atmosphere</i> | 17 |
| 2.2.3 Indikator <i>Store Atmosphere</i> | 17 |
| 2.2.4 Lokasi..... | 19 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.5 Indikator Lokasi..... | 19 |
| 2.2.6 Keputusan Pembelian..... | 20 |
| 2.2.7 Indikator Keputusan Pembelian..... | 21 |
| 2.3 Hubungan Antar Variabel..... | 22 |
| 2.3.1 Hubungan <i>Store Atmosphere</i> dengan Keputusan Pembelian..... | 22 |
| 2.3.2 Hubungan Lokasi Dengan Keputusan Pembelian..... | 23 |
| 2.4 Kerangka Konseptual | 23 |
| 2.5 Hipotesis Penelitian..... | 24 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN..... | 25 |
| 3.1 Definisi Operasional..... | 25 |
| 3.2 Pengukuran Variabel..... | 26 |
| 3.3 Teknik Penentuan Sampel..... | 27 |
| 3.3.1 Populasi..... | 27 |
| 3.3.2 Sampel..... | 27 |
| 3.3.3 <i>Accidental Sampling</i> | 28 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data..... | 28 |
| 3.4.1 Jenis Data..... | 28 |
| 3.4.2 Sumber Data..... | 29 |
| 3.5 Metode Pengumpulan Data..... | 29 |
| 3.6 Teknik Analisis dan Uji Hipotesis..... | 30 |
| 3.6.1 Teknik Analisis..... | 30 |
| 3.6.2 Fungsi <i>Metode Partial Least Square (PLS)</i> | 31 |
| 3.6.3 Pengukuran <i>Metode Partial Least Square (PLS)</i> | 32 |

| | |
|--|-----------|
| 3.6.4 Langkah-Langkah <i>Partial Least Square (PLS)</i> | 33 |
| 3.6.5 Asumsi <i>Partial Least Square (PLS)</i> | 35 |
| 3.6.6 Ukuran Sampel..... | 36 |
| 3.6.7 Uji Validitas dan Reliabilitas..... | 36 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 37 |
| 4.1 Deskripsi Objek Penelitian..... | 37 |
| 4.2 Karakteristik Responden dan Deskripsi Hasil Penelitian..... | 37 |
| 4.2.1 Karakteristik Responden..... | 37 |
| 4.2.2 Deskripsi Variabel..... | 40 |
| 4.2.2.1 Deskripsi Variabel <i>Store Atmosphere (X1)</i> | 40 |
| 4.2.2.2 Deskripsi Variabel Lokasi (X2)..... | 42 |
| 4.2.2.3 Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian (Y)..... | 44 |
| 4.3 Analisis Data..... | 46 |
| 4.3.1 Evaluasi Outlier..... | 46 |
| 4.3.2 Interpretasi Hasil Olah Data PLS..... | 47 |
| 4.3.2.1 Outer Model (Model Pengukuran dan Validitas Indikator)..... | 47 |
| 4.3.2.2 Analisis Model PLS..... | 53 |
| 4.3.2.3 Inner Model (Pengujian Model Struktural)..... | 54 |
| 4.3.2.4 Pengujian Hipotesis..... | 55 |
| 4.4 Pembahasan..... | 56 |
| 4.4.1 Pengaruh <i>Store Atmosphere</i> Terhadap Keputusan Pembelian..... | 56 |
| 4.4.2 Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian..... | 57 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 59 |

5.1 Kesimpulan dan Saran.....59

DAFTAR PUSTAKA.....61

LAMPIRAN.....63

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Daftar beberapa <i>Coffeeshop</i> di Kota Sidoarjo..... | 4 |
| Tabel 1.2 Data Penjualan <i>Coffeeshop</i> Budaya Kopi Februari 2022 - Februari 2023..... | 6 |
| Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin..... | 38 |
| Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia..... | 38 |
| Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Pekerjaan..... | 39 |
| Tabel 4.4 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Mengenai <i>Store Atmosphere</i> (X1)..... | 40 |
| Tabel 4.5 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Mengenai Lokasi (X2)..... | 42 |
| Tabel 4.6 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Mengenai Keputusan Pembelian (Y)..... | 44 |
| Tabel 4.7 <i>Residuals Statistics</i> | 46 |
| Tabel 4.8 <i>Outer Loading (Mean,STDEV,T-values)</i> | 48 |
| Tabel 4.9 <i>Cross Loading</i> | 50 |
| Tabel 4.10 <i>Average Variance Extracted</i> | 51 |
| Tabel 4.11 <i>Composite Reliability</i> | 52 |
| Tabel 4.12 <i>Latent Variable Correlations</i> | 52 |
| Tabel 4.13 <i>R-Square</i> | 54 |
| Tabel 4.14 <i>Path Coefficients</i> | 55 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1 10 Negara Konsumsi Kopi Terbesar di Dunia..... | 2 |
| Gambar 1.2 Google <i>Maps review</i> para pengunjung <i>Coffee Shop</i> Haidden Sidoarjo..... | 8 |
| Gambar 2.1 Kerangka Konseptual..... | 23 |
| Gambar 3.1 Langkah-Langkah <i>PLS</i> | 33 |
| Gambar 3.2 Contoh Gambar Jalur <i>PLS</i> | 34 |
| Gambar 4.1 Outer Model dengan <i>factor loading</i> , <i>Path Coefficient</i> dan <i>R-Square</i> | 53 |

ABSTRAK

PENGARUH *STORE ATMOSPHERE* DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *COFFEE SHOP* HAIDDEN SIDOARJO (studi pada konsumen produk *Coffee Shop* Haidden Sidoarjo)

Oleh:

Maulana Rifqie Pratama
19012010367

Perkembangan dunia bisnis pada era globalisasi saat ini telah mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dengan perkembangan hidup masyarakat yang semakin modern perilaku konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa juga semakin beragam. Dengan keadaan tersebut pelaku usaha juga harus berupaya untuk memenuhi keinginan, kebutuhan dan permintaan para konsumen, serta menciptakan inovasi baru yang berbeda dari usaha sejenis lainnya. Salah satu bisnis yang sedang berkembang di Indonesia saat ini adalah kedai kopi atau *Coffee shop*. *Coffee shop* merupakan salah satu jenis kafe yang dikategorikan sebagai kafe kecil yang menyediakan tempat minum kopi dengan fasilitas menunjang untuk kenyamanan konsumen. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui Pengaruh Store Atmosphere dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian pada konsumen produk *Coffee Shop* Haidden Sidoarjo.

Penelitian ini bersifat kuantitatif dimana metode penelitian pengumpulan datanya menggunakan kuesioner dengan bantuan google forms. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen produk *Coffee Shop* Haidden Sidoarjo dengan sampel sebanyak 108 responden. Penelitian ini menggunakan metode *partial least Square* (PLS)

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Store atmosphere* dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian *Coffee shop* Haidden.

Kata kunci: *Store Atmosphere*; Lokasi; Keputusan Pembelian.