



**DIKTISAINTEK
BERDAMPAK**

**UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO**



Pengaruh Harga, Suasana Toko dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian di Waroenk Andya

Oleh :

Rafli Muhammad Firdaus (192010200399)

Dosen pembimbing :

Misti Hariasih, SE., MM

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SIDOARJO
FAKULTAS BISNIS, HUKUM DAN ILMU SOSIAL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
2025**



www.umsida.ac.id



umsida1912



umsida1912



universitas
muhammadiyah
sidoarjo



umsida1912



DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Pendahuluan

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



Pertumbuhan bisnis café di Sidoarjo berlangsung sangat pesat, membuat pelanggan semakin selektif dalam memilih tempat berdasarkan harga, kenyamanan suasana, dan kualitas pelayanan. Di tengah persaingan yang ketat, tantangan utama bagi Waroenk Andya adalah menjaga dan meningkatkan keputusan pembelian pelanggan agar tetap unggul dan berkembang di pasar.

Waroenk Andya adalah sebuah café yang didirikan oleh Bapak Herry Siswanto pada tahun 2019, berlokasi di Gg. Masjid No.12, Bungurasih. Café ini menawarkan berbagai makanan dan minuman dengan konsep tempat duduk beragam, mulai dari lesehan hingga gazebo, sehingga menciptakan suasana yang nyaman dan asri.





DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Rumusan & Tujuan Penelitian

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



Rumusan Masalah:

1. Apakah harga, suasana toko, kualitas pelayanan memengaruhi keputusan pembelian (parsial dan simultan)?

Tujuan:

- Mengetahui pengaruh harga, suasana toko, kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian, baik secara parsial maupun simultan.

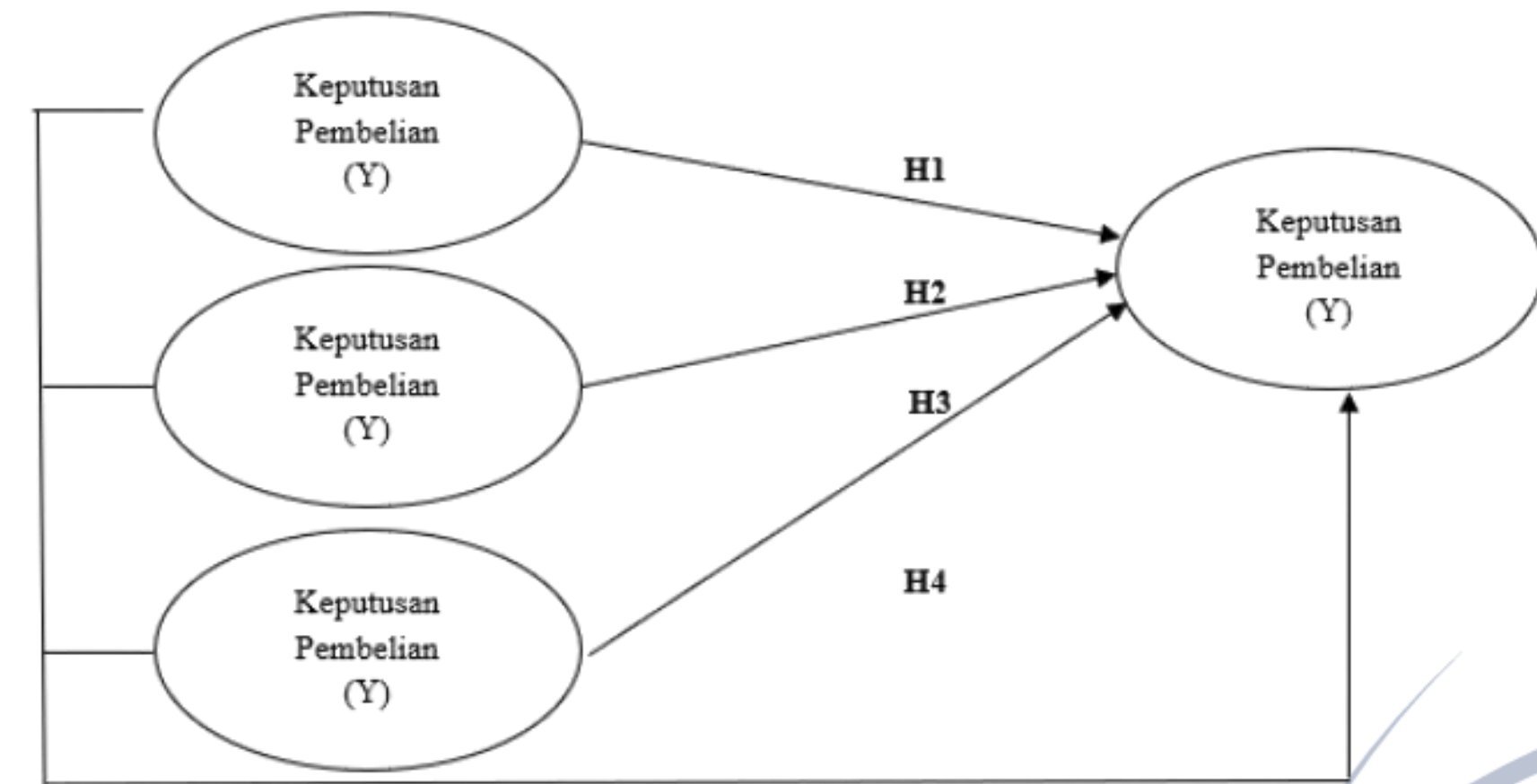
Kategori SDGs:

- Sesuai dengan kategori SDGs 12 tentang meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang merata dan berkelanjutan, tenaga kerja yang optimal dan produktif, serta pekerjaan yang layak untuk semua



Tinjauan Pustaka & Kerangka Konseptual

Variabel	Indikator Utama
Harga	Keterjangkauan, keseimbangan mutu-harga, manfaat, bersaing
Suasana Toko	<i>Exterior, interior, layout, display</i>
Kualitas Pelayanan	<i>Tangibles, reliability, responsiveness, assurance, empathy</i>
Keputusan Pembelian	Memilih produk, penilaian harga, nilai produk, layanan



Gambar 1 Kerangka Konseptual



DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Hipotesis

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



H1: Harga memengaruhi keputusan pembelian di Waroenk Andya.

H2: Suasana Toko memengaruhi keputusan pembelian di Waroenk Andya.

H3: Kualitas pelayanan memengaruhi keputusan pembelian di Waroenk Andya.

H4: Keputusan pembelian di Waroenk Andya dipengaruhi secara simultan oleh harga, suasana toko, dan kualitas pelayanan.





DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Metode Penelitian

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



Jenis Penelitian:

Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif yang bertujuan mengetahui pengaruh variabel independen (X) antara lain ada harga (X1), *Store Atmosphere* (X2), dan Kualitas Pelayanan (X3), terhadap variabel dependen, yaitu Keputusan Pembelian (Y).

Populasi dan Sampel:

Populasi pada penelitian ini adalah pelanggan Waroenk Andya bungurasih. Dikarenakan jumlah sampel yang tidak diketahui, Rumus Lemeshow digunakan saat menghitung jumlah sampel. Dari perhitungan tersebut ditemukan sampel sebanyak 100 responden guna menjamin kesesuaian penelitian.





DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Metode Penelitian

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



Teknik Pengumpulan Data:

Data yang digunakan adalah data primer yang berasal dari pernyataan yang ada di dalam kuesioner yang diberikan kepada konsumen Waroenk Andya Bungurasih. Tujuan pembuatan kuesioner ini adalah memperoleh informasi yang jelas dan relevan., Teknik yang digunakan yaitu purposive sampling dengan kriteria berikut: 1. Pelanggan Waroenk Andya minimal umur 17 tahun. 2. Pelanggan yang telah melakukan pembelian di Waroenk Andya Bungurasih minimal satu kali.

Metode Analisis Data:

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dengan menggunakan aplikasi SPSS V.26.





DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Karakteristik Responden

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



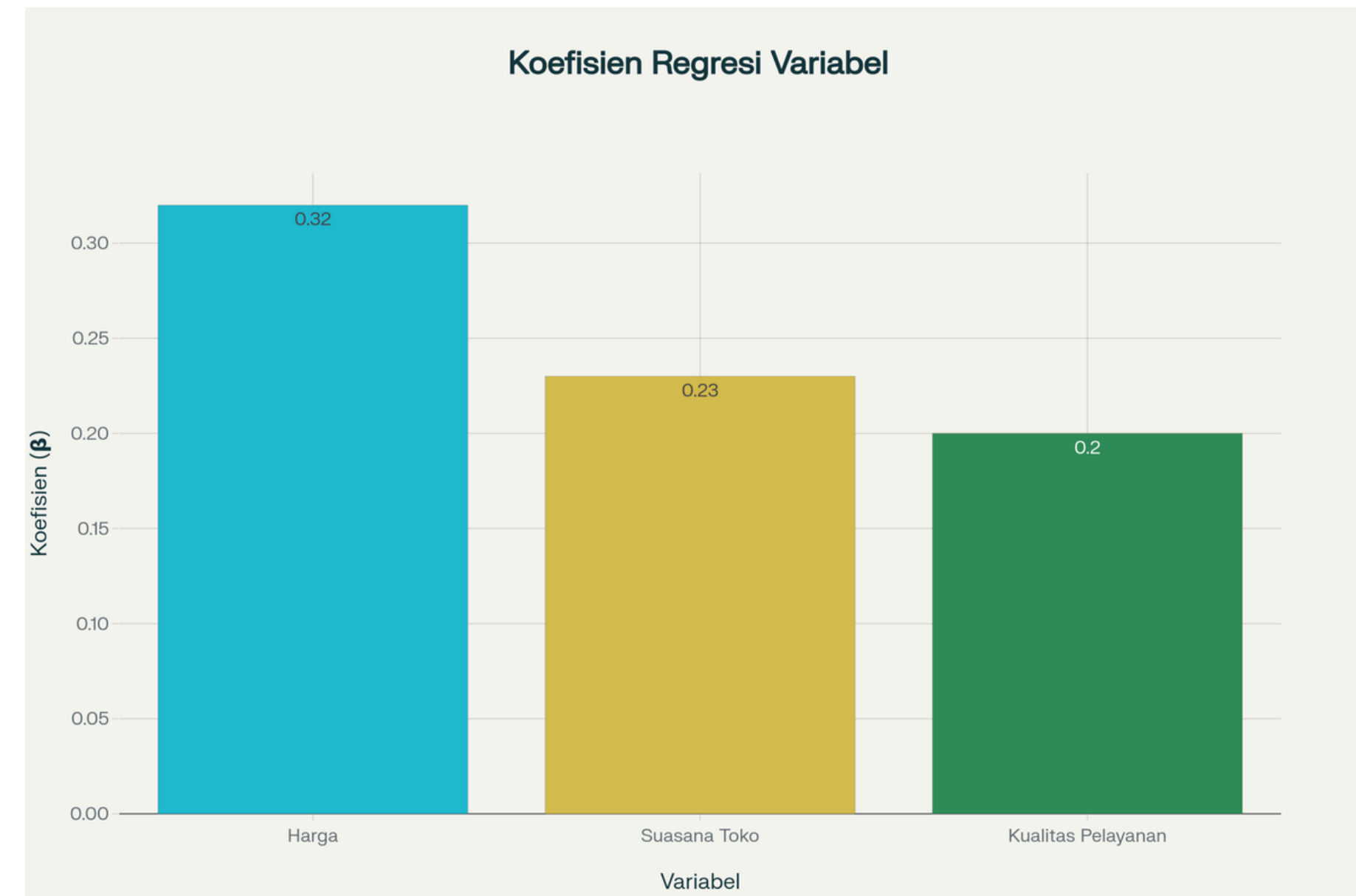
Karakteristik	Kategori	Frekuensi (%)
Jenis Kelamin	Laki-laki	52,1
	Perempuan	47,9
Usia	17–21	28,1
	22–26	71,9
Pendidikan Terakhir	SMA/SMK	55,2
	S1/D4	44,8



Persamaan Regresi & Hasil Uji

$$Y = 3,118 + 0,316X_1 + 0,227X_2 + 0,205X_3 + e$$

Variabel	Koefisien Regresi (β)	Signifikansi (p-value)
Harga	0,316	0,002
Suasana Toko	0,227	0,008
Kualitas Pelayanan	0,205	0,037





DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Validitas & Reliabilitas

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



Uji Validitas: Semua item valid ($r_{hitung} > r_{tabel}$ 0,202)

Uji Reliabilitas:

- Cronbach's Alpha = 0,852 ($>0,6$, kategori reliabel)

Tabel 4 Reliability Statistics

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
.852	17

Tabel 2 Uji Validitas

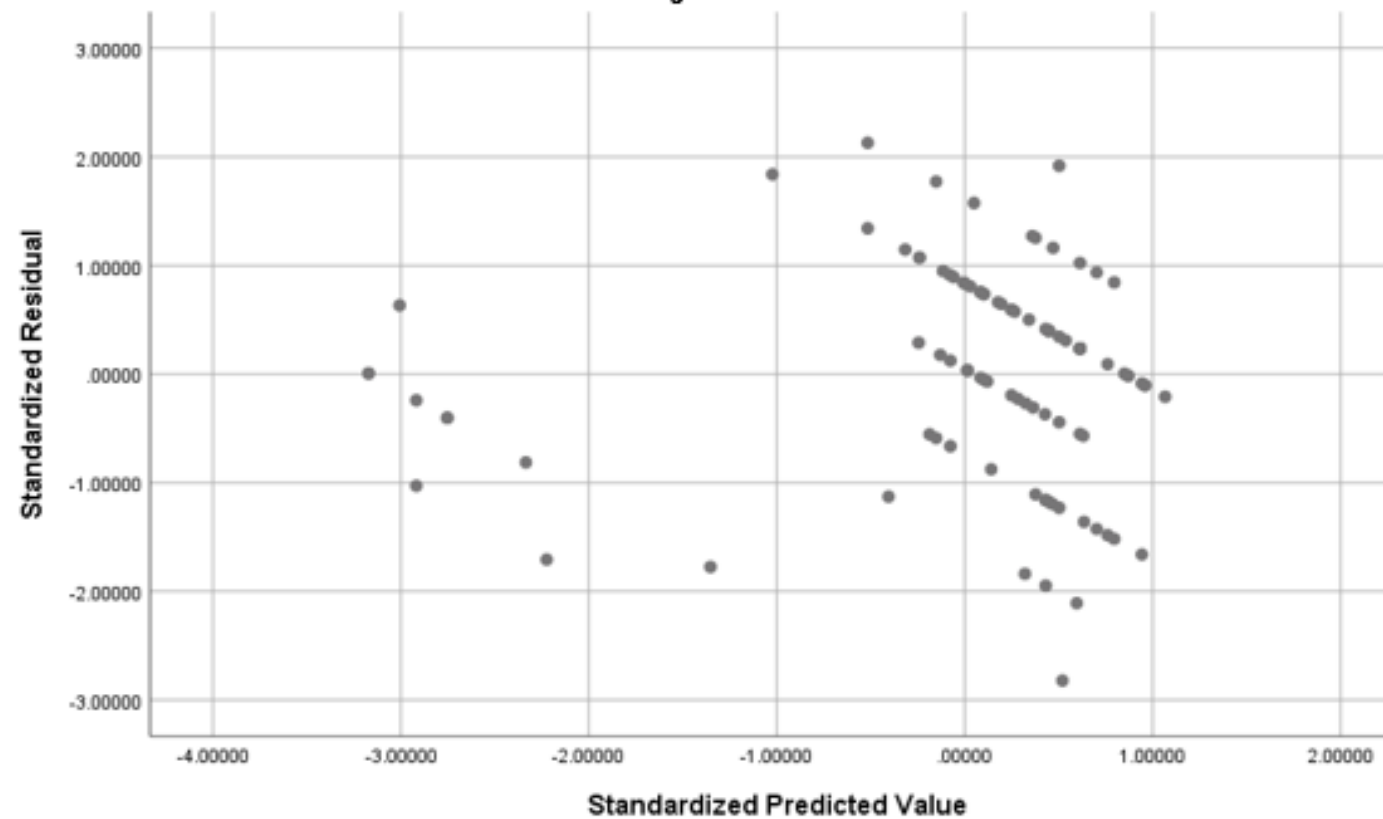
Variabel	Indikator	r hitung	r tabel	Keterangan
Harga (X1)	X1.1	0,719	0,202	Valid
	X1.2	0,663	0,202	Valid
	X1.3	0,561	0,202	Valid
	X1.4	0,549	0,202	Valid
Suasana Toko (X2)	X2.1	0,672	0,202	Valid
	X2.2	0,679	0,202	Valid
	X2.3	0,645	0,202	Valid
	X2.4	0,588	0,202	Valid
Kualitas Pelayanan (X3)	X3.1	0,337	0,202	Valid
	X3.2	0,683	0,202	Valid
	X3.3	0,693	0,202	Valid
	X3.4	0,717	0,202	Valid
	X3.5	0,662	0,202	Valid
Keputusan Pembelian (Y)	Y1	0,659	0,202	Valid
	Y2	0,667	0,202	Valid
	Y3	0,659	0,202	Valid
	Y4	0,603	0,202	Valid



Uji Asumsi Klasik

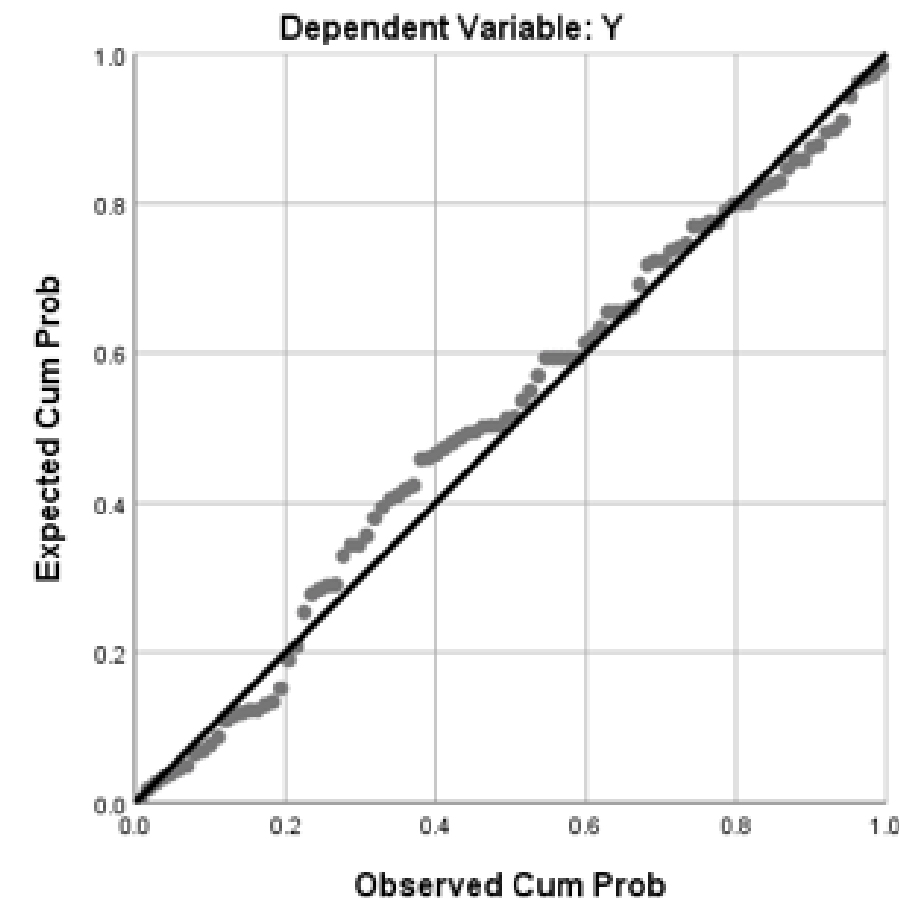
- Normalitas: Sig. 0,101 ($>0,05$) $\rightarrow$ normal
- Multikolinearitas: Semua VIF < 2
- Heteroskedastisitas: Titik-titik residual menyebar acak
- Autokorelasi: Durbin Watson 2,207 (aman)

Gambar 2 Hasil Uji Heteroskedastisitas



Gambar 1 Normal Probability Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Uji t & Uji F

Tabel 8 Coefficients^a

<i>Model</i>	<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
	B	Std. Error	Beta		
1 <i>(Constant)</i>	3,118	1,455		2,143	,035
Harga	,316	,097	,319	3,248	,002
Suasana Toko	,227	,084	,281	2,700	,008
Kualitas Pelayanan	,205	,097	,217	2,119	,037

Tabel 9 ANOVA^a

<i>Model</i>		<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
1	<i>Regression</i>	147,131	3	2,644	30,385	,000 ^b
	<i>Residual</i>	148,494	92	,195		
	<i>Total</i>	295,625	95			

a. *Dependent Variable:* Keputusan Pembelian

b. *Predictors:* (Constant), Kualitas Pelayanan, Suasana Toko, Harga



DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Pembahasan

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



- Harga terbukti sebagai faktor paling dominan. Konsumen sangat memperhatikan apakah harga produk sesuai dengan anggaran dan nilai yang mereka terima. Harga yang tepat dapat meningkatkan minat, kepercayaan, dan kemungkinan pembelian.
- Suasana toko juga memberikan dampak signifikan. Tata letak yang fungsional, kenyamanan meja kursi, serta desain interior yang menarik membuat pengunjung betah sehingga lebih mungkin melakukan pembelian.
- Kualitas pelayanan berperan penting dalam membangun kepuasan dan loyalitas pelanggan. Pelayanan yang ramah, cepat, dan personal membuat pelanggan ingin kembali dan merekomendasikan café kepada orang lain.





DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Kesimpulan & Saran

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



Penelitian ini menunjukkan bahwa harga adalah faktor paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Waroenk Andya, karena konsumen sangat memperhatikan keseimbangan antara harga dan kualitas. Harga yang terjangkau tanpa menurunkan kualitas menjadi kunci menarik pelanggan. Suasana toko yang nyaman serta pelayanan yang cepat dan ramah juga meningkatkan daya tarik dan kepercayaan pelanggan. Pemilik disarankan untuk menjaga harga tetap kompetitif, memperbaiki penataan ruang, meningkatkan kualitas pelayanan, dan mempertimbangkan promosi menarik bagi konsumen muda. Penelitian lanjutan sebaiknya menambah variabel seperti promosi atau reputasi merek untuk analisis yang lebih komprehensif.





DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

Dukungan SDGs dan Penutup

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
SIDOARJO



Penelitian ini mendukung tercapainya SDGs 12 tentang konsumsi dan produksi yang berkelanjutan, sekaligus mendorong inovasi serta efisiensi pada bisnis lokal seperti Waroenk Andya. Terima kasih disampaikan kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dalam pelaksanaan penelitian ini.

Konflik Kepentingan : Para penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan.



www.umsida.ac.id



[umsida1912](#)



[umsida1912](#)



universitas
muhammadiyah
sidoarjo



[umsida1912](#)





DIKTISAINTEK
BERDAMPAK

TERIMAKASIH ATAS PERHATIANNYA

UMSIDA

DARI SINI PENCERAHAN BERSEMI