

## Pengaruh *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Padateras Kopi Kota Bima

<sup>1</sup>April Setiawan, <sup>\*2</sup>Ita Purnama, <sup>3</sup>Muhajirin

<sup>1,2,3</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (Stie) Bima

\*Coresponding Autor:[purnamaita.stiebima@gmail.com](mailto:purnamaita.stiebima@gmail.com)

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk Mengetahui pengaruh secara signifikan *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima, Jenis penelitian ini termasuk penelitian Asosiatif adalah suatu metode yang dilakukan untuk mengetahui hubungan antara dua variable atau lebih, yaitu variabel (X) dan (Y), Adapun instrument penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah koesioner dengan menggunakan skala likert, Populasi dalam penelitian ini adalah semua orang yang ada di kota bima yang pernah membeli Pada Teras Kopi Kota Bima, sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus *Uknown Population* dengan jumlah responden sebesar 96 responden, Teknik pengumpulan data yang di gunakan yaitu Obsevasi, Kuesioner, dan Studi pustaka, dengan menggunakan teknik analisa data uji validitas, realibilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, determinasi dan korelasi uji t dan uji f. Hasil penelitian Terdapat pengaruh secara simultan *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima

**KataKunci:**Store Atmosphere, Kualitas Pelayanan, Social Media Marketing, Lokasi, Keputusan Pembelian

### Abstract

*This research aims to determine the significant influence of Store Atmosphere, Service Quality, Social Media Marketing and Location on Purchasing Decisions on Bima City Coffee Terrace. This type of research includes associative research, which is a method carried out to determine the relationship between two or more variables, namely variables (X) and (Y). The research instrument used in collecting data is a questionnaire using a Likert scale. The population in this study is all people in the city of Bima who have ever purchased Teras Kopi Bima City. The sample in this study uses the formula Uknown Population with a total of 96 respondents. The data collection techniques used were observation, questionnaires and literature study, using data analysis techniques, validity, reliability, classical assumption tests, multiple linear regression tests, determination and correlation, t-tests and t-tests. f. Research results: There is a simultaneous influence of Store Atmosphere, Service Quality, Social Media Marketing and Location on Purchasing Decisions at Bima City Coffee Terrace*

**Keywords:**Store Atmosphere, Service Quality, Social Media Marketing, Location, Purchasing Decisions

How to Cite: April Setiawan, Ita Purnama, & Muhajirin. (2024). Pengaruh *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Padateras Kopi Kota Bima.doi: <https://doi.org/10.36312/jtm.v5i9.3496>



<https://doi.org/10.36312/jtm.v5i9.3496>

Copyright© 2024, Author (s)

This is an open-access article under the CC-BY-SA License.



## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi saat ini telah mempengaruhi pola pikir masyarakat di Indonesia. Hal itu mempengaruhi masyarakat secara tidak sadar untuk memenuhi segala sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan. Fenomena tersebut memunculkan beberapa usaha di berbagai sektor seperti restoran, kafe, *foodcourt*, dan *coffee shop* yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Salah satu sektor yang diminati konsumen Indonesia saat ini ialah *coffee shop*. Industri *coffee shop* mempunyai dampak yang cukup besar dalam sektor perekonomian yang didukung oleh besarnya minat

konsumen untuk mencoba berbagai jenis kopi yang ada di Indonesia dan dengan banyaknya minat tersebut memunculkan ide dan peluang bagi pebisnis untuk membuka usaha *coffee shop*. (Wiridjati, 2018)

Menurut *International Coffee Organization (ICO)*, pertumbuhan rata-rata konsumsi kopi di Indonesia berada di atas rata-rata dunia pada umumnya. Tahun 2021, pasokan kopi nasional diprediksi akan mencapai 795 ribu ton, sementara tingkat konsumsi naik menjadi 370 ribu ton. Konsumsi kopi di Indonesia yang meningkat seiring dengan banyaknya *coffee shop* yang bermunculan (Kompasiana, 2020). *Coffee shop* merupakan tempat yang menyediakan berbagai macam jenis kopi dan juga minuman non-alkohol lainnya, suasana *coffee shop* saat ini memberikan kenyamanan dengan perpaduan desain interior yang menarik dan saat ini dinilai merupakan fenomena gaya hidup kaum milenial (Herlyana, 2014).

Dengan tingkat pertumbuhan *Coffee shop* di indonesia yang begitu tinggi, saat ini gerai *Coffee shop* di kota Bima cukup banyak bermunculan dari tahun ke tahun, memberikan dampak daya saing yang cukup tinggi. Faktor *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi yang merupakan bagian dari bauran pemasaran dinilai sangat strategis dalam mempengaruhi keputusan pembelian dalam memilih suatu produk. (Ramadhan, H., 2020), Faktor *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi yang merupakan bagian dari bauran pemasaran akan dapat menjadi instrument penting bagi Caffe dalam rangka mensiasati daya saing yang cukup tinggi saat ini. (Simangunsong, 2019)

*Store Atmosphere* adalah suasana toko yang mencerminkan kombinasi dari suasana cafe yang terdiri dari karakteristik toko, seperti arsitektur, tata letak, simbol-simbol, serta displays, warna, suhu, wewangian, music yang keseluruhannya dapat menciptakan citra pada benak konsumen yang berbelanja (Pebriani et al, 2022). Salah satu hal yang mendorong konsumen untuk melakukan pembelian adalah dengan menciptakan *store atmosphere* yang unik dan menarik, karena *store atmosphere* menjadi alasan bagi konsumen untuk tertarik dan memilih dimana mereka akan berkunjung dan membeli. Seperti yang telah dikemukakan oleh (Kotler & Armstrong, 2020) dalam keputusan pembelian, konsumen tidak hanya memberi respon terhadap barang dan jasa yang ditawarkan, tetapi juga memberi respon terhadap lingkungan pembelian yang menyenangkan bagi konsumen, Berdasarkan sudut pandang konsumen bahwa produk merupakan segala sesuatu yang diterima konsumen dari sebuah pertukaran dengan produsen. Secara tidak langsung produk bertujuan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen di hal itu semua konsumen pun menuntut kualitas pelayanan baik, kualitas pelayanan adalah strategi yang terdapat di berbagai usaha termasuk *café Shop* yang melibatkan seluruh karyawan yang akan melakukan tindakan yang menghasilkan pelayanan yang baik kepada konsumen. (Tjiptono, 2015). Ketika faktor-faktor tersebut di penuhi maka ada beberapa faktor lain pula yang harus di perhatikan yaitu *Social Media Marketing*, Media sosial merupakan jenis media internet yang memungkinkan pengguna untuk menunjukkan diri dan berinteraksi dengan pengguna lain, berkolaborasi, berbagi komunikasi, dan membentuk ikatan sosial virtual (Rulli, 2017). Media sosial memiliki beberapa dimensi yang saling berkaitan satu sama lain, yaitu *social presence*, *media richness*, dan *self disclosure* (Rulli, 2017). Lokasi tak luput pula memberikan nilai dalam menentukan kesuksesan penjualan. Lokasi mengacu pada berbagai aktivitas pemasaran yang bertujuan untuk mempromosikan dan memperlancar pengiriman atau distribusi barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Dimensi lokasi

yaitu akses, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, dan lahan untuk ekspansi (Tjiptono, 2019).

Teras coffee yang berdiri sejak tahun 2021 Akhir yang berada di wilayah Kota Bima Tepatnya di Jl. Lintas Soncolela No.7, Matakando, Kec. Mpunda, Kota Bima, Nusa Tenggara Bar. 84116. Pada awal berdiri, tingkat penjualan Café Teras coffee sangat bagus, Seiring dengan berlalunya pandemic dan pemerintah telah mencabut aturan PPKM pada akhir tahun 2022, seharusnya penjualan mulai meningkat. Namun tingkat penjualan masih belum meningkat dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, berdasarkan wawancara awal peneliti dengan owner Teras coffee menyatakan bahwa hal yang menjadi permasalahan untuk caffe di Bima sekarang menurutnya adalah tingkat perkembangan caffe di Bima yang sangat pesat sehingga penikmat kopi memiliki banyak pilihan dalam menutupkan caffe mana yang ingin mereka kunjungi kemudian tingkat pilihan menu yang bervariatif atau beragam dan yang paling penting adalah suasana caffe yang sesuai dengan keinginan konsumen yang sering bergantian dan pergerakan dunia maya harus di dorong untuk terus mempromosikan kondisi caffe agar mempertahankan konsumen tutur beliau. Sedangkan untuk permasalahan yang dihadapi untuk Café Teras Coffee, menurutnya adalah akses tempat yang sedikit merepotkan di karena tanjakan yang sedikit berbahaya tetapi di tutupi suasana yang sangat nyama dan pemandangan jarang di dapat di tempat lain, jumlah karyawan yang masih kurang karena tempat yang masih di anggap baru dan Desain tempat yang semi outdoor yang sedikit bermasalah dengan kondisi cuaca apakah musim panas atau pun musim Hujan.

Berdasarkan uraian yang di paparkan, maka peneliti akan melakukan penelitian judul Pengaruh *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima.

## METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini termasuk penelitian Asosiatif adalah suatu metode yang dilakukan untuk mengetahui hubungan antara dua variable atau lebih, yaitu variabel (X) dan (Y). (Sugiyono, 2017). Dalam hal ini seberapa besar hubungan atau pengaruh antara *Store Atmosphere* (X1), Kualitas Pelayanan (X2), *Social Media Marketing* (X3), Lokasi (X4) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Pada Teras Kopi Kota Bima.

### HASIL PENELITIAN

#### Uji Validitas Dan Uji Realibilitas

##### a. Uji Validitas

Dari hasil pengujian Uji Validitas yang di lakukan dengan menggunakan Program SPSS versi 26.0 maka dapat di nyatakan hasilnya sebagai berikut :

**Table 4.1**  
**Uji Validitas *Store Atmosphere* (X1), Kualitas Pelayanan (X2), *Social Media Marketing* (X3), Lokasi (X4) dan Keputusan Pembelian (Y)**

Per tan yaa n	<i>Stor e Atm osph ere</i>	Kual itas Pela yana n	<i>Soci al Med ia Mar ketin</i>	Lok asi	Kep utus an Pem belia n	R tab el	Ket.

	g						
	R hitung						
1	0.656	0.386	0.803	0.601	0.779	0.30	Valid
2	0.482	0.402	0.589	0.584	0.610	0.30	Valid
3	0.770	0.679	0.539	0.699	0.626	0.30	Valid
4	0.773	0.507	0.367	0.414	0.509	0.30	Valid
5	0.655	0.594	0.724	0.569	0.737	0.30	Valid
6	0.647	0.484	0.702	0.565	0.739	0.30	Valid
7	0.771	0.696	0.810	0.660	0.792	0.30	Valid
8	0.618	0.662	0.672	0.651	0.707	0.30	Valid
9		0.646	0.799	0.563	0.759	0.30	Valid
10		0.584	0.795	0.547	0.757	0.30	Valid

(Data yang diolah 2024)

Dari hasil pengujian Uji Validitas yang dilakukan dengan menggunakan Program SPSS versi 26.0 maka dapat di nyatakan bahwa variabel *Store Atmosphere* (X1), Kualitas Pelayanan (X2), *Social Media Marketing* (X3), Lokasi (X4) dan Keputusan Pembelian (Y) pada keseluruhan instrumen yang digunakan di nyatakan Valid Karena  $> 0.30$ .

#### b. Uji Realibilitas

Pengukuran reabilitas dilakukan dengan cara *One Shot* atau pengukuran sekali saja dengan alat bantu SPSS versi 26 Uji Statistik Cronbach Alpha ( $\alpha$ ). Suatu Konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha  $> 0.60$  dapat di lihat pada tabel berikut ini.

**Table 4.2**  
**Uji Realibilitas *Store Atmosphere* (X1), Kualitas Pelayanan (X2), *Social Media Marketing* (X3), Lokasi (X4) dan Keputusan Pembelian (Y)**

Variabel	R Hitung	N	R tabel	Ket
<i>Store Atmosphere</i> (X1)	0,830	8	0,60	Realibel
Kualitas Pelayanan (X2)	0,764	10	0,60	Realibel
<i>Social Media Marketing</i> (X3)	0,872	10	0,60	Realibel
Lokasi (X4)	0,779	10	0,60	Realibel

Keputusan Pembelian (Y)	0,885	10	0.60	Reliabel
-------------------------	-------	----	------	----------

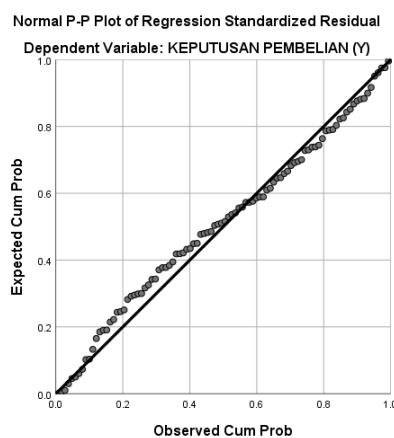
(Data yang diolah 2024)

Dari tabel di atas ini *Cronbach Alpha* ( $\alpha$ ) untuk masing variabel lebih besar ( $>0.60$ ), maka variable *Store Atmosphere* (X1), Kualitas Pelayanan (X2), *Social Media Marketing* (X3), Lokasi (X4) dan Keputusan Pembelian (Y) dapat dikatakan reliabel.

## 1. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

Pengujian Kenormalan terhadap sisaan regresi Dua variabel bebas terhadap Keputusan Pembelian dapat dilihat pada tabel dibawah ini:



**Gambar 4.1**  
**Uji Normalitas**

Berdasarkan gambar 4.1 sisaan regresi menyebar secara sempurna artinya *error* mengikuti fungsi distribusi normal sehingga asumsi normalitas terpenuhi.

### b. Uji Multikolinearitas

Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas dapat dilihat dari nilai Tolerance dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai Tolerance  $> 0,10$  dan VIF  $< 10$  maka menunjukkan tidak adanya multikolinieritas. Pengujian asumsi multikolinier dapat dilihat pada Tabel 4.3 sebagai berikut :

**Tabel 4.3**  
**Uji Multikolinearitas**

Model	Coefficients <sup>a</sup>	
	Collinearity Statistics	Toleran
	ce	VIF
1 (Constant)		
Store Tmosphere (X1)	.719	1.391

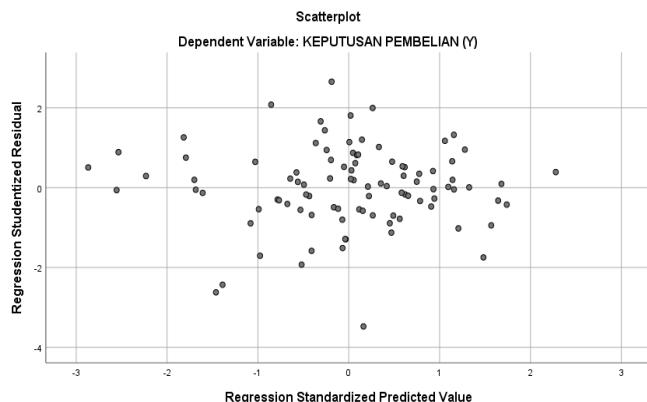
KUALITAS PELAYANAN (X2)	.700	1.428
SOCIAL MEDIA MARKETING (X3)	.804	1.244
LOKASI (X4)	.785	1.274

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

Berdasarkan hasil perhitungan yang ada pada Tabel 4.3 variabel bebas yang menunjukkan nilai Tolerance untuk *Store Atmosphere* (X1) = 0,719 > 0,10 dan VIF 1.391 < 10, nilai Tolerance untuk Kualitas Pelayanan (X2) = 0,700 > 0,10 dan VIF 1.428 < 10, nilai Tolerance untuk *Social Media Marketing* (X3) = 0,804 > 0,10 dan VIF 1.244 < 10, nilai Tolerance untuk Lokasi (X4) = 0,785 > 0,10 dan VIF 1.274 < 10, maka kesimpulan dari pengujian data tersebut Tidak Multikolinieritas.

c. Uji Heterokedaktisitas

Hasil Uji Heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar 4.2 sebagai berikut:



**Gambar 4.2**  
**Uji Asumsi Heteroskedastisitas**

Berdasarkan Gambar 4.2 plot diatas dapat dilihat bahwa titik-titik plot tidak membentuk pola tertentu dan cenderung menyebar disekitar sumbu Y=0. Oleh karena itu dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Pengujian ada tidaknya autokorelasi pada regresi variabel dependen dilakukan dengan memeriksa statistik *Durbin- Watson* (DW).

Hasil Uji Autokorelasi Berdasarkan output SPSS Versi 26,0 uji *Durbin- Watson* dapat dilihat pada tabel 4.4 ringkasan *Durbin Watson* sebagai berikut:

**Tabel 4.4**

Durbin Watson	DI	DU	4-du	Ket.
1.747	1.6039	1.7326	2.2674	Tidak ada autokorelasi

Sumber: data di olah 2024

Berdasarkan data tabel di atas Nilai Durbin Watson pada *model Summary* adalah sebesar 1.747. Berdasarkan tabel kriteria uji Durbin Watson yang ke 5 dimana jika  $du < d < 4 - du$  dapat di simpulkan tidak terjadi autokorelasi negatif dan positif. Jadi karena  $1,7326 < 1.747 < 2,2674$  maka tidak ada autokorelasi.

## 2. Regresi Linier Berganda

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS versi 26.0, di peroleh hasil sebagai berikut :

**Tabel 4.5**  
**Regresi Linier Berganda**

Model	Coefficients <sup>a</sup>		Beta	t	Sig.
	Unstandardized Coefficients B	Standardized Coefficients Std. Error			
1 (Constant)	-.177	5.390		-.033	.974
Store Atmosphere (X1)	.116	.153	.066	.760	.449
KUALITAS PELAYANAN (X2)	.010	.128	.007	.080	.936
SOCIAL MEDIA MARKETING (X3)	.309	.080	.316	3.877	.000
LOKASI (X4)	.589	.096	.505	6.114	.000

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

Sehingga model regresi berganda yang dapat di peroleh dari data di atas adalah sebagai berikut :

Berdasarkan persamaan tersebut di atas di ketahui bahwa nilai konstanta adalah sebesar -0.177 dan *Store Atmosphere* (X1) = 0.116, Kualitas Pelayanan (X2) = 0.010, *Social Media Marketing* (X3) = 0.309, Lokasi (X4) = 0.589.

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4$$

$$Y = -0.177 + 0.116 X_1 + 0.010 X_2 + 0.309 X_3 + 0.589 X_4$$

Persamaan tersebut dapat di artikan sebagai berikut ini:

- Kostanta sebesar -0.177, mengadung arti bahwa nilai konsisten variable Keputusan Pembelian adalah sebesar -0.177.
- Koefisien regresi *Store Atmosphere* (X1) sebesar 0,116 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 % nilai *Store Atmosphere*, maka nilai Keputusan Pembelian bertambah sebesar 0,116. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat di katakan bahwa arah pengaruh variable X terhadap Y adalah positif.
- Koefisien regresi Kualitas Pelayanan (X2) sebesar 0.010 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 % nilai Kualitas Pelayanan, maka nilai Keputusan Pembelian bertambah sebesar 0.010. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat di katakan bahwa arah pengaruh variable X terhadap Y adalah positif.
- Koefisien regresi *Social Media Marketing* (X3) sebesar 0.309 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 % nilai *Social Media Marketing*, maka nilai

Keputusan Pembelian bertambah sebesar 0.309. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variable X terhadap Y adalah positif.

- Koefisien regresi Lokasi (X4) sebesar 0.589 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 % nilai Lokasi, maka nilai Keputusan Pembelian bertambah sebesar 0.589. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variable X terhadap Y adalah positif.

### 3. Koefisien Korelasi berganda

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS versi 26.0, di peroleh hasil sebagai berikut :

**Tabel 4.6**  
**Koefisien Korelasi**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

M	R	Adjusted R	Std. Error of the Estimate	Durbin Watson
od	R Square	Adjusted R Square		
el				n
1	.716 <sup>a</sup>	.513	.491	4.542 1.747

a. Predictors: (Constant), LOKASI (X4), Store Atmosphere (X1), SOCIAL MEDIA MARKETING (X3), KUALITAS PELAYANAN (X2)

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

Berdasarkan hasil olahan data spss versi 26.0 tersebut di peroleh nilai korelasi sebesar 0,716, dan untuk mengetahui tingkat keeratan hubungan antara *Store Atmosphere* (X1), Kualitas Pelayanan (X2), *Social Media Marketing* (X3), Lokasi (X4) dan Keputusan Pembelian (Y) berada pada Kuat.

Hal ini disesuaikan dengan tabel interpretasi koefisien korelasi di bawah ini.

**Tabel 4.7**  
**Koefisien Korelasi sebagai berikut :**

Internal kooefisien	Tingkat hubungan
0,00 - 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

### 4. Koefisien Determinasi Berganda

Dalam analisis korelasi terdapat suatu angka yang disebut dengan koefisien determinasi yang sering disebut koefisien penentu, karena besarnya adalah kuadrat dari koefisien korelasi (r).

**Tabel 4.8**  
**Koefisien Determinasi**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Mo	R	R	Adjusted	Std. Error	Durbin
del	R	Square	R Square	of the	-
				Estimate	Watso
1	.716 <sup>a</sup>	.513	.491	4.542	1.747

a. Predictors: (Constant), LOKASI (X4), Store Tmosphere (X1), SOCIAL MEDIA MARKETING (X3), KUALITAS PELAYANAN (X2)

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

Berdasarkan hasil olahan data spss versi 26.0 pada tabel 4.8 di atas maka di peroleh nilai koefisien determinasi = 0.513 Pengujian ini menyatakan bahwa *Store Atmosphere* (X1), Kualitas Pelayanan (X2), *Social Media Marketing* (X3), Lokasi (X4) dan Keputusan Pembelian (Y) berpengaruh sebesar 51.3 %. Sedangkan 48.7 % di pengaruhi oleh variabel lain di luar dari pada variabel yang di uji oleh peneliti ini seperti Harga, Promosi dan lainnya.

## 5. Uji Signifikansi

### a. Uji t-statistik

Berdasarkan hasil output SPSS 26.0 untuk melihat uji t pada penelitian ini dapat di lihat pada tabel 4.9 adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.9**  
**Uji t-statistik**

Model	Coefficients <sup>a</sup>					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	t <sub>hitung</sub>
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	-.177	5.390		-.033	.974	
Store Tmosphere (X1)	.116	.153	.066	.760	.449	
KUALITAS PELAYANAN (X2)	.010	.128	.007	.080	.936	
SOCIAL MEDIA MARKETING (X3)	.309	.080	.316	3.877	.000	
LOKASI (X4)	.589	.096	.505	6.114	.000	

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)  
Kualitas Pelayanan, Dan Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konsumen Kafe Minum Kopi Medan Johor.

2) Berdasarkan hasil output SPSS versi 26.0 diatas di peroleh nilai  $t_{hitung}$  Kualitas Pelayanan (X2) = 0.080, dengan jumlah derajat kebebasan (dk) = n-2 atau 96 - 2 =

peroleh nilai  $t_{hitung}$  *Store san* (dk) = n-2 atau 96 - 2  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  ipotesis yang menyatakan *tere* terhadap Keputusan sejalan dengan penelitian aruh *Store Atmosphere*,

94. Sehingga di peroleh nilai  $t_{tabel} = 1.66123$ , maka  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  ( $0.080 < 1.66123$ ), dan nilai  $sig. 0.936 > 0.05$  sehingga hipotesis yang menyatakan : Terdapat pengaruh secara signifikan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima, di tolak. Ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh (Meilani Nur Zakiah 2023) Pengaruh Store Atmosphere, Kualitas Pelayanan, Dan Keberagaman Produk, Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Gavin Fashion Store Kartasura.
- 3) Berdasarkan hasil output SPSS versi 26.0 diatas di peroleh nilai  $t_{hitung}$  *Social Media Marketing* ( $X_3$ ) = 3.877, dengan jumlah derajat kebebasan (dk) =  $n-2$  atau  $96 - 2 = 94$ . Sehingga di peroleh nilai  $t_{tabel} = 1.66123$ , maka  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $3.877 > 1.66123$ ), dan nilai  $sig. 0.000 < 0.05$  sehingga hipotesis yang menyatakan : Terdapat pengaruh secara signifikan *Social Media Marketing* terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima, di terima. Ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh (Ilman Taufiq lazuardy 2023) Pengaruh Social Media Marketing, *Life Style*, dan Store Atmosphere terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Mixue di Yogyakarta
- 4) Berdasarkan hasil output SPSS versi 26.0 diatas di peroleh nilai  $t_{hitung}$  Lokasi ( $X_4$ ) = 6.114, dengan jumlah derajat kebebasan (dk) =  $n-2$  atau  $96 - 2 = 94$ . Sehingga di peroleh nilai  $t_{tabel} = 1.66123$ , maka  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $6.114 > 1.66123$ ), dan nilai  $sig. 0.000 < 0.05$  sehingga hipotesis yang menyatakan : Terdapat pengaruh secara signifikan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima, di terima. Ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh (Sumarni Saota, 2021) Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Ud. Trialvela Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan

#### b. Uji F statistic

Adapun ringkasan dari output SPSS 26.0 untuk melihat uji F pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.10 adalah sebagai berikut.

**Tabel 4.10**

**Uji F**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regressi on	1976.31	4	494.078	23.95	.000 <sup>b</sup>
Residual	1877.02	91	20.627		
Total	3853.33	95			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

- b. Predictors: (Constant), LOKASI (X4), Store Atmosphere (X1), SOCIAL MEDIA MARKETING (X3), KUALITAS PELAYANAN (X2)

Berdasarkan hasil olahan data SPSS 26.0 tabel 4.10 diperoleh nilai signifikansi untuk pengaruh *Store Atmosphere* (X1), Kualitas Pelayanan (X2), *Social Media Marketing* (X3), Lokasi (X4) dan Keputusan Pembelian (Y) adalah  $F_{hitung}$  sebesar 23.953, dimana  $df1 = K-1$  dan  $df2 = n-K$ , K adalah jumlah variabel dan  $n =$  jumlah sample pembentuk regresi, jadi  $df1 = 4-1 = 3$  dan  $df2 = 96-2=94$ , maka di dapat di nilai  $F$ -tabel = 2.701.

Berdasarkan tabel 4.10 di atas ,maka  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  ( $23.953 > 2.701$ ), dan nilai  $sig$   $0.000 < 0.05$  sehingga hipotesis yang menyatakan : Terdapat pengaruh secara simultan *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima, diterima. Ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh (Zainal abidin, 2019) pengaruh *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Habbit Eatery Coffee Malang.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di uraikan sebelumnya maka dapat di tarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Tidak Terdapat pengaruh secara signifikan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima.
2. Tidak Terdapat pengaruh secara signifikan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima.
3. Terdapat pengaruh secara signifikan *Social Media Marketing* terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima.
4. Terdapat pengaruh secara signifikan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima.
5. Terdapat pengaruh secara simultan *Store Atmosphere*, Kualitas Pelayanan, *Social Media Marketing* Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Teras Kopi Kota Bima.

## SARAN

1. Sebaiknya Teras Kopi Kota Bima meningkatkan *Store Atmosphere* dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian agar meningkatkan loyalitas konsumen.
2. Sebaiknya di lakukan penelitian lebih lanjut bagi peningkatan ilmu manajemen pemasaran yang berkaitan dengan *Store Atmosphere* dan *Social Media Marketing* terhadap Keputusan Pembelian, terutama yang terkait dengan variabel-variabel *Store Atmosphere* dan Kualitas Pelayanan.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Afiani, D. (2019). Pengaruh Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Stars. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 7(3).

2. Alma, B. (2018). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta.
3. Andi. Somantri, B., Afrianka, R., & Fahrurrazi, F. (2020). Pengaruh Gaya Hidup dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk iPhone. *Cakrawala*, 3(1), 1–10.
4. Assauri, S. (2018). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
5. Barros, L. B. L., Petroll, M. de L. M., Damacena, C., & Knoppe, M. (2019). Store atmosphere and impulse: a cross- cultural study. *International Journal of Retail & Distribution Management*.
6. Batee, M. M. (2019). Pengaruh Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Kaos Nias Gunungsitoli. *Jesya (Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah)*, 2(2), 313–324.
7. Berman, B., Evans, J. R., & Chatterjee, P. (2018). *Retail Management: A Strategic Approach*. Pearson Education Limited.
8. Dabinda, H. R. (2021). Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Busana Gamis
9. Cakrawala Repotori IMWI | Volume 5, Nomor 2, Desember 2022 p-ISSN: 2620-8490; e-ISSN: 2620-8814
10. Hidayat, R., & Sujud, A. (2019). Pengaruh Atmosfer Toko, Lokasi, dan Keragaman Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Planet Ban Margonda Raya, Depok. *Oikonomia: Jurnal Manajemen*, 15(1).
11. Indriyani, R., & Suri, A. (2020). Pengaruh Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Motivasi Konsumen Pada Produk Fast Fashion. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 14(1), 25–34.
12. Jaya, U. A., & Astira, I. (2021). Pengaruh Kualitas Produk dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Kawasaki di Kota Tangerang. *Cakrawala Repotori IMWI*, 4(1), 121–129.
13. Kotler, P. (2018). *Manajemen Pemasaran, Edisi 13, Jilid 1*. Erlangga.
14. Kotler, P. & Armstrong, G. (2020). *Principles of Marketing*. Pearson.
15. Kurniawan, R., & Krismonita, Y. A. (2020). Pengaruh Kelengkapan Produk dan Lokasi Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Giant Expresss Sukabumi: Studi Kasus konsumen Giant Expresss Sukabumi. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(2), 145–154.
16. Lestari, E. D., & Gunawan, C. (2021). Pengaruh E-Wom Pada Media Sosial Tiktok Terhadap Brand Image Serta Dampaknya Pada Minat Beli. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Dan Sosial (EMBISS)*, 1(2), 75–82.
17. Lupiyoadi, R. (2020). *Manajemen Pemasaran Jasa: Berbasis Kompetensi*. Salemba Empat.
18. Mendur, M. E. M., Tawas, H. N., & Arie, F. V. (2021). Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Produk, dan Atmosfer Toko Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Immanuel Sonder. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 1077–1086.
19. Ramadhan, H., Gunawan, C., & Taslim, M. (2020). Media Sosial Instagram Sebagai Sarana Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan Krispy Yammy Babeh. *Winter Journal: IMWI Student Research Journal*, 1(2), 1–10.
20. Rulli, N. (2017). *Media Sosial: Perspektif Komunikasi, Budaya, dan Sosioteknologi*. Simbiosa Rekatama.
21. Somantri, B., & Larasati, G. C. (2020). Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi,

- Dan Psikologis Terhadap Consumer Behavior Dan Dampaknya Pada Purchasing Decision Produk Kosmetik Korea Mahasiswi Kota Sukabumi. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 5(8), 497–506.
22. Simangunsong, D. R. M., & Rizkyasti, M. A. (2019). Pengaruh Store Environtment terhadap Purchase Intention pada Pusaka Motor Suzuki198
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D*. Alfabeta.
23. Tjiptono, F. (2019). *Strategi Pemasaran*.
24. Wiridjati, W., & Roesman, R. R. (2018). Fenomena penggunaan Media Sosial dan Pengaruh Teman Sebaya pada Generasi Milenial terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Manajemen Dan Pemasaran Jasa*, 11(2), 275–290.
25. Wiyata, M.T., & Awaliah, N. N. (2019). Pengaruh Budaya dan Kepercayaan Merek Terhadap Pengambilan Keputusan Mahasiswa Memilih Kuliah di Institut Manajemen Wiyata Indonesia. *Cakrawala*, 2(1), 32–46.
26. Wiyata, M. T., & Handayani, E. F. (2022). Pengaruh Bonus Pack dan Price Potongan Terhadap Impulse Buying. *Cakrawala Repository IMWI*, 5(1), 29– 42.
27. Wiyata, M. T.& Nuraeni, A. (2021). Pengaruh Brand Equity dan Country ofOrigin terhadap Customer Behavior dalam Memilih Smartphone pada SMA Negeri 5 Kota Sukabumi. *Cakrawala Repository IMWI*, 4(1), 49–65.