

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN SUASANA TOKO  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MIE SETAN NOODLE AND  
DIMSUM GRESIK**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**EKA NUR ASFANDITA**

**NIM : G73216031**



**UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA**

**FAKULTAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**SURABAYA**

**2020**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya :

Nama : Eka Nur Asfandita

Nim : G73216031

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Manajemen

Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik.

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 07 Juli 2020  
yang menyatakan,  
  
Eka Nur Asfandita


NIM. G73216031

## **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang ditulis oleh Eka Nur Asfandita NIM. G73216031 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 09 Juni 2020

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Andriani Samsuri', written in a cursive style.

Andriani Samsuri, S.Sos, MM

NIP. 197608022009122002

## PENGESAHAN

Skripsi yang telah ditulis oleh Eka Nur Asfandita NIM G73216031 ini telah di pertahankan di depan sidang Majelis Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Senin, 7 Juli 2020 dan dapat di terima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata dalam ilmu Manajemen.

### Majelis Munaqosah Skripsi :

Penguji I



Andriani Samsuri, S.Sos, MM.  
NIP. 197608022009122002

Penguji II



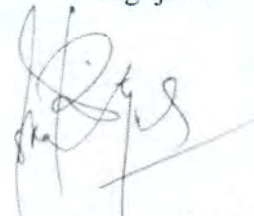
Dr. Ir. Muhamad Ahsan M.M.  
NIP. 196806212007011030

Penguji III



Desy Triandiana, MM.  
NIP. 198312282011012009

Penguji IV



Riska Ayu Setiawati, S.E., M.SM  
NIP. 199305032019032020

Surabaya, 7 Juli 2020


Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

a.n Dekan,



  
Ali Arifin, M.M.  
NIP. 196212141993031002



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL  
SURABAYA  
PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: [perpus@uinsby.ac.id](mailto:perpus@uinsby.ac.id)

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : EKA NUR ASFANDITA  
NIM : G73216031  
Fakultas/Jurusan : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/MANAJEMEN  
E-mail address : Ekanurasfandita12@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi     Tesis     Desertasi     Lain-lain (.....)

yang berjudul :

Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian

Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 07 Juli 2020

Penulis

( EKA NUR ASFANDITA )































































































evaluasi alternatif. Tahap ini merupakan tahap dimana calon pembeli mengevaluasi beberapa produk sejenis dengan merek yang berbeda.

Calon pembeli akan terlebih dahulu melihat ciri produk (*product attribute*), kemudian mereka menggunakan derajat kepentingan seperti seberapa penting ciri dari produk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Selanjutnya calon konsumen akan mengidentifikasi fungsi kegunaan dari produk karena mereka mengharapkan kepuasan atas produk yang akan dibelinya. Jika hal-hal yang disebutkan diatas telah dilakukan maka langkah terakhir calon pembeli akan mengevaluasi beberapa produk alternatif yang mana paling sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya pada saat itu.

d. Keputusan pembelian (*purchase desicion*)

Pada tahap keempat ini, calon pembeli telah memilih dan mengevaluasi beberapa produk sejenis dengan merek berbeda-beda. Setelah dilakukannya proses evaluasi alternatif produk dan dipilihlah produk tersebut, lantas calon pembeli belum juga ada pada proses untuk memutuskan membeli. Proses yang dilewati selanjutnya oleh calon pembeli adalah niat pembelian. Niat pembelian yang dirasakan calon pembeli ini dipengaruhi oleh dua faktor yakni faktor sikap dari orang lain dan faktor-faktor situasional yang tidak diharapkan sebelumnya oleh calon pembeli.

Adanya preferensi dan niat pembelian ini juga belum tentu menghasilkan pembelian aktual. Karena preferensi dan niat ada pada perilaku pembelian yang mana tidak selamanya menentukan hasil. Namun pada umumnya jika telah melewati tahap-tahap sebelumnya dapat







## B. Penelitian Terdahulu yang Relevan

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu yang Relevan**

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul penelitian	Masalah	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Analisis
1.	Ervi Wihda Irtanti (2019)	Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pixy Lip Cream	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana pengaruh secara parsial kualitas produk, citra merek dan harga terhadap keputusan pembelian produk Pixy Lip Cream pada Mahasiswa Uin Sunan Ampel Suarabaya?</li> <li>- Bagaimana pengaruh secara simultan kualitas produk, citra merek dan harga terhadap keputusan pembelian produk Pixy Lip Cream pada Mahasiswa Uin Sunan Ampel Suarabaya?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan metode survei.</li> <li>- teknik sampling yang digunakan yaitu teknik <i>simple random sampling</i> dengan responden 227 orang.</li> <li>-Skala pengukuran: Skala Likert dengan 5 skala</li> <li>-Uji validitas menggunakan teknik pengukuran <i>product moment</i>.</li> <li>- Analisis data: uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Secara parsial kualitas produk dan citra merek memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian.</li> <li>- Secara parsial harga tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian</li> <li>- Secara simultan seluruh variabel dalam penelitian ini memberikan pengaruh positif terhadap keputusan pembelian.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Kelebihan: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terdapat data yang lengkap untuk mendukung variabel yang terkait</li> <li>- Penulisan metodologi penelitian yang digunakan sangat jelas</li> </ul> </li> <li>b. Kekurangan: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Di dalam peneliti terdahulu tidak dijelaskan kelebihan dan kekurangan penelitian</li> </ul> </li> </ul>
2.	Laila Istiqomah (2019)	Pengaruh CitraMerek, Suasana Toko, Variasi Produk, Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Resto	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana pengaruh secara parsial citra merek, suasana toko, variasi produk, kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan pembelian di Resto X?</li> <li>- Bagaimana pengaruh secara simultan citra merek, suasana toko, variasi produk, kualitas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jenis penelitian ini adalah kuantitatif.</li> <li>-Teknik sampling: <i>probability sampling</i> sebanyak 127 responden.</li> <li>-Uji validitas menggunakan teknik pengukuran <i>pearson</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Secara parsial citra merek, suasana toko, variasi produk dan kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.</li> <li>- Secara parsial harga tidak berpengaruh positif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Kelebihan: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Di dalam abstrak, peneliti mencantumkan hasil teknik analisis data sehingga pembaca memahami hasil dari analisis data.</li> </ul> </li> <li>b. Kekurangan:</li> </ul>

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul penelitian	Masalah	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Analisis
		X	pelayanan dan harga terhadap keputusan pembelian di Resto X?	<i>product moment correlation</i> . -Analisis data: uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda	dan signifikan terhadap keputusan pembelian. - Secara simultan citra merek, suasana toko, variasi produk, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian	- Peneliti tidak menjelaskan teknik pengambilan sampel
3.	Putri Wulandari (2018)	Pengaruh <i>Store Atmosphere</i> Terhadap Keputusan Pembelian Pada Sosmed Caffe Medan	-Apakah <i>exterior</i> berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Sosmed Cafe Medan? - Apakah <i>general interior</i> berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Sosmed Cafe Medan? -Apakah <i>store layout</i> berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Sosmed Cafe Medan? - Apakah <i>display</i> berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Sosmed Cafe Medan?	- Jenis penelitian ini adalah kuantitatif - Teknik sampling: <i>insidental sampling</i> sebanyak 100 responden - Analisis data: uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda	- Variabel <i>store atmosphere</i> yang terdiri atas <i>exterior, general interior, store layout</i> dan <i>interior display</i> secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.	a. Kelebihan: - Penulis melakukan pengujian kuisisioner terlebih dahulu sebelum kuisisioner disebarkan yang melibatkan 30 responden guna menguji keakuratan data yang akan diperoleh b. Kekurangan: - Peneliti tidak menjelaskan teknik pengambilan sampel
4.	Lenggang Kurnia Intan Devi (2018)	Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada <i>Marketplace</i> Shopee	-Apakah kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada <i>marketplace</i> Shopee? -Apakah harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada <i>marketplace</i> Shopee? -Apakah promosi berpengaruh	- Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan metode survei. - Teknik sampling: <i>simple random sampling</i> dengan jumlah 270 responden - teknik pengumpulan data dengan kuisisioner	- Variabel kualitas produk tidak berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian -Variabel harga dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. - Variabel kualitas	a. Kelebihan: -Abstrak mampu menjelaskan dengan detail terkait teknik analisis data b. Kekurangan: - penulisan latar belakang yang tidak sesuai dengan apa

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul penelitian	Masalah	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Analisis
			secara parsial terhadap keputusan pembelian pada <i>marketplace</i> Shopee? -Apakah kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada <i>marketplace</i> Shopee?	yang diolah menggunakan SPSS versi.16 - Analisis data: uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda	produk, harga dan promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.	yang dibahas
5.	Hadaita Rahma (2019)	Pengaruh Gaya Hidup, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian produk Sophie Martin	- Apakah gaya hidup berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk shopie martin? -Apakah harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk shopie martin? -Apakah kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk shopie martin? - Apakah gaya hidup, harga dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian produk shopie martin?	- metode penelitian kuantitatif -populasi : mahasiswa di Surabaya - Teknik pengambilan sampel : <i>probability sampel</i> dengan jumlah 96 responden - Analisis data: uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda	- Variabel harga secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. - Variabel gaya hidup dan kualitas produk tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. -Secara simultan variabel gaya hidup, harga dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian.	a. Kelebihan: - Di dalam latar belakang peneliti mampu menjelaskan dengan detail alasan dia melakukan penelitian pada variabel tersebut b. Kekurangan: - Peneliti tidak menjelaskan hasil ternilai pada hasil penelitiannya di abstrak.
6.	Ajeng Nantyas Cahyaningrum (2018)	Analisis Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Produk, Citra Merek Dan <i>Word Of Mouth</i> Terhadap Keputusan	-Bagaimana pengaruh persepsi harga terhadap keputusan pembelian kartu Prabayar <i>Indosat Ooredoo</i> ? -Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian kartu Prabayar	- Jenis penelitian ini adalah kuantitatif -Populasi: warga Semarang yang telah menggunakan kartu <i>Indosat Ooredoo</i> - Teknik sampling :	-Variabel persepsi harga, kualitas produk, citra merek dan <i>word ofmouth</i> memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian	a. Kelebihan: - Di dalam abstrak, peneliti mencantumkan hasil teknik analisis data sehingga pembaca memahami hasil dari

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul penelitian	Masalah	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Analisis
		Pembelian Kartu Perdana Indosat Ooredoo (Studi Kasus pada Konsumen Indosat Ooredoo di Semarang)	<p><i>Indosat Ooredoo?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Bagaimana pengaruh citra merek terhadap keputusan pembelian kartu Prabayar <i>Indosat Ooredoo?</i></li> <li>-Bagaimana pengaruh <i>Word Of Mouth</i> terhadap keputusan pembelian kartu Prabayar <i>Indosat Ooredoo?</i></li> </ul>	<p><i>purposive sampling</i> dengan jumlah 100 responden.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Teknik pengumpulan data: kuisioner</li> <li>- Analisis data: uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda</li> </ul>	kartu perdana Indosat Ooredoo di Kota Semarang. Dari keempat variabel bebas tersebut, kualitas produk adalah variabel yang berpengaruh paling besar terhadap keputusan pembelian.	<p>analisis data.</p> <p>b. Kekurangan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Peneliti tidak menjelaskan hasil ternilai pada hasil penelitiannya di abstrak.</li> </ul>
7.	Monica Clarissa (2014)	Analisis Pengaruh <i>Store Atmosphere</i> , Harga, Keragaman Produk dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Goro Assalam <i>Hypermart</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Apakah <i>store atmosphere</i> mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Goro Assalam <i>Hypermart?</i></li> <li>-Apakah harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Goro Assalam <i>Hypermart?</i></li> <li>-Apakah keragaman produk mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Goro Assalam <i>Hypermart?</i></li> <li>-Apakah lokasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Goro Assalam <i>Hypermart?</i></li> <li>-Variabel manakah yang berpengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan metode deskriptif</li> <li>-Teknik sampling: <i>convenience sampling</i> dengan jumlah 99 responden.</li> <li>- Analisis data: uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Variabel <i>store atmosphere</i>, harga, keragaman produk dan lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.</li> <li>- Secara simultan <i>store atmosphere</i>, harga, keragaman produk dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.</li> </ul>	<p>a. Kelebihan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Di dalam abstrak, peneliti mencantumkan semua hasil teknik analisis data sehingga pembaca dapat memahami hasil dari teknik analisis data</li> </ul> <p>b. Kekurangan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- penulisan pada latar belakang sangat singkat dan variabel-variabel penelitian tidak dijelaskan di dalam latar belakang sehingga pembaca tidak dapat memahami dengan jelas penelitian tersebut.</li> </ul>

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul penelitian	Masalah	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Analisis
			konsumen di Goro Assalam <i>Hypermart?</i>			

*Sumber : Data diolah 2019*





























Pada penelitian ini, para responden yaitu konsumen yang telah melakukan pembelian di kedai Mie Setan Noodle and Dimsum, akan diminta untuk mengisi kuisisioner yang didalamnya berisi pernyataan maupun pertanyaan mengenai indikator dari variabel bebas (kualitas produk, harga dan suasana toko dan variabel terikat (keputusan pembelian) dengan memberikan jawaban berdasarkan pendapat responden sesuai dengan yang dirasakan, dimulai dari sangat setuju hingga sangat tidak setuju. Kemudian pada masing-masing jawaban akan diberi skor dari satu untuk yang sangat tidak setuju sampai lima untuk sangat setuju. Pemberian bobot 1 sampai 5 dilakukan untuk keperluan analisis kuantitatif. Dimana pada analisis kuantitatif data yang akan dianalisis harus dalam bentuk angka.

Penyebaran kuisisioner dalam penelitian ini dilakukan melalui dua cara, yaitu dengan cara *offline* dengan menyebarkan kuisisioner berupa lembaran yang telah dicetak dan dengan cara *online* yang pengisian kuisisionernya menggunakan *google form*, yang kemudian *link* kuisisioner tersebut dibagikan melalui *whatsapp* atau *instagram* kepada responden. Adanya kuisisioner *online* yang disediakan peneliti bertujuan untuk memudahkan responden yang tidak bisa secara langsung mengisi kuisisioner setelah melakukan pembelian di kedai Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik.

Berikut prosedur yang dilakukan peneliti dalam mengumpulkan data:

1. Penyebaran kuisisioner *offline*
  - a. Mencetak kuisisioner dan menyebarkan langsung ke lokasi penelitian.
  - b. Pada saat penyebaran kuisisioner, peneliti meminta secara personal kepada responden yang sesuai dengan kualifikasi untuk pengisian kuisisioner. Sebelum meminta partisipasi responden untuk mengisi



























## B. Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini yaitu konsumen yang pernah melakukan pembelian di Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik. Sedangkan metode pengambilan sampel menggunakan metode *non probability sampling* (anggota populasi tidak memiliki peluang yang sama untuk dijadikan sampling) dengan menggunakan teknik *sampling incidental*. Jumlah kuisisioner yang disebarakan sebanyak 96 dan semua kuisisioner kembali dan responden mengisi kuisisioner dengan benar sesuai dengan petunjuk pengisian. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuisisioner *offline* dan *online*. Responden sebanyak 96 berasal dari 45 responden dari kuisisioner *offline* dan 51 responden dari kuisisioner *online*.

Selain itu, dalam karakteristik responden ini juga dijelaskan mengenai identitas diri dari responden yang meliputi usia, jenis kelamin, asal daerah, penghasilan dan berapa kali pembelian yang sudah pernah dilakukan. Hasil analisis kuisisioner yang sudah dikumpulkan dapat dilihat dalam diagram-diagram di bawah ini:

### 1. Asal Daerah (Kabupaten/Kota) Responden

Berikut ini merupakan diagram lingkaran untuk frekuensi asal daerah (kabupaten/kota) dari 96 responden yang pernah melakukan pembelian di Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik.























Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa instrumen yang ada pada seluruh variabel memiliki *Cronbach Alpha* yang bernilai lebih besar daripada nilai *r Alpha* yaitu 0.70 sehingga dapat disimpulkan bahwa instrumen dalam penelitian ini reliabel.

#### **D. Pengolahan Data**

Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda karena terdapat 3 variabel independen (X) yaitu kualitas produk (X1), harga (X2), dan suasana toko (X3). Hasil dari metode analisis regresi linier berganda ini akan menunjukkan besarnya tingkat hubungan antar variabel yang kemudian akan diketahui besarnya pengaruh variabel-variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) serta arah pengaruh yang terjadi (negatif atau positif). Pada penelitian yang menggunakan analisis regresi linier berganda ada 2 syarat uji yang harus dilakukan, yaitu uji asumsi klasik yang kemudian barulah dilakukan uji hipotesis.

































### 3. Pengaruh suasana toko terhadap keputusan pembelian Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik

Berdasarkan hasil analisis pada bab 4, variabel suasana toko tidak berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa sebaik apapun suasana toko yang diberikan kepada konsumen Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik tidak akan mempengaruhi keputusan pembelian, karena konsumen Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik lebih mementingkan kualitas produk dan harga ketimbang suasana toko. Hal ini terbukti berdasarkan hasil penyebaran kuisioner pada bab 4 bahwa konsumen yang berkunjung di Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik rata-rata mempunyai pendapatan rendah yaitu antara 0 s/d 1 juta. Dan secara umum konsumen dengan pendapatan yang rendah memiliki gaya perilaku yang lebih mementingkan harga daripada kebersihan.

Meskipun demikian, Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik tetap mengedepankan suasana toko dalam strategi pemasarannya, hal ini dikarenakan pengunjung yang datang rata-rata adalah anak muda dan *trend* konsumen saat ini yaitu senang mengunggah foto ke sosial media saat sedang makan di tempat yang bagus (*instagramable*) serta tak lupa memberikan lokasi dimana mereka berada. Secara tidak sadar hal ini dapat menarik orang lain yang belum pernah datang dan makan di Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik tertarik dan ingin mengetahui secara langsung seperti apa interior maupun eksterior kedai Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik tersebut. Selain itu, Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik Juga selalu menjaga kebersihan agar konsumen betah dan nyaman ketika berada di kedai Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik.

Hasil penelitian yang menyatakan bahwa suasana toko tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian Mie Setan Noodle and Dimsum Gresik tersebut tidak













- Lukitasari, Putri. *Pengaruh Kualitas Produk, Presepsi Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pelanggan Istiqomah Aqiqah Sidoarjo*. Skripsi – Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2017.
- Lembang, Rosvita Dua. *Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Cuaca terhadap Keputusan Pembelian Teh Siap Minum dalam Kemasan Merek Teh Botol Sosro*. Skripsi—Universitas Diponegoro, Semarang, 2010.
- Mokoaguw, Milly Lingkan. *Pengaruh Gaya Hidup, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Samsung di Samsung Mobile IT Center Manado*, Vol.16, No.1, 2016.
- Meladiya, Hikma dan H. Setiyo Budiadi. *Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian di Mc Donald's Basuki Rahmat Surabaya*. T.tp.: t.p., t.t.,.
- Putra, Nandi Eko. *Analisis Pengaruh Suasana Toko (Store Atmosphere) dan Lokasi Terhadap Minat Beli Konsumen di Wadzig Distro Kota Padang*. Skripsi – Universitas Andalas, 2011.
- Rahma, Hadaita. *Pengaruh Gaya Hidup, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan pembelian Produk Shopie Martin (Studi Pada Mahasiswa di Kota Surabaya)*. Skripsi – Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019.
- Rangkuti, Freddy. *Riset Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2017.
- Setiyannigrum, Ari. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset, 2015.
- Sudarwanto, Tri. *Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Nasi Krawu di Kota Gresik*. T.tp.: t.p., t.t.,.
- Swasta, Bagus dan Hani Handoko. *Manajemen Pemasaran: Analisis dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE, 2000.



- Sarwono, Jonathan. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung : Alfabeta, 2010.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- . *Metode Statistika Bisnis*. Tangerang: PT. Matana Publishing Utama, 2015.
- . *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Siregar, Sofiyan. *Statistik Parametrik*. T.tp.: t.p., t.t.,.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014.
- Saraswati, Laksmi, Ari Pradanawati dan Wahyu Hidayat. *Pengaruh Desain Produk, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian pada Kampung Batik Wiradesa Kabupaten Pekalongan*. Universitas Diponegoro Semarang, 2014.
- Tjiptono, Fandi. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: andi, 2008.
- . *Pemasaran Jasa, Prinsip, Penerapan dan Penelitian*. Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2014.
- Thoifah, I'anatut. *Statistika Pendidikan dan Metode Penelitian Kuantitatif*. Malang: Madani, 2015.
- Utami, Christina Whidy. *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Ritel Modern*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Wulandari, Putri Wulandari. *Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian Pada Sosmed Cafe Medan*. Skripsi-Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2018.
- Wijaya, Tony. *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2009.