

**PENGARUH HARGA PRODUK, KUALITAS LAYANAN DAN
STORE ATMOSPHERE TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KONSUMEN TEA CAR
LUBUK PAKAM**

SKRIPSI

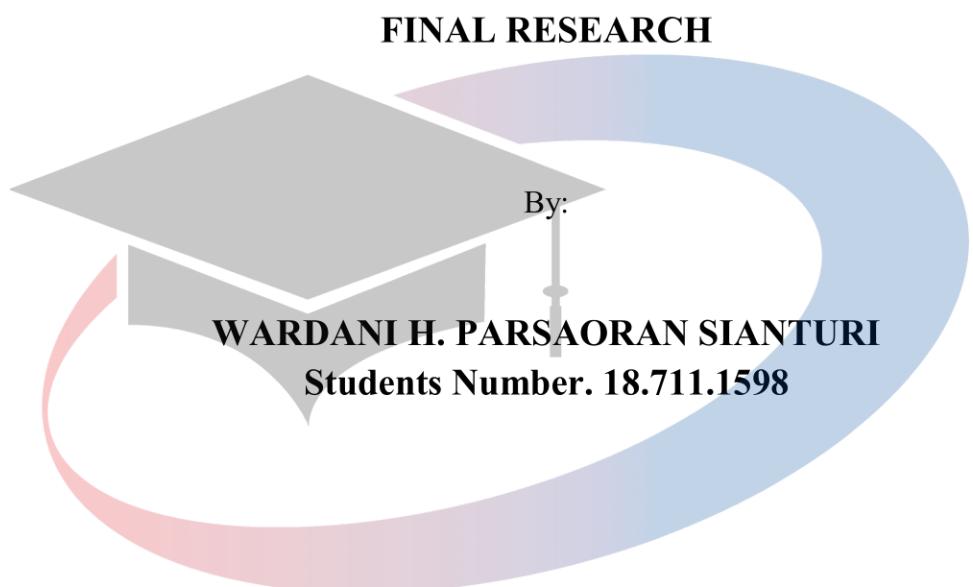
Oleh:

**WARDANI H. PARSAORAN SIANTURI
NIM. 18.711.1598**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MIKROSKIL
MEDAN
2022**

**THE EFFECT OF PRODUCTS PRICE, SERVICE QUALITY AND
STORE ATMOSPHERE ON COSTUMERS PURCHASE
DECISION OF THE TEA CAR
IN LUBUK PAKAM**



**STUDY PROGRAM OF MANAGEMENT
FACULTY OF BUSINESS
UNIVERSITAS MIKROSKIL
MEDAN
2022**

LEMBARAN PENGESAHAN

**PENGARUH HARGA PRODUK, KUALITAS LAYANAN DAN
STORE ATMOSPHERE TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KONSEUMN TEA CAR
LUBUK PAKAM**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Persyaratan Guna

Mendapatkan Gelar Sarjana Strata Satu

Program Studi Manajemen

Oleh:

**WARDANI H. PARSAORAN SIANTURI
NIM. 18.711.1598**

Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,

Sugianta Ovinus Ginting, S.E., M.M.

Apren Halomoan Hutasoit, S.E., M.Si.

Medan, 1 Agustus 2022

Diketahui dan Disahkan Oleh :

Ketua Program Studi Manajemen



Apren Halomoan Hutasoit, S.E., M.Si.

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Manajemen Universitas Mikroskil Medan dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Wardani H. Parsaoran Sianturi
NIM : 187111598

Saya telah melaksanakan penelitian ini dan penulisan Tugas Akhir dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Tugas Akhir : Pengaruh Harga Produk, Kualitas Layanan, dan *Store Atmosphere*
Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Tea Car Lubuk Pakam.

Tempat Penelitian : Tea Car Café Lubuk Pakam

Alamat Tempat Penelitian : Jalan Diponegoro No. 78 Kecamatan Lubuk Pakam

Sehubungan dengan Tugas Akhir tersebut, dengan ini saya menyatakan sebenar-benarnya bahwa **Penelitian dan Penulisan Tugas Akhir tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan belum dipublikasikan oleh siapapun sebelumnya**. Bila kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuat) atau sudah pernah dipublikasikan oleh pihak lain, maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh Universitas Mikroskil Medan yakni **Pencabutan Ijazah yang telah saya terima dan Ijazah tersebut dinyatakan tidak sah**.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*) atas Tugas Akhirsaya. Dengan hak ini, Univeristas Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmediakan/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja alam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian Tugas Akhir saya guna pengembangan karya di masa depan, mislanya dalam bentuk artikel dan buku.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 19 Juli 2022

Saya yang membuat pernyataan



Wardani H. Parsaoran Sianturi

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Harga Produk, Kualitas Layanan, dan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Tea Car Lubuk Pakam. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Tea Car Café Lubuk Pakam berjumlah 100 orang yang sudah melakukan pembelian produk pada Tea Car Café Lubuk Pakam. Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah metode asosiatif. Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner dan studi kepustakaan. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil pengujian dalam penelitian menunjukkan secara simultan variabel harga produk, kualitas layanan, dan *store atmosphere* berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen Tea Car café Lubuk Pakam. Secara parsial variabel kualitas layanan dan *store atmosphere* berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen Tea Car café Lubuk Pakam, sedangkan variabel harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen Tea Car café Lubuk Pakam. Nilai koefisien determinasi (*Adjust R Square*) yang diperoleh sebesar 69% dan sisanya 31% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini,

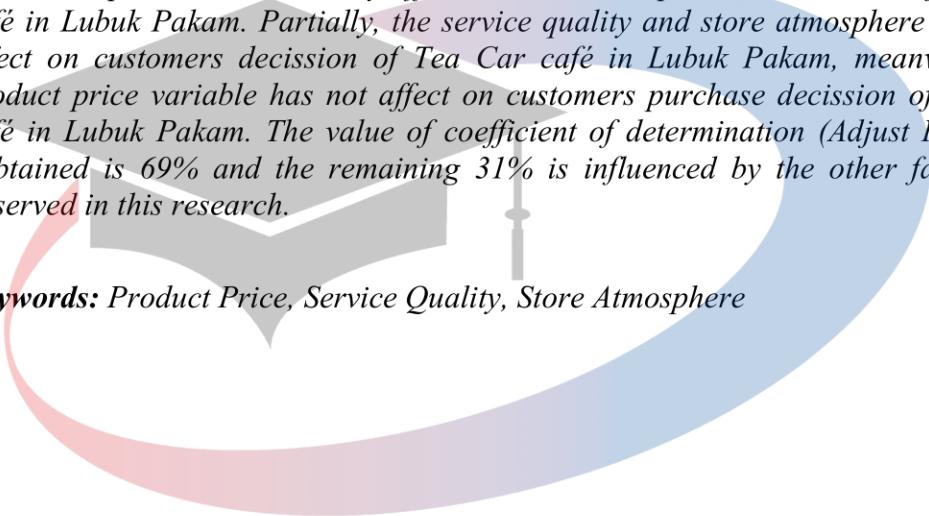
Kata kunci: *Harga Produk, Kualitas Layanan, Store Atmosphere*

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

ABSTRACT

The aim of this research is to know the effect of Product Price, Service Quality, and Store Atmosphere on Customers Purchase decission Of the Tea Car in Lubuk Pakam. The population of this research is the Tea Car customers in Lubuk Pakam as many as 100 people who have made a purchase at the Tea Car café in Lubuk Pakam. The data collection method in this research is the associative method. Methods of data collection is done by distributing questionnaires and literature study. The data analysis method using by multiple linear regression analysis. Based on the test results in this research, the variables of product price, service quality, and store atmosphere simultaneously affect the customers purchase decission of Tea Car café in Lubuk Pakam. Partially, the service quality and store atmosphere variables affect on customers decission of Tea Car café in Lubuk Pakam, meanwhile, the product price variable has not affect on customers purchase decission of Tea Car café in Lubuk Pakam. The value of coefficient of determination (Adjust R Square) aobtained is 69% and the remaining 31% is influenced by the other factors not observed in this research.

Keywords: Product Price, Service Quality, Store Atmosphere



UNIVERSITAS MIKROSKIL

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan kasihNya saya dapat menyelesaikan sebuah karya tulis dnegan judul “Pengaruh Harga Produk, Kualitas Layanan, dan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Tea Car Lubuk Pakam” yang disusun sebagai syarat akademis dalam menyelesaikan Program Strata Saru (S1) Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Mikroskil Medan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa dukungan, bimbingan, bantuan, serta doa dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi. Pada kesempatan ini, saya dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Sugianta Ovinus Ginting, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan waktunya, saran, bimbingan, serta pengarahan yang berharga sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Bapak Apren Halomoan Hutasoit, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing II dan selaku ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Mikroskil Medan yang telah memberikan waktu, saran, bimbingan, serta pengarahan yang berharga sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Bapak Dr. Pahala Sirait, S.T., M.Kom., selaku Rektor Universitas Mikroskil Medan
4. Bapak Ir. Mbayak Ginting, S.Kom., M.M., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Mikroskil Medan.
5. Bapak Pioner Pelawi, S.E., M.Si., selaku dosen wali yang selalu memberikan motivasi dan dukungan.
6. Dosen Program Studi Manajemen Universitas Mikroskil Medan yang telah mengajari dan memberikan bekal ilmu kepada penulis.
7. Orang tua penulis, Bapak Alm. St. Samardi Sianturi dan Ibu Lasmaria Pardosi yang sudah merawat dan mendidik dari lahir sampai sekarang serta selalu memberikan doa, perhatian, motivasi, dan semangat.
8. Pelanggan Tea Car Café Lubuk Pakam atau responden yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner yang penulis bagikan

9. Sahabat-sahabat penulis, Nona Lastri Sinurat S.M, Mindo Sari Bunga Tambun A.Md. Kep, Damayanti Simorangkir, dan Anriyani Hasibuan, yang telah membantu penulis dalam penyelesaian penelitian ini.
10. Teman PNB HKI Resort Khusus Lubuk Pakam yang telah memberikan bantuan, dan doa dalam menyelesaikan penelitian ini.
11. Terimakasih buat diri sendiri yang selalu berjuang dan berusaha untuk selalu belajar menjadi lebih baik, selalu berusaha kuat dan tidak menyerah akan semua rasa lelah, emosi, susah, senang, kecewa, dan segala hal yang bisa terlewati dalam penyelesaian penelitian ini.
12. Pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan, sehingga kritik dan saran sangat diharapkan untuk kesempurnaan penelitian dimasa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

UNIVERSITAS MIKROSKIL

Medan, 19 Juli 2022
Penulis

(Wardani H. Parsaoran Sianturi)

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Ruang Lingkup	6
1.4. Tujuan Penelitian.....	7
1.5. Manfaat Penelitian.....	7
1.6. Originalitas	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	9
2.1. Pemasaran.....	9
2.1.1. Pengertian Pemasaran	9
2.1.2. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	9
2.2 Keputusan Pembelian	12
2.2.1 Pengertian Keputusan Pembelian.....	12
2.2.2 Proses Pengambilan Keputusan	12
2.2.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	14
2.2.4 Indikator-indikator yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	16
2.3 Harga	16
2.3.1 Pengertian Keputusan Pembelian.....	16
2.3.2 Metode Penetapan Harga	17
2.3.3 Tujuan Penetapan Harga	17
2.3.4 Indikator Harga	19
2.4 Kualitas Layanan	19
2.4.1 Pengertian Kualitas Layanan.....	19

2.4.2	Karakteristik Kualitas Layanan.....	19
2.4.3	Dimensi Kualitas Layanan	20
2.4.4	Indikator Kualitas Layanan	21
2.5	<i>Store Atmosphere</i>	22
2.5.1	Pengertian Store Atmosphere.....	22
2.5.3	Indikator <i>Store Atmosphere</i>	23
2.6	Review Penelitian Terdahulu	25
2.7	Kerangka Konseptual	30
2.8	Pengembangan Hipotesis	31
2.8.1	Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	31
2.8.2	Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian	32
2.8.3	Pengaruh <i>Store Atmosphere</i> Terhadap Keputusan Pembelian.....	32
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	34
3.1	Jenis Penelitian	34
3.2	Objek Penelitian	34
3.3	Metode Pengumpulan Data	34
3.3.1	Penelitian Lapangan (Survei).....	34
3.3.2	Studi Kepustakaan.....	35
3.4	Populasi dan Sampel	35
3.4.1	Populasi.....	35
3.4.2	Sampel.....	36
3.5	Defenisi Operasional Variabel	37
3.6	Metode Analisis Data	38
3.6.1	Statistik Deskriptif	38
3.6.2	Pengujian Kualitas Data	38
3.6.3	Pengujian Asumsi Klasik	39
3.6.4	Analisis Regresi Linear Berganda.....	41
3.6.5	Pengujian Hipotesi	42
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	44
4.1	Hasil Penelitian.....	44
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	44

4.1.2	Penyebaran dan Pengambilan Kuesioner	44
4.1.3	Gambaran Umum Responden	45
4.1.4	Hasil Statistik Deskriptif.....	47
4.1.5	Hasil Uji Validitas Data	51
4.1.6	Hasil Uji Asumsi Klasik	56
4.1.7	Hasil Analisa Regresi Linear Berganda	61
4.1.8	Hasil Pengujian Hipotesis	63
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian.....	65
4.2.1	Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian	65
4.2.2	Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Keputusan Pembelian	67
4.2.3	Pengaruh <i>Store Atmosphere</i> terhadap Keputusan Pembelian	68
4.2.4	Pengaruh Harga, Kualitas Layanan, dan <i>Store Atmosphere</i> secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembelian.....	70
BAB KESIMPULAN DAN SARAN		72
5.1.	Kesimpulan.....	72
5.2.	Saran	73
DAFTAR PUSTAKA		75
LAMPIRAN.....		79
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		108

UNIVERSITAS MIKROSKIL

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Hasil Kuesioner Pra-Survey Mengenai Harga Produk	2
Tabel 1. 2 Hasil Kuesioner Pra-Survey Mengenai Kualitas Layanan.....	3
Tabel 1. 3 Hasil Kuesioner Pra-Survey Mengenai Store Atmosphere.....	5
Tabel 2. 1 Diagram proses keputusan pembelian.....	14
Tabel 2. 2 Review Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3. 1 Skala Likert	35
Tabel 3. 2 Definisi Operasional Tabel	37
Tabel 4. 1 Pendistribusian Kuesioner.....	44
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	45
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	46
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	46
Tabel 4. 5 Hasil Statistik Deskriptif Harga	47
Tabel 4. 6 Hasil Statistik Deskriptif Kualitas Layanan.....	48
Tabel 4. 7 Hasil Statistik Deskriptif Store Atmosphere	49
Tabel 4. 8 Hasil Statistik Deskriptif Keputusan Pembelian	50
Tabel 4. 9 Uji Valiitas Variabel Harga.....	51
Tabel 4. 10 Uji Validitas Variabel Kualitas Layanan	52
Tabel 4. 11 Uji Validitas Variabel Store Atmosphere	53
Tabel 4. 12 Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian	54
Tabel 4. 13 Uji Realibilitas Variabel Harga.....	55
Tabel 4. 14 Uji Reliabilitas Variabel Store Atmosphere.....	56
Tabel 4. 15 Uji Realibilitas Variabel Keputusan Pembelian	56
Tabel 4. 16 Hasil Uji Kolmogrov Smirnov Test	58
Tabel 4. 17 Hasil Uji Multikolinearitas.....	59
Tabel 4. 18 Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Spearman's Rho	61
Tabel 4. 19 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	62
Tabel 4. 20 Hasil Pengujian Hipotesis Uji Parsial	63
Tabel 4. 21 Hasil Pengujian Hipotesis Uji Simultan.....	64
Tabel 4. 22 Koefisien Determinasi.....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual Konseptual	31
Gambar 4. 1 Uji Normalitas dengan Grafik Histogram	57
Gambar 4. 2 Uji Asumsi Normalitas dengan Probability P Plot.....	57
Gambar 4. 3 Uji Normalitas dengan Grafik Scatterplot.....	60



UNIVERSITAS
MIKROSKIL

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 KUESIONER PENELITIAN	78
LAMPIRAN 2 DISTRIBUSI JAWABAN RESPONDEN	83
LAMPIRAN 3 UJI STATISTIK DESKRIPTIF	94
LAMPIRAN 4 HASIL PENGOLAHAN DATA SPSS	96



UNIVERSITAS
MIKROSKIL