

PENGARUH STORE ATMOSPHERE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DIRA CAFE AND POOL AMBULU KABUPATEN JEMBER

Dewi Nur Sofiyanti¹, Sri Wahyuni², Joko Widodo³

Sofidewi433@gmail.com, sriwahyunipe.fkip@unej.ac.id, jokowidodo.fkip@unej.ac.id
Universitas Jember, Universitas Jember, Universitas Jember

Abstrak

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif menggunakan metode analisis regresi sederhana. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian Konsumen *Dira Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember. Penelitian ini dilakukan di *Dira Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember. Adapun sampel yang digunakan yaitu konsumen *Dira Cafe and Pool* Ambulu Jember berjumlah 96 orang yang dipilih dengan menggunakan metode *accidental sampling* dengan kriteria yaitu usia minimum 17 tahun dan minimum melakukan pembelian sejumlah satu kali. Data penelitian dikumpulkan melalui metode kuesioner, wawancara dan dokumentasi. Jenis data yang digunakan terbagi mejadi dua yaitu data primer berupa hasil kuesioner dan data sekunder yaitu hasil wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa besar $F_{hitung} = 484,012 > F_{tabel} = 3,942$ dengan tingkat signifikansi $F = 0,000 < \alpha = 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yang artinya ada pengaruh yang signifikan variabel *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember. Adapun besar pengaruh *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember diketahui sebesar 83,7%.

Kata Kunci: *Store Atmosphere*, Keputusan Pembelian, Konsumen

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi Indonesia yang semakin pesat ditandai dengan munculnya berbagai usaha bisnis. Salah satu bisnis yang memiliki daya tarik dan mulai terus bermunculan adalah bisnis kafe. Kafe merupakan tempat nongkrong yang kekinian dan populer, terlebih di kalangan anak muda. Bisnis kafe di Indonesia terus tumbuh pesat sehingga patut diperhitungkan sebagai salah satu bisnis yang menguntungkan di era modern ini. Perkembangan bisnis kafe ini didukung oleh minat beli masyarakat yang meningkat serta gaya hidup modern masyarakat terutama kalangan anak muda. Oleh karena itu pelaku bisnis kafe harus bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen agar bisa menghadapi para pesaing bisnis.

Semakin banyaknya bisnis kafe yang ber-munculan dengan konsep-konsep yang unik menuntut masing-masing pelaku bisnis kafe harus mampu bersaing agar konsumen memutuskan untuk memilih kafe tersebut sebagai tempat pilihan berkumpul bersama keluarga, saudara maupun teman. Persaingan yang ada menuntut para pelaku bisnis kafe untuk dapat menentukan strategi yang tepat dalam bersaing, yaitu usaha dalam melakukan pemenuhan kebutuhan, keinginan dan permintaan pasar sasaran atau konsumen. Kafe saat ini tidak hanya tentang makanan dan minuman yang diperjualbelikan melainkan juga desain tempat yang unik. Pelaku bisnis harus bisa memanfaatkan peluang bisnis yang bisa didapatkan melalui pengamatan fenomena sosial yang terjadi di masyarakat. Melalui pengamatan sosial tersebut pelaku bisnis dapat mengetahui apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen saat ini.

Saat ini kafe sudah menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan masyarakat khususnya bagi kalangan anak muda, akibatnya keberadaan kafe sudah menjadi suatu kebutuhan bagi sebagian besar orang. Dahulu kafe merupakan tempat yang hanya menyediakan menu kopi dan makanan ringan. Seiring berkembangnya zaman, menu yang disediakan sudah bervariasi bahkan menyediakan makanan berat, sehingga saat ini kafe tidak hanya menjadi tempat untuk sekedar menikmati kopi, tetapi juga sebagai tempat makan, tempat bersantai/hongkrong, tempat mengerjakan tugas, rapat kerja, bahkan ada konsumen yang berkunjung ke kafe hanya untuk foto. Adanya perubahan gaya hidup tersebut dapat menjadi peluang bagi para pengusaha kafe untuk membuat ide baru yang kreatif dan berbeda dari yang lainnya dalam mengembangkan usahanya agar mendapatkan perhatian serta ketertarikan calon konsumen dengan menggunakan konsep yang unik, kreatif, dan inovatif.

Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya harus membuat strategi pemasaran yang tepat supaya dapat memenangkan persaingan dalam bidang bisnis yang sejenis. Salah satu cara untuk memenangkan persaingan bisnis dengan cara memunculkan perbedaan konsep yang akan menjadi ciri khas dan sebagai nilai tambah produk sehingga dapat menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Pentingnya perusahaan memiliki ciri khas dikarenakan setiap bisnis mungkin memiliki produk yang serupa dengan harga yang hampir sama bahkan sama meskipun kualitas yang ditawarkan berbeda. Pelaku bisnis harus mengambil langkah dengan melakukan inovasi dan pengembangan strategi usaha agar konsumen tidak berkurang bahkan dapat mendatangkan konsumen-konsumen baru.

Saat ini banyak bermunculan kafe yang menawarkan berbagai fasilitas yang unik dan menarik karena didorong dengan trend masyarakat, kebutuhan dan keinginan kon-sumen dalam hal yang mendukung kegiatannya. Konsumen sebagai pengunjung kafe pasti memiliki kriteria, seperti konsep yang menarik, kenyamanan tempat, penataan ruang, serta berbagai menu yang ditawarkan oleh kafe. Dulu konsep kafe mungkin hanya sebatas tempat yang bisa digunakan untuk berbincang santai, tetapi sekarang banyak kafe yang menawarkan konsep-konsep modern dan menawarkan daya tarik tersendiri bagi konsumen. Desain kafe dengan konsep-konsep terbaik telah banyak hadir seperti konsep kafe bernuansa tempo dulu, konsep kafe istana boneka, kafe dengan miniatur-miniatur mendunia, kafe dalam kolam renang, kafe degan konsep museum, kafe outdoor, dll (indonesia.tripcanvas.co). Oleh karena itu ciri khas sangat diperlukan dalam setiap bisnis kafe dengan konsep-konsep yang memiliki unsur menarik. Persaingan yang kuat menuntut pelaku bisnis lebih cermat dalam menentukan dan mengembangkan konsep yang jauh lebih baik dari pesaingnya agar bisnis yang dijalankan lebih unggul dan berhasil dari pesaingnya.

Jember merupakan salah satu kota di Jawa Timur yang memiliki perekonomian yang baik dan terus mengalami perkembangan. Hal ini diperkuat dengan kondisi kota Jember yang se-makin memperlihatkan eksistensinya dengan munculnya berbagai usaha-usaha baru baik dalam bidang kuliner, fashion dan kecantikan. Selain itu, di Jember mulai banyak dibangun pusat perbelanjaan modern ada juga beberapa perguruan tinggi negeri maupun swasta dimana mahasiswanya selain berasal dari Jember juga berasal dari luar Jember. Melihat kondisi Jember yang semakin maju dan dipenuhi dengan mahasiswa, dapat dijadikan sebagai peluang bisnis. Salah satu peluang bisnis yang ada di Jember adalah bisnis kafe. Karena dengan adanya banyak mahasiswa dari berbagai daerah, ada kemungkinan besar bila bisnis kafe menjadi pilihannya. Kafe bisa menjadi tempat favorit mahasiswa untuk berkumpul, mengerjakan tu-gas bahkan rapat kegiatan.

Saat ini kafe tidak hanya ditemukan di Jember bagian kota saja, melainkan juga ditemukan di hampir seluruh daerah di Kabupaten Jember. Salah satu daerah yang banyak terdapat kafe adalah di Ambulu. Berikut merupakan daftar kafe yang ada di Ambulu:

Tabel 1. Daftar Kafe di Ambulu Jember

No.	Nama Kafe	Alamat
1.	<i>Dira Cafe and Pool</i>	Jl. Kota Blater Pontang Ambulu
2.	<i>Bosse Cafe</i>	Jl. Watu Ulo No.21
3.	<i>Kampoeng Caffè</i>	Jl. Kota Blater Pontang Ambulu
4.	<i>Jitu Cafe</i>	Jl. Dahlia no. 97
5.	<i>Cafe Pandawa</i>	Jl. Kopral Soetomo, Krajan Ambulu
6.	Kopi Songo Sidji Cafe dan Resto	Jl. Manggar No. 124
7.	<i>Limo Cafe Andresto</i>	Krajan Ambulu

Sumber: Hasil Observasi Peneliti, 2021

Berdasarkan tabel di atas, dari observasi yang dilakukan dapat diketahui bahwa dari 7 kafe yang terkenal di Ambulu Jember, yang memiliki jumlah pengunjung paling banyak adalah *Dira Cafe and Pool*. Hal ini dikarenakan pada *Dira Cafe and Pool* memberikan suasana kafe yang menyenangkan dengan tema yang berbeda dengan kafe lainnya di Ambulu Jember. Setiap pelaku bisnis menyadari bahwa tidak semua produk yang ditawarkan dapat menarik semua konsumen, oleh karena itu perlu menciptakan suasana lingkungan untuk menarik konsumen. *Store Atmosphere* tidak hanya dapat memberikan suasana lingkungan pembelian yang menyenangkan saja, melainkan juga dapat memberikan nilai tambah terhadap produk yang dijual. Menurut Ma'rif (2010:201) *Store Atmosphere* merupakan salah satu hal yang berperan penting dalam memikat pembeli, membuat nyaman dalam menikmati produk yang ditawarkan, bagi setiap bisnis hal ini berperan bagi menciptakan suasana yang nyaman untuk konsumen dan membuat konsumen ingin berlama-lama berada dalam lingkungan tersebut dan secara tidak langsung merangsang konsumen untuk melakukan pembelian. Suasana kafe yang unik seperti di *Dira Cafe and Pool* bisa menjadi alasan lebih bagi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian.

Bentuk *Store Atmosphere* pada *Dira Cafe and Pool* dalam penelitian ini meliputi Exterior (bagian luar), General Interior (bagian dalam), Layout Store (Tata Letak Toko), dan Interior Point of Interest Display (Dekorasi pemikat dalam toko). Berdasarkan observasi yang dilakukan, dapat diketahui bahwa desain bangunan bagian depan kafe terlihat menarik, modern, dan mudah diingat. Papan nama *Dira Cafe and Pool* juga terlihat jelas, sehingga memudahkan pengunjung mencari lokasi *Dira Cafe and Pool* dan juga terdapat fasilitas parkir luas dan aman, sehingga kendaraan tidak berjubel walaupun sedang ramai pembeli.

General Interior (bagian dalam), berdasarkan observasi yang dilakukan dapat diketahui bahwa pencahayaan di *Dira Cafe and Pool* menggunakan berbagai jenis lampu LED dan lampu gantung minimalis ala Covent Garden Grind sehingga mampu meningkatkan daya tarik dan sesuai dengan konsep dan tema yang ditampilkan yaitu kolam renang. Pada *Dira Cafe and Pool* juga disertai alunan musik yang lembut dan tidak membosankan. Tekstur dinding di *Dira Cafe and Pool* terlihat unik dan menarik, tidak hanya berbentuk polos, jarak antar meja dan kursi di *Dira Cafe* membuat lalu lintas di dalam kafe terasa nyaman. Dan juga pramusaji/karyawan *Dira Cafe and Pool* melayani pengunjung dengan ramah serta kondisi kafe yang bersih.

Selain itu, *Dira Cafe and Pool* juga menyajikan menu makanan dan minuman yang terjangkau dan beragam, dari makanan ringan hingga makanan berat, harganya juga cukup terjangkau mulai dari Rp 5.000,- sampai Rp 25.000,-. Sambil menikmati makanan dan berbincang dengan teman-teman, pengunjung bisa mendengarkan alunan musik yang diputar kafe. Setiap hari Sabtu *Dira Cafe and Pool* juga mengadakan live musik akustik. Dekorasi ruangan *Dira Cafe and Pool* membuat suasana kafe menjadi menarik dan nyaman serta terdapat spot foto yang membuat suasana lebih menarik. Hal tersebut membuat masyarakat tertarik untuk mengunjungi kafe tersebut. Oleh karena itulah *Dira Cafe and Pool* Ambulu menjadi objek dalam penelitian ini.

Menurut manajer Dira Cafe and Pool, kafe yang dibuat dengan konsep menarik tersebut ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen khususnya anak muda untuk menunjang aktifitasnya. *Dira Cafe and Pool* sebagai kafe yang memiliki konsep kolam renang memiliki daya tarik tersendiri bagi konsumen. Selain itu juga memiliki tantangan tersendiri untuk memperkenalkan usaha serta produk yang dijual kepada masyarakat sebagai konsumen. Produk-produk yang ditawarkan di *Dira Cafe and Pool* memiliki harga yang relatif terjangkau disesuaikan dengan uang saku anak muda. Penggunaan konsepnya juga disesuaikan dengan trend masa kini dengan mengembangkan keunggulan bersaing dan berkesinambungan. Salah satu caranya yaitu dengan menggunakan *Store Atmosphere* untuk menarik konsumen agar memilih *Dira Cafe and Pool* sebagai tempat pilihan untuk menunjang aktifitasnya.

Berdasarkan hasil observasi di atas, dapat diketahui bahwa *Store Atmosphere* pada *Dira Cafe and Pool* dapat mempengaruhi keputusan pembelian produk (makanan maupun minuman) pengunjung. Keputusan pembelian dalam penelitian ini meliputi: kemantapan pada sebuah produk, kebiasaan dalam membeli produk, memberikan rekomendasi kepada orang lain, dan melakukan pembelian ulang. Adanya *Store Atmosphere* pada *Dira Cafe and Pool* yang menarik dan unik membuat *Dira Cafe and Pool* tidak pernah sepi pengunjung, hal ini sesuai dengan pernyataan Leader *Dira Cafe and Pool* sebagai berikut :

“Saat ini jumlah pengunjung itu setiap hari Senin Jumat jumlahnya 100 sampai dengan 150. Kalau hari libur atau tanggal merah dan hari Sabtu Minggu jumlah pengunjung sekitar 400 sampai 450 Mbak. Memang sih mbak pada saat Pandemi tahun 2020 jumlah pengunjung menurun drastis. Tapi mulai bulan Februari 2021 jumlah pengunjung sudah mulai kembali normal mbak walaupun harus tetap patuh pada prokes.” (Ramadani, 29 Tahun)

Hal tersebut menunjukkan bahwa *Dira Cafe and Pool* memang menjadi pilihan bagi para konsumennya untuk melakukan pembelian. Adanya kondisi pandemi Covid 19 sempat membuat *Dira Cafe and Pool* mengalami penurunan. Akan tetapi dengan berbagai upaya yang dilakukan oleh pihak kafe dalam menanggulangi kondisi tersebut, kondisi *Dira Cafe and Pool* hampir kembali pulih seperti semula. Adapun berbagai upaya yaitu dengan menye-diakan tempat cuci tangan, tempat duduk diberikan jarak, dan wajib menggunakan masker bagi para pengunjung. Menurut Setiadi (2010:25) keputusan konsumen dalam pembelian produk melibatkan penilaian konsumen terhadap produk sudah sesuai dengan kriteria tertentu yang telah ditetapkan oleh individu. Penilaian ini termasuk menyangkut *Store Atmosphere* dari *Dira Cafe and Pool*. Hal ini dibuktikan dengan wawancara yang dilakukan peneliti terhadap salah satu konsumen *Dira Cafe and Pool* sebagai berikut:

“Dira Cafe and Pool salah satu cafe yang unik menurut saya. Desain cafenya, penataan bangku dengan lampu gemerlapan. Apalagi ditambah dengan konsep penyediaan meja di kolam renang dengan spot fo-to yang keren menjadi daya tarik tersendiri.” (Ahmad, 25 Tahun)

Dari penjelasan salah satu konsumen *Dira Cafe and Pool* tersebut menunjukkan bahwa adanya *Store Atmosphere* atau suasana pada kafe yang menyenangkan dapat menarik minat pengunjung. Oleh karena itulah *Store Atmosphere* pada kafe harus diperhatikan oleh pemilik kafe guna menarik minat konsumen untuk mengunjungi kafe tersebut. Hal ini diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Melin Meidina Manihuruk (2016), Achirul Octaviani (2013), dan Jesi Nesia (2017) yang menjelaskan bahwa adanya hasil yang signifikan dari store atmospher terhadap keputusan pembelian konsumen.

Berdasarkan dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh *Store Atmosphere* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen *Dira Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian berjenis kuantitatif. Tempat penelitian dilakukan di *Dira Cafe and Pool* yang ditentukan menggunakan metode purposive area. Sampel yang digunakan ditentukan dengan metode *accidental sampling* yaitu pengunjung *Dira Café and Pool* sejumlah 96 orang yang memiliki kriteria berusia minimal 17 tahun dan melakukan minimal satu kali pembelian di tempat tersebut. Data penelitian yang digunakan terdiri atas dua jenis data yaitu data primer berupa hasil kuesioner yang diperoleh dari metode kuesioner dan data sekunder berupa hasil wawancara yang diperoleh melalui kegiatan wawancara dengan *leader Dira Cafe and Pool* dan dua konsumen. Instrumen berupa kuesioner telah diuji instrumen berupa uji validitas dan reliabilitas. Selanjutnya analisis data yang diperoleh dilakukan dengan menggunakan metode regresi sederhana.

PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Uji Instrumen Penelitian

Uji Validitas

Uji Validitas digunakan untuk mengukur pertanyaan dalam kuesioner sudah dapat mengukur apa yang seharusnya akan diukur atau tidak. Pada penelitian ini uji validitas diukur dengan menggunakan korelasi *product moment (Pearson Correlation)*. Adapun hasil uji validitas dari variabel *Store Atmosphere (X)* sejumlah 16 pertanyaan dinyatakan valid dan variabel keputusan pembelian (Y) sejumlah 8 pertanyaan dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur instrumen yang digunakan memiliki konsistensi atau tidak. Berdasarkan hasil uji reliabilitas dinyatakan bahwa instrumen pada variabel *Store Atmosphere (X)* dinyatakan reliabel dengan hasil $0,891 > 0,6$. Adapun hasil tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas Variabel X

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,891	,891	16

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

Uji variabel Keputusan Pembelian (Y) juga dinyatakan reliabel dengan hasil $0,739 > 0,6$. Adapun hasil tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Y

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,739	,740	8

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

2. Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat data yang dianalisis berdistribusi normal atau tidak. Adapun hasil uji normalitas adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Uji Normalitas

		Store Atmosphere	Keputusan Pembelian
N		96	96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	38,6979	20,7604
	Std. Deviation	5,87075	2,51205
Most Extreme Differences	Absolute	,109	,107
	Positive	,084	,099
	Negative	-,109	-,107
Test Statistic		,109	,107
Asymp. Sig. (2-tailed)		,077 ^c	,080 ^c

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan hasil uji normalitas di atas diketahui bahwa nilai Asymp Sig. (2 tailed) variabel *Store Atmosphere* (X) yaitu $0,077 > 0,05$ sehingga dinyatakan berdistribusi normal. Sedangkan hasil Asymp Sig. (2 tailed) variabel Keputusan Pembelian (Y) yaitu $0,080 > 0,05$ sehingga dinyatakan berdistribusi normal.

Uji Linearitas

Uji linieritas dilakukan untuk mengetahui hubungan variabel X dan Y bersifat linier atau tidak. Adapun hasil dari uji linearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Linearitas

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Keputusan Pembelian * Store Atmosphere	Between Groups	(Combined)	532,471	21	25,356	27,997	,000
	Linearity		501,997	1	501,997	554,290	,000
	Deviation from Linearity		30,474	20	1,524	1,682	,056
	Within Groups		67,019	74	,906		
	Total		599,490	95			

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai sig. *linearity* tabel ANOVA sebesar $0,000 < 0,05$. Sehingga disimpulkan bahwa variabel yang diteliti dalam penelitian ini yakni pengaruh *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu Kabupaten Jember* memiliki hubungan yang linier secara signifikan.

3. Analisis Inferensial

Analisis Garis Regresi Sederhana

Analisis garis regresi sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variabel *Store Atmosphere* (X) terhadap keputusan pembelian (Y) konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu Kabupaten Jember*.

Tabel 6. Hasil Analisis Garis Regresi Sederhana

Coefficients ^a		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5,608	,697		8,051	,000
	Store Atmosphere	,392	,018	,915	22,000	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan hasil di atas diperoleh persamaan garis regresi sederhana sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 5,608 + 0,392X + e_i$$

Sesuai dengan persamaan regresi yang diperoleh, maka model regresi tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta = 5,608. Nilai konstanta menunjukkan nilai positif sebesar 5,608. Hal ini menunjukkan apabila *Store Atmosphere* dan e_i nilainya konstan (nol), maka keputusan pembelian konsumen di *Dira Café and Pool Ambulu Kabupaten Jember* sebesar 5,608.
2. Nilai koefisien b = 0,392, berarti bahwa apabila *Store Atmosphere* (X) mengalami kenaikan sebesar satu poin, sementara 45able45le 45able45le45nt lainnya bersifat tetap, maka keputusan pembelian konsumen (Y) di *Dira Café and Pool Ambulu Kabupaten Jember* akan mengalami peningkatan sebesar 0,392 point.

Analisis Varian Garis Regresi

Analisis ini digunakan untuk mengetahui kuat tidaknya atau untuk mengetahui tingkat keeratan komponen *Store Atmosphere* (X) terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) di *Dira Café and Pool Ambulu Kabupaten Jember*. Adapun besarnya varian garis regresi antara 45able45le bebas (X) dan 45able45le terikat (Y) dapat dilihat pada 45able berikut:

Tabel 7. Hasil Analisis Varian Garis Regresi

Model Summary ^a				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,915 ^b	,837	,836	1,01841

a. Predictors: (Constant), Store Atmosphere
 b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan perhitungan di atas dapat diketahui bahwa nilai koefisien korelasi sebesar 0,915 berarti bahwa *Store Atmosphere* (X) memiliki hubungan yang nyata/signifikan dengan Keputusan Pembelian Konsumen (Y) di *Dira Cafe and Pool Ambulu Kabupaten Jember*. Tingkat hubungan tersebut dikategorikan sangat kuat.

Uji F

Uji F dimaksudkan untuk menguji hipotesis penelitian yaitu mengetahui pengaruh variabel *Store Atmosphere* (X) sebagai variabel bebas terhadap variabel keputusan pembelian konsumen (Y) sebagai variabel terikat dengan menggunakan F-test. Adapun hasil tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Hasil Uji F Hitung

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	501,997	1	501,997	484,012	,000 ^b
	Residual	97,493	94	1,037		
	Total	599,490	95			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian
 b. Predictors: (Constant), Store Atmosphere

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa besarnya Fhitung = 484,012 > Ftabel = 3,942 dengan tingkat signifikansi F = 0,000 < a = 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *Store Atmosphere* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Café and Pool Ambulu Kabupaten Jember*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima yaitu ada pengaruh yang signifikan variabel *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Café and Pool Ambulu Kabupaten Jember*, sehingga hal ini membuktikan bahwa hipotesis diterima.

Efektivitas Garis Regresi

Analisis ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas *Store Atmosphere* (X) terhadap variabel terikat keputusan pembelian konsumen (Y). Adapun hasil analisis tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 9. Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,915 ^a	,837	,836	1,01841

a. Predictors: (Constant), Store Atmosphere
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa untuk koefisien determinasi pengaruh *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember yaitu:

$$\text{R Square} \times 100\% = 0,837 \times 100\% = 83,7\%$$

Hal ini menunjukkan bahwa besarnya persentase *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember sebesar 83,7% sedangkan sisanya yaitu 16,3% dipengaruhi variabel bebas lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Standar Error of Estimate

Standart Error Of Estimate digunakan untuk mengukur variasi nilai Y aktual dari garis regresinya sehingga akan diketahui tingkat representatif garis regresinya. Adapun hasil analisis tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 10. Hasil *Standart Error of Estimate*

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,915 ^a	,837	,836	1,01841

a. Predictors: (Constant), Store Atmosphere
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan bahwa nilai *Standart Error Of Estimate* sebesar 1,01841. Hal tersebut menunjukkan bahwa variasi nilai Y actual dari garis regresinya adalah sebesar 1,01841. Besarnya *Standart Error Of Estimate* sebesar 1,01841 menunjukkan besarnya penyimpangan variabel keputusan pembelian terhadap garis regresinya. Hal ini berarti bahwa keputusan pembelian tidak hanya dipengaruhi kualitas *Store Atmosphere* saja, namun juga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti harga, promosi, lokasi, dan lain-lain.

B. Pembahasan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa ada pengaruh yang signifikan *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember. Dengan demikian, jawaban dari rumusan masalah pada penelitian ini yaitu adakah pengaruh yang signifikan *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten

Jember dapat terpenuhi. Hal ini sesuai dengan pendapat Berman, et al (2017:464) yang menjelaskan bahwa suasana kafe merupakan karakteristik fisik yang digunakan untuk membangun kesan dan untuk menarik pelanggan. Adanya suasana kafe yang menyenangkan membuat konsumen tertarik untuk mengunjungi kafe tersebut. Keberhasilan pelaku bisnis kafe dapat tercapai apabila pelaku bisnis mampu menentukan strategi pemasaran yang tepat. Pelaku bisnis kafe harus melakukan strategi dengan cermat, oleh karena itu perlu dilakukan perencanaan yang baik. Jika strategi pemasaran dilakukan dengan baik maka akan dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Salah satu strategi pemasaran yang bisa dilakukan oleh pelaku bisnis kafe adalah dengan menciptakan suasana kafe yang dapat menarik konsumen.

Strategi *Store Atmosphere* adalah salah satu strategi yang dapat dilakukan oleh para pelaku bisnis kafe untuk menarik konsumen agar berkunjung dan membeli. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Levy dan Weitz (2012:490) bahwa perilaku pembelian pelanggan juga dipengaruhi oleh *Store Atmosphere* yang meliputi pencahayaan, penciptaan suasana hati, warna, musik dan aroma. Dalam keputusan pembelian, konsumen tidak hanya memperhatikan dan mempertimbangkan produk dan jasa, tetapi juga melakukan pertimbangan terhadap suasana kafe. Begitu halnya pada *Dira Cafe and Pool Ambulu*, kondisi kafe sangat mempengaruhi keinginan pengunjung untuk mengunjungi kafe tersebut. Hal ini menyebabkan pemilik *Dira Cafe and Pool Ambulu* berupaya untuk memberikan suasana kafe yang menyenangkan agar pengunjung tertarik untuk mengunjungi kafe tersebut.

Pengaruh *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen juga dijelaskan oleh Sutisna (2001) yang menyatakan bahwa *Store Atmosphere* dapat mempengaruhi keadaan emosional positif pembeli dan keadaan tersebutlah yang dapat menyebabkan pembelian terjadi. Keadaan emosional yang positif akan membuat dua perasaan yang dominan yaitu perasaan senang dan membangkitkan keinginan. Hal ini menunjukkan bahwa betapa pentingnya pelaku bisnis kafe untuk tidak hanya fokus pada produk makanan dan minuman yang disajikan, tetapi juga memperhatikan suasana kafe yang dibuat nyaman dan indah mungkin. Oleh karena itulah adanya *Store Atmosphere* dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember.

Berdasarkan penelitian serta analisis data yang dilakukan dapat diketahui bahwa besarnya persentase *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember sebesar 83,7% sedangkan sisanya yaitu 16,3% dipengaruhi variabel bebas lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian uji F, dapat diketahui bahwa ada pengaruh yang signifikan *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember dengan nilai $F_{hitung} = 484,012 > F_{tabel} = 3,942$ dengan tingkat signifikansi $F = 0,000 < \alpha = 0,05$. Hal tersebut dikarenakan *Store Atmosphere* di *Dira Cafe and Pool* sejauh ini telah mendapat tanggapan positif dari para konsumen. Selain menu yang beragam dan harga terjangkau, suasana kafe yang nyaman juga menjadi salah satu pengaruh penting yang dapat mendorong konsumen agar tertarik melakukan pembelian di kafe tersebut. Pihak *Dira Cafe and Pool* mengupayakan untuk membuat suasana kafe menjadi nyaman, unik dan menarik sesuai perkembangan zaman dan selera konsumen.

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan leader *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember sebagai informan dalam penelitian ini.

“Hal-hal yang dapat menarik konsumen untuk datang kesini itu karena desain kafe yang unik, tempat instagrammable, harga terjangkau dengan cita rasa yang enak, fasilitas pengunjung lengkap dan yang lebih penting kami tetap menjaga protokol kesehatan mbak. Tempat duduk kami kasih jarak serta terdapat tempat cuci tangan dan wajib memakai masker bagi semua pengunjung maupun pihak kafe. Itu semua memang kami jadikan strategi untuk menarik masyarakat supaya berminat mengunjungi kafe ini.” (R, 29Th).

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa *Store Atmosphere* dapat menarik minat konsumen untuk mengunjungi dan melakukan pembelian di *Dira Cafe and Pool Ambulu*.

Setiap pelaku bisnis menyadari bahwa tidak semua produk yang ditawarkan dapat menarik semua konsumen, oleh karena itu perlu menciptakan suasana lingkungan untuk menarik konsumen. *Store Atmosphere* tidak hanya dapat memberikan suasana lingkungan pembelian yang menyenangkan saja, melainkan juga dapat memberikan nilai tambah terhadap produk yang dijual. Menurut Ma'rif (2010:201) *Store Atmosphere* merupakan salah satu hal yang berperan penting dalam memikat pembeli, membuat nyaman dalam menikmati produk yang ditawarkan, bagi setiap bisnis hal ini berperan bagi penciptakan suasana yang nyaman untuk konsumen dan membuat konsumen ingin berlama-lama berada dalam lingkungan tersebut dan secara tidak langsung merangsang konsumen untuk melakukan pembelian. Suasana kafe yang unik seperti di *Dira Cafe and Pool* bisa menjadi alasan lebih bagi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian.

Indikator *Store Atmosphere* yang diteliti dalam penelitian ini meliputi Exterior (bagian luar), General Interior (bagian dalam), Layout Store (Tata Letak Toko), dan Interior Point of Interest Display (Dekorasi pemikat dalam toko). Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan peneliti mengenai desain bagian luar kafe (exterior) dengan salah satu pengunjung yang merupakan responden dalam penelitian ini.

"Menurut saya desain bagian luar gedung Dira Cafe and Pool memiliki papan nama yang jelas, besar, menarik, terkadang ada konsumen yang foto di depan papan nama kafe. Kalau papan namanya jelas dan bangunan bagian depan menarik ya membuat saya mudah mencari lokasi kafe dan tertarik buat masuk ke kafe ini. Lalu parkirannya juga luas, aman, ada penjaga parkir dan gratis. Pintu masuknya juga lebar". (Ahmad, 25Th).

Berdasarkan penjelasan dari salah satu pengunjung tersebut dapat diketahui bahwa desain bagian depan kafe (exterior) yang menarik dapat mempengaruhi konsumen untuk mengunjungi dan melakukan pembelian di *Dira Cafe and Pool* Ambulu. Hal tersebut seperti yang dijelaskan oleh Berman, et al (2017:465) Karakteristik exterior mempunyai pengaruh yang kuat pada citra toko dan dapat memberikan kesan pertama terhadap toko karena exterior merupakan bagian yang pertama kali dilihat oleh konsumen, oleh karena itu desain exterior harus direncanakan dengan sebaik mungkin. Kombinasi dari exterior ini dapat membuat bagian luar toko menjadi terlihat unik, menarik, menonjol dan mengundang orang untuk masuk ke dalam toko

Dira Cafe and Pool menyajikan menu makanan dan minuman yang terjangkau dan beragam, dari makanan ringan hingga makanan berat, harganya juga cukup terjangkau mulai dari Rp 4.000,- sampai Rp 30.000,-. Sambil menikmati makanan dan berbincang dengan teman-teman, pengunjung bisa mendengarkan alunan musik yang diputarkan kafe. Setiap hari Sabtu *Dira Cafe and Pool* juga mengadakan live musik akustik. Penataan meja dan kursi pada kafe tersebut tidak memberikan kesan yang sempit, sehingga konsumen bias leluasa ketika duduk dan berlalu lalang di dalam kafe. Berdasarkan hasil kuisioner, banyak responden yang menjawab bahwa *Dira Cafe and Pool* memiliki pramusaji yang ramah dan cekatan Berikut merupakan penjelasan dari salah satu pengunjung *Dira Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember mengenai bagian dalam kafe (general interior).

"... penasaran karena di sosmed terlihat bagus fotonya, enak dibuat tempat nongkrong dengan teman, lokasi ramai dekat pertokoan, harga relative murah untuk sekelas cafe dira. Saya juga merasa santai dan tenang kalau lagi nongkrong disini Mbak, karena selalu diputarkan lagu-lagu yang enak. Pelayanannya ya cukup cepat dan ramah." (Ahmad, 25Th).

Berdasarkan penjelasan dari salah satu pengunjung tersebut dapat diketahui bahwa desain bagian dalam kafe (general interior) yang baik dapat mempengaruhi konsumen untuk mengunjungi dan melakukan pembelian di *Dira Cafe and Pool* Ambulu. Hal tersebut seperti yang dijelaskan oleh Berman, et al (2017:475) Ada beberapa elemen yang dapat memengaruhi persepsi konsumen pada suatu kafe, yaitu pencahayaan, aroma dan musik, tekstur dinding, lebar gang, pramusaji, harga dan kebersihan. Kombinasi dari general interior ini dapat membuat bagian dalam kafe menjadi terasa nyaman bagi pengunjung.

Dira Cafe and Pool memiliki tata letak ruangan yang rapi dan tidak mengganggu konsumen. Ruangan tersebut antara lain ruang istirahat karyawan dan pengunjung, musholla, dan kamar mandi. Ketiga ruangan tersebut tidak berada dalam satu ruangan kafe sehingga tidak mengganggu suasana nyaman di dalam kafe. Kondisi kebersihan ruang istirahat, mushola dan kamar mandi *Dira Cafe and Pool* Ambulu cukup bersih dan wangi, ruangnya juga cukup luas. Berikut merupakan hasil wawancara dengan salah satu pengunjung *Dira Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember mengenai tata letak ruangan kafe (layout store).

“ya disini lengkap Mbak, ada mushola dan kamar mandi. Jadi kalau saya atau pengunjung lain berada disini dan kebetulan waktunya sholat jadi tidak bingung, sudah tersedia mushola dan kamar mandi yang bersih. Kamar mandi dan mushola yang bersih itu ya membuat saya merasa nyaman gitu, Mbak, Tidak membuat saya khawatir kalau lama nongkrong disini. Kalau saya lama disini kan otomatis saya ingin membeli menu yang lain lagi. Letaknya juga berada di sisi atau dibelakang kafe, jadi tidak mengganggu konsumen yang sedang menikmati makanan.” (Viona, 18Th).

Berdasarkan penjelasan dari salah satu pengunjung tersebut dapat diketahui bahwa tata letak ruangan yang baik dan bersih dapat membuat konsumen merasa nyaman ketika berada di *Dira Cafe and Pool* Ambulu. Pengaturan ruangan yang bau dan bersih tersebut dilakukan karena akan berpengaruh pada kenyamanan berlalu-lalang konsumen.

Saat ini kafe tidak hanya menjadi tempat untuk sekedar menikmati kopi, tetapi juga sebagai tempat makan, tempat bersantai/nongkrong, tempat mengerjakan tugas, bahkan ada konsumen yang berkunjung ke kafe hanya untuk foto. Adanya perubahan gaya hidup tersebut dapat menjadi peluang bagi para pengusaha kafe untuk membuat ide baru yang kreatif dan berbeda dari yang lainnya. *Dira Cafe and Pool* menghadirkan konsep kafe yang unik dan menarik. dekorasi ruang yang tidak membosankan, terdapat pemandangan kolam renang yang dihiasi lampu-lampu kecil dan pengadaan meja kursi di kolam renang. Kafe tersebut juga menyediakan berbagai spot foto yang instagramable cocok untuk konsumen yang gemar berfoto. Berikut merupakan hasil wawancara dengan salah satu pengunjung *Dira Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember mengenai dekorasi pemikat dalam kafe (point of interest Display).

“saya sangat tertarik dengan desain kafe. Menurut saya desainnya berbeda dari kafe lain yang ada di daerah sini Mbak. Bagian indoor kafe di desain dengan nuansa klasik, terdapat berbagai model tempat duduk yang ditata rapi, ada juga beberapa spot foto yang menarik. bagian outdoor terdapat kolam renang yang diubah menjadi tempat bersantai pengunjung, ada juga gazebo dan spot foto yang keren .” (Viona, 18Th).

Berdasarkan penjelasan dari salah satu pengunjung tersebut dapat diketahui bahwa point of interest display yang baik dapat mempengaruhi konsumen untuk mengunjungi dan melakukan pembelian di *Dira Cafe and Pool* Ambulu. Hal tersebut seperti yang dijelaskan oleh Berman, et al (2017:471) Interior point of interest display mempunyai dua tujuan, yaitu memberikan informasi kepada konsumen dan menambah suasana kafe, hal ini dapat meningkatkan penjualan dan laba kafe. Adanya dekorasi atau desain yang menarik dan unik dapat dijadikan sebagai ciri khas suatu kafe yang bias dikenal masyarakat. Dekorasi yang unik dan menarik bisa mendorong konsumen untuk melakukan keputusan pembelian di *Dira Cafe and Pool* Ambulu. .

Berdasarkan dari hasil angket menunjukkan bahwa sebagian besar pengunjung memiliki keyakinan dan kemantapan dalam membeli produk pada *Cafe and Pool* Ambulu Kabupaten Jember karena kualitas makanan dan minuman yang dijual *Dira Cafe and Pool* Ambulu sangat baik, karena penyajiannya menarik dan rasanya sesuai dengan selera pengunjung dengan harga yang terjangkau. Selain itu, suasana *Dira Cafe and Pool* Ambulu sangat menarik, karena memiliki konsep yang sesuai dengan tema kafe yaitu *cafe and pool* yang berbeda dengan kafe lain. Sebagian besar responden juga menjawab bahwa pengunjung memiliki kebiasaan dalam membeli produk ketika datang ke *Dira Cafe and Pool* Ambulu karena makanan dan minuman yang dijual rasanya enak,

sesuai dengan selera, dan harganya terjangkau. Pengunjung berkeinginan untuk merekomendasikan *Dira Cafe and Pool Ambulu* kepada orang lain, karena *Dira Cafe and Pool Ambulu* memang layak untuk dikunjungi.

Menurut hasil angket juga dapat diketahui bahwa pengunjung sering membeli makanan dan minuman pada *Dira Cafe and Pool Ambulu* yaitu lebih dari 6 kali dan juga pengunjung berkeinginan untuk terus melakukan pembelian produk (makanan maupun minuman) pada kafe tersebut karena selain makanan dan minuman yang sesuai dengan selera, *Dira Cafe and Pool* juga memberikan suasana yang menyenangkan dan unik. Hal ini menunjukkan bahwa adanya *Store Atmosphere* pada kafe sangat penting karena dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Hal tersebut diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Melin Meidina Manihuruk (2016) yang berjudul "Pengaruh *Store Atmosphere* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Chirurgie Cafe and Books Medan". Penelitian ini menunjukkan adanya hasil yang signifikan dari suasana toko (*store atmospher*) terhadap keputusan pembelian konsumen. Hal tersebut didasarkan pada perolehan koefisien determinasi menunjukkan bahwa 62,1% dari keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh variabel *store atmosphere*, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Achirul Octaviani (2013) yang berjudul "Pengaruh *Store Atmosphere* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Coffe Toffe Jatim Expo Surabaya" juga menjadi referensi dalam penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi atau nilai R square sebesar 0,6895 yang berarti bahwa 68,95% keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh *store atmosphere*. Sedangkan sisanya 31,05% dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa *Store Atmosphere* merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini membuktikan bahwa hipotesis dalam penelitian ini diterima yaitu ada pengaruh yang signifikan *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis data dan hasil pembahasan penelitian yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember yang dibuktikan dengan hasil nilai Fhitung = 484,012 > Ftabel = 3,942 dengan tingkat signifikansi $F = 0,000 < \alpha = 0,05$ sehingga menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Adapun besar pengaruh *Store Atmosphere* terhadap keputusan pembelian konsumen di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember diketahui sebesar 83,7%. Hal ini menjelaskan bahwa semakin baik *Store Atmosphere Dira Cafe and Pool* maka semakin kuat pengaruhnya dalam mendorong konsumen untuk melakukan keputusan pembelian di kafe tersebut.

SARAN PENGEMBANGAN PENELITIAN LANJUT (FUTURE RISET)

Berdasarkan hasil penelitian ini, *Dira Cafe and Pool* disarankan untuk terus mempertahankan maupun meningkatkan *Store Atmosphere* dan faktor lainnya agar dapat terus meningkatkan jumlah pengunjung yang datang. Selain itu juga disarankan kepada penelitian selanjutnya untuk dapat melakukan penelitian secara lebih luas lagi seperti meneliti variabel lain yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian di *Dira Cafe and Pool Ambulu* Kabupaten Jember.

DAFTAR RUJUKAN

- Anggraheni, R. 2019. Cafe dengan Konsep Unik, Lucu dan Intragammable. <https://indonesia.tripcanvas.co/id/jakarta/restoran-bertema-unik/>. [Diakses pada 11 Desember 2020)
- Berman, B.R., J.R. Evans dan P.M. Chatterje. 2017. Retail Management.13th ed. New Jersey: Pearson Education.
- Levy, M., dan B.A. Weitz. 2012. Retailing Management, 8th ed. New York: McGraw-Hill.
- Octaviani, A. 2013. Pengaruh *Store Atmosphere* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Coffe Toffe Jatim Expo Surabaya. Jurnal Pendidikan Tata Niaga. 1(2).
- Manihuruk, M.M. 2016. Pengaruh *Store Atmosphere* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Chirurgie Cafe and Books Medan. Skripsi. Sumatera Utara: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sumatera Utara.
- Ma'ruf, H. 2010. Pemasaran Ritel. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Nesia, J. 2017. Pengaruh *Store Atmosphere* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Studi Kasus pada Morning Glory Cafe Kesatriaan Bandung Tahun 2017). E-proceeding of Applied Science 3(2). Agustus 2017. Universitas Telkom: 301.
- Setiadi, N.J. (2010). Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen. Jakarta: Kencana.
- Sutisna. 2001. Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.