

**SEBERAPA BESAR PENGARUH FASILITAS, DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN
UMKM COFFEESHOP DI CIKARANG SELATAN
KABUPATEN BEKASI**

SKRIPSI



**OLEH :
ARDHI BAYU SANTOSO
112010695**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

**SEBERAPA BESAR PENGARUH FASILITAS, DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN
UMKM COFFEESHOP DI CIKARANG SELATAN
KABUPATEN BEKASI**

Diajukan Kepada Universitas Pelita Bangsa
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Manajemen

SKRIPSI



OLEH :
ARDHI BAYU SANTOSO
112010695

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Pembimbing Tugas Akhir/Skripsi :

Nama : Ardhi Bayu Santoso
Nim : 112010695
Judul Skripsi : Seberapa Besar Pengaruh Fasilitas, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan UMKM Coffeeshop Di Cikarang Selatan Kabupaten Bekasi

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti ujian skripsi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Bekasi, 07 Agustus 2024
Pembimbing



Dr. Pupung Purnamasari, S.E.,M.M
NIDN : 0409037205

SKRIPSI

SEBERAPA BESAR PENGARUH FASILITAS, DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN UMKM COFFEESHOP DI CIKARANG SELATAN KABUPATEN BEKASI

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Ardhi Bayu Santoso

112010695

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi pada hari Jumat, tanggal 16, bulan Agustus, tahun 2024, dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI

Ketua Penguji,
Junedi, S.E.,M.M
NIDN : 0408027602

Tanda Tangan



.....

Anggota Penguji
Ida Abdul Gopar, S.Ag,M.M.
NIDN : 0413127005

Tanda Tangan



.....

Mengetahui,

Ka. Prodi Manajemen



Dr. Yunita Ramadhani RDS.,S.E.,M.Sc
NIDN : 0406068402

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis



Dr. Preatmi Nurastuti.,S.E.,M.M
NIDN : 0404046508

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ardhi Bayu Santoso
Nim : 112010695
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana Universitas Pelita Bangsa seluruhnya merupakan hasil karya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah. Apabila dikemudian hari di temukan seluruh atau sebagian Tugas Skripsi ini bukan hasil karya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Bekasi, 05 Agustus 2024



Ardhi Bayu Santoso

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”
(QS Al-Baqarah: 286)

“cukuplah Allah menjadi penolong kami dan Allah adalah sebaik-baiknya pelindung”
(QS Al-Imran : 173)

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”
(QS Al-Insyirah: 5)

“Tuntutlah ilmu. Disaat kamu miskin, ia akan menjadi hartamu. Disaat kamu kaya, ia akan menjadi perhiasanmu”
(Luqman Al-Hakim)

“Man Jadda Wajadda (barang siapa yang bersungguh-sungguh, ia kana mencapai tujuannya”

Dengan rasa bersyukur yang mendalam kepada Allah SWT atas kemudahan yang diberikan-Nya kepada penulis, yang memungkinkan penulis menyelesaikan skripsi ini dengan sukses. Penulis juga ingin mengirimkan salam dan sholawat kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai tanda penghormatan yang besar atas cahaya yang diberikan-Nya dalam kehidupan ini. Semoga syafaat beliau senantiasa melindungi dan mendampingi penulis, AMIN. Skripsi ini disajikan dengan penuh kasih sayang kepada :

1. Orang tua tercinta yaitu Ibu Wayan dan Bapak Iwan, serta adik saya satu satunya yaitu Annisa.
2. Ibu Pupung Purnamasari selaku dosen pembimbing yang telah sabar membimbing hingga skripsi ini selesai.
3. Bapak/Ibu dosen Universitas Pelita Bangsa yang selalu siap memberikan ilmu yang bermanfaat.
4. Diri sendiri yaitu saya Ardhi Bayu Santoso yang telah berjuang hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Teman seperjuangan saya Sindi Belasari yang selalu hadir membantu saya dikala apapun.
6. Teman-teman KKN saya yang selalu menghibur di kala gundah.
7. Kawan-kawan Garox, teman semasa SMA saya yang siap berbagi ilmu.

KATA PENGANTAR

Penulis mengucapkan puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat, taufik dan petunjuk-Nya, serta kepada Nabi besar Muhammad SAW, yang telah memberikan inspirasi sehingga penulis berhasil menyelesaikan Skripsi dengan judul “Seberapa Besar Pengaruh Fasilitas, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Umkm Coffeeshop Di Cikarang Selatan Kabupaten Bekasi”. Penyusunan Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Penulis sadar bahwa penyelesaian Skripsi ini telah didukung oleh banyak pihak. Sebagai ungkapan rasa terima kasih dan penghargaan yang tinggi, penulis ingin menyampaikan apresiasi kepada :

1. Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan dan kelancaran untuk seluruh proses kegiatan kuliah hingga tahap sekarang yaitu penyusunan Skripsi.
2. Ibu Pupung Purnamasari sebagai dosen pembimbing utama, yang telah memberikan arahan, waktu, kemudahan, saran, keteladanan dan dorongan yang besar kepada penulis agar dapat menyelesaikan Skripsi ini.
3. Bapak Ir.H.Moh, Mardiana,MM,PHD, selaku ketua yayasan Pelita Bangsa.
4. Bapak Hamzah Muhammad M.,SKM.,M.M selaku Rektor Universitas Pelita Bangsa.
5. Dr. Yunita Ramadhani Ratnaningsih RDS, S.E.,M.Sc dan Bapak Wahid Hasyim, SE.,M.M sebagai Ketua dan Sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pelita Bangsa, dan seluruh dosen-dosen juga staff yang terlibat dalam memberikan rekomendasi dan mendukung penulisa dalam proses penulisan Skripsi mahasiswa.

6. Dr. Preatmi Nurastuti., S.E.,M.M sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Unibersitas Pelita Bangsa dan tim manajemen yang telah memberikan izin, dukungan moral, dan dukungan materi kepada penulis.
7. Para dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnia yang telah memberikan bimbingan, arahan, nasihat, dan berbagi pengetahuan penulis mengembangkan pengetahuan serta menyelesaikan Skripsi ini.
8. Kedua orang tua saya yang dengan penuh kesabaran dan pengorbanan telah merawat, mengajar, serta mendoakan saya. Semoga Allah SWT memberikan balasan atas segala kebaikan mereka dengan mengangkat mereka ke surga bersama oran-orang beriman. Amin Yaa Rabbal'alamiin.
9. Rekan-rekan sengkatan tahun 2020 dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa, terima kasih atas diskusi, masukan dan semangat yang telah diberikan.
10. Segala pihak yang tidak dapat saya sebut satu persatu, tetapi telah memberikan banyak bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyelesaian Skripsi ini.

Penulis mengakui bahwa Skripsi ini tidak lah sempurna, dan karena itu sangat mengharapkan kritik dan saran. Semoga Skripsi ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu dimasa depan.

Bekasi, 16 Agustus 2024

Penulis,



Ardhi Bayu Santoso

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
SUSUNAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRACT	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Sistematika Penulisan.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Keputusan Pembelian	10
2.1.2 Fasilitas	11
2.1.3 Harga.....	12
2.2 Peneliti Terdahulu Yang Relevan.....	14
2.3 Hipotesis dan Model Penelitian.....	17
2.3.1 Hipotesis	17
2.3.2 Model Penelitian	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	24
3.1 Jenis dan Desain Penelitian	24
3.1.1 Jenis Penelitian	24
3.1.2 Desain Penelitian	24
3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	26
3.2.1 Definisi Operasional	26
3.2.2 Skala Pengukuran Variabel.....	30
3.3 Populasi dan Metode Pengumpulan Sampel	30
3.3.1 Populasi.....	31
3.3.2 Metode Pengumpulan Sampel	31
3.4 Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data	32
3.4.1 Jenis Data	32
3.4.2 Sumber Data	32
3.4.3 Metode Pengumpulan Data.....	33

3.5 Metode Analisis Data	33
3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif	33
3.5.2 Analisis Statistik Inferensial	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	38
4.1 Hasil Penelitian.....	38
4.1.1 Deskripsi Data.....	38
4.1.1.1 Karakteristik Responden.....	38
4.1.2 Statistik Deskriptif	39
4.1.3 Deskripsi Temuan Hasil Pengolahan Data Penelitian	44
4.1.4 Uji Hipotesis	52
4.2 Pembahasan	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	Error! Bookmark not defined.
5.1 Kesimpulan.....	57
5.2 Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN.....	62

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Devinisi Operasional Dan Pengukuran Variabel	26
Tabel 3.2 Skala Likert	30
Tabel 4.1 Hasil Responden Fasilitas	40
Tabel 4.2 Hasil Responden Harga.....	42
Tabel 4.3 Hasil Responden Keputusan Pembelian	43
Tabel 4.4 Outer Loading	46
Tabel 4.5 AVERAGE Variance Extracted	50
Tabel 4.6 Construct Reliability dan Validity	51
Tabel 4.7 Uji Evaluasi R-Square.....	51
Tabel 4.8 Uji Evaluasi F-Square	52
Tabel 4.9 Hasil Uji Hipotesis Path Coefficiencie	54

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Pertumbuhan UMKM.....	2
Gambar 2.1 Model Penelitian	22
Gambar 3.1 Desain Penelitian.....	25
Gambar 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	38
Gambar 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	39
Gambar 4.3 Hasil Uji SEM-PLS	45
Gambar 4.4 Hasil Uji Bootstrapping	53

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Mapping Penelitian Terdahulu	63
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian.....	87
Lampiran 3 Hasil Kuesioner	91
Lampiran 4 Karakteristik Responden.....	99
Lampiran 5 Nilai R Moment	101
Lampiran 6 Hasil Uji Kelayakan Data	102
Lampiran 7 Hasil Uji Analisis Data	104
Lampiran 8 Hasil Uji Bootstrapping	105
Lampiran 9 Hasil Turnitin.....	106
Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup.....	107

***The Influence Of Facilities And Prices On The Purchasing Decisions Of
Coffeeshop Umkm Customers In Couth Cikarang, Bekasi District***

Ardhi Bayu Santoso¹
Pupung Purnamasari²

Abstract

Generation Z has an important role in economic growth in the era of digitalization. Moreover, in busy times because they are busy with work, generation Z always takes time to relax or just have fun with friends at the coffee shop. especially in the South Cikarang area, coffee shops have become one of the popular places that must be visited. As is known, according to data from databox data, coffee production has increased from year to year, this proves that drinking coffee has become a style among society. So the opportunity to open a coffeeshop business is an opportunity for entrepreneurs. It is important for entrepreneurs to pay attention to comfortable and complete facilities when starting a business and adjust prices to the surrounding environment. This research aims to determine the relationship between facility and price variables on purchasing decisions. This research uses quantitative methods and the population used is coffee shop consumers in the South Cikarang area with a sample size of 100 respondents, therefore the nature of the population itself is non-probability sampling and respondents were taken incidentally (by chance). The data in this research was obtained through distributing questionnaires, websites and previous researchers. Data processing was carried out using SEM PLS software, namely Smart PLS version 3.0.

The results of this research conclude that: 1) The facility variable has a positive and significant influence on purchasing decisions, this is proven by the results of p-values <0.05, namely 0.000 with a t-statistic value >1.95, namely 3.987. 2) The price variable has a positive and significant influence on purchasing decisions, this is proven by the p-value <0.05, namely 0.035 and the t-statistic value >1.95, namely 2.112. 3) Simultaneously, facilities and prices influence purchasing decisions for MSME coffeeshop consumers in the South Cikarang area, this can be proven in the R-Square Test where the Adjusted R-Square value is >0.75, namely 0.751, which means this variable has a strong influence on purchasing decisions .

Keyword : Facilities, Price, Purchasing Decision

SEBERAPA BESAR PENGARUH FASILITAS, DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN UMKM COFFEESHOP DI CIKARANG SELATAN KABUPATEN BEKASI

Ardhi Bayu Santoso¹
Pupung Purnamasari²

ABSTRAK

Generasi z memiliki peran penting terhadap pertumbuhan perekonomian di era digitalisasi, di waktu padat karena sibuk dengan pekerjaan, generasi Z selalu meluangkan waktu untuk bersantai atau sekedar bersanda gurau dengan teman di coffeeshop. khususnya di daerah Cikarang Selatan coffeeshop telah menjadi salah satu tempat hits yang wajib dikunjungi. Seperti yang diketahui menurut data dari databoks katadata menyatakan bahwa produksi kopi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, hal ini membuktikan bahwa meminum kopi sudah menjadi gaya di kalangan masyarakat. Maka peluang membuka usaha coffeeshop menjadi peluang bagi pengusaha. Penting bagi pengusaha untuk memperhatikan fasilitas yang nyaman juga lengkap dalam memulai sesuatu usaha dan menyesuaikan harga dengan lingkungan sekitar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antar variabel fasilitas dan harga terhadap keputusan pembelian. penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan populasi yang digunakan ialah para konsumen coffeshop yang berda di daerah Cikarang Selatan dengan jumlah sampel 100 responden, sebab itu sifat dari populasi sendiri yaitu *non probability sampling* dan pengambilan responden secara *insidental* (kebetulan). Data pada penelitian ini didapatkan melalui penyebaran kuesioner, website dan peneliti terdahulu. Pengolahan data dilakukan menggunakan soft ware SEM PLS yaitu Smart PLS versi 3.0. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa : 1) Variabel Fasilitas memiliki pengaruh yang positif juga signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini dibuktikan dengan hasil nilai p-values <0,05 yaitu 0,000 dengan nilai t-statistik >1,95 yaitu 3,987. 2) Variabel Harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini dibuktikan dengan nilai p-values <0,05 yaitu 0,035 dan nilai t-statistic >1,95 yaitu 2,112. 3) Secara Simultan fasilitas dan harga mempengaruhi keputusan pembelian pada konsumen UMKM coffeeshop di daerah Cikarang Selatan, ini dapat dibuktikan pada Uji R-Square dimana nilai Adjuted R-Square >0,75 yaitu 0,751 yang artinya variabel tersebut memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : Fasilitas, Harga, Keputusan Pembelian