

PENGARUH GAYA HIDUP DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI CAFÉ YOU FEE MEDAN

¹Nursima Sigalingging, ¹Maria Hutagalung, ¹Eva Solita Pasaribu

¹Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Sari Mutiara Indonesia, Medan

Email : nusimasigalingging99@gmail.com, eva.solita.pasaribu@gmail.com

ABSTRACT

The of purpose study is to ascertain how amenities and lifestyle affect customers' decisions to buy from Cafe You Fee Medan. Ninety-four Cafe You Fee Medan patrons made up the sample and research. Purposive sampling is the sampling strategy employed, and multiple linear regression analysis is the data analysis approach. Finding out how facilities and lifestyle impact customers' decisions to purchase from Cafe You Fee Medan is the aim of this study. Ninety-four customers of Cafe You Fee Medan comprised and the sampling strategy used is purposeful sampling. According to the study's findings, the lifestyle variable (X1) significantly and favorably influences the purchasing choice variable (Y), and the facility variable (X2) also significantly and favorably influences the purchasing decision variable. It can be concluded that the influence of each variable is seen at the same time, that the value of Fcount (489.502) is greater than Ftable (3.10) or sig. is $0.000 < 0.05$. Lifestyle and facility variables account for 91.5% of purchasing decisions.

Keyword: service quality; premiums; participant satisfaction

PENDAHULUAN

Kafe merupakan salah satu bisnis kuliner yang jumlahnya semakin meningkat dan diminati masyarakat khususnya kalangan muda. Menjamurnya bisnis kafe menyebabkan persaingan sengit di antara pengusaha yang berusaha membangun kafe dengan berbagai konsep yang unik dan menarik mungkin untuk memikat pelanggan Generasi Z, milenial, dan Generasi X, sehingga mereka dapat memenangkan persaingan. Bisnis menghadapi persaingan yang semakin ketat karena menghadapi pesaing dari

perusahaan multinasional seperti Esteh Indonesia, Janji Jiwa, Kopi Kenangan, dan lainnya. Hidayat dan Haryanti 2024 menyatakan Selain itu, hasil penelitian ini didukung oleh (Tambunan et al., 2023). Tidak ada satu pun dari berbagai elemen yang terlibat dalam pelayanan pemasaran, yang dikenal sebagai strategi pemasaran, yang dapat memastikan bahwa keputusan yang dibuat oleh pelanggan untuk membeli sesuatu tidak akan berhasil. Faktor-faktor saat ini seperti gaya hidup dan fasilitas selalu dipertimbangkan saat membuat keputusan Pembelian

METODE

Studi ini menggunakan pendekatan asosiatif dengan tujuan untuk menentukan apakah Gaya Hidup (X1) dan Fasilitas (X2) yang digunakan peneliti

memengaruhi Keputusan Pembelian (Y) yang dibuat oleh pelanggan di Cafe You Fee Medan.

HASIL

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda dengan persamaan yakni:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

a = Konstanta

b_1 = koefisien regresi promosi b_2 = koefisien regresi harga x_1 = promosi

x_2 = harga

e = standar error

Berikut hasil uji regresi linear berganda:

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	33,332	,786		42,401	,000
Gaya Hidup	,758	,038	,772	19,775	,000
Fasilitas	,387	,012	1,221	31,286	,000

Uji Hipotesis

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	33,332	,786		42,401	,000
Gaya Hidup	,758	,038	,772	19,775	,000
Fasilitas	,387	,012	1,221	31,286	,000

Uji Parsial (Uji t)

Dari hasil pengolahan data dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya ada pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian. Begitu juga dengan Variabel fasilitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	746,135	2	373,067	489,502	,000 ^b
	Residual	69,354	91	,762		
	Total	815,489	93			
a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian						
b. Predictors: (Constant), Fasilitas, Gaya Hidup						

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa variabel gaya hidup dan fasilitas secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.957 ^a	.915	.913	.873
a. Predictors: (Constant), Fasilitas, Gaya Hidup				
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian				

Berdasarkan table diatas dapat disimpulkan bahwa gaya hidup dan fasilitas mempengaruhi 91,5% keputusan pembelian, sedangkan 8,5 persen terakhir dipengaruhi oleh faktor lain, seperti kualitas pelayanan.

PEMBAHASAN

Penelitian ini mengungkapkan bahwa gaya hidup memberikan dampak positif dan signifikan terhadap keputusan untuk membeli. Perhitungan menunjukkan bahwa nilai t yang diperoleh yaitu 19,775 lebih tinggi daripada t tabel yang bernilai 1,986, dan angka signifikan 0,000 lebih rendah dari 0,05. Penelitian ini menunjukkan bahwa fasilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil perhitungan

menunjukkan t-hitung sebesar 31,286 yang lebih besar dibanding t-tabel 1,986, serta nilai signifikansi 0,000 yang lebih besar dari 0,05. Oleh karena itu, H_0 diterima. Berdasarkan pengujian hipotesis menggunakan uji F, diperoleh nilai F hitung sebesar 489,502 yang lebih besar dari F tabel 3,10 serta nilai signifikansi 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa baik gaya hidup maupun fasilitas secara bersamaan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian di Cafe You Fee Medan.

SIMPULAN

1. Variabel gaya hidup (X_1) berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian (Y)
2. Hasil penelitian terhadap 30 orang

pelanggan Cafe You Fee Medan menunjukkan bahwa gaya hidup (X_1) dan fasilitas (X_2) memengaruhi keputusan pembelian (Y).

REFERENSI

- Abidin, Zainal, Syahmardi Yacob, and Edward. 2022. "Kualitas Layanan Mobile Dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Memilih Layanan Mobile Jaminan Kesehatan Nasional (Jkn) Di Bpjs Kesehatan Kota Jambi Zainal." *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 3 (5): 485–96. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v3i5.984>.
- Alma, Buchari. 2018. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Asir, Mutiara Islam, Kadunci, and Ni Made Widi. 2022. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Kesehatan Dan Harga Premi Asuransi Terhadap Kepuasan Pasien Rawat Jalan Peserta Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan." *Jurnal Administrasi Profesional* 03 (1): 1–9.
- Azmi, Faradila Permata, Nurbaiti, and Muhammad Ikhsan Harahap. 2023. "Pengaruh Pelayanan Dan Besaran Premi Terhadap Loyalitas Nasabah Asuransi Jiwa Dengan Kepuasan Nasabah Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus : Pada PT Sun Life Financial Syariah Cabang Medan)." *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)* 3 (2): 5667–87.
- BPJS Kesehatan. 2024. "Transformasi Mutu Layanan Mudah, Cepat Dan Setara." 2024.
- ahyani, Alfina, Rohma Septiawati, and Meliana Puspitasari. 2023. "Pengaruh Pendapatan Premi Dan Hasil Investasi Terhadap Laba Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah." *Jurnal Riset Akuntansi Aksioma* 22 (2): 127–41. <https://doi.org/10.29303/aksioma.v22i2.216>.
- Devi, Putri Oktaviani, and Ramayani Yusuf. 2022. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Massa Coffee Shop Bandung." *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 6 (1): 228–32. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v6i1.496>.
- Faizah, Siti Nur, and Jihad Lukis Panjawa. 2020. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Peserta Bpjs Kesehatan Kc Magelang." *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 9 (3): 145–53. <https://doi.org/10.23960/jep.v9i3.128>.
- Ghozali. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hidayat, Resti Siti Cahyati, and Maya Setiawardani. 2018. "Service Quality Dan Implikasinya Terhadap Kepuasan Pelanggan." *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* 3 (2): 13–23. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v3i2.930>.
- Idahwati, and Ernita Siagian. 2019. "Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Café Rilek's Medan." *Jurnal Teknologi, Kesehatan Dan Ilmu Sosial* 1 (1): 208–13.
- Idahwati, and Marupa Siregar. 2021. "Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT Reihaan Property Medan." *Jurnal Teknologi, Kesehatan Dan Ilmu Sosial* 3 (2): 384–90.
- Indrasari, Meithiana. 2019. "Pemasaran Dan Kepuasan Peserta." In , 1–106. Surabaya: Unitomo Press.
- Kesehatan, BPJS. 2023. "Profil BPJS Kesehatan." 2023. <https://www.bpjs-kesehatan.go.id>. Diakses 23 Mei 2023.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Krisdianti, and Dika Lambang. 2019. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap

- Kepuasan Konsumen Pada Restoran Pizza Hut Malang Town Square.” Universitas Brawijaya. Lasut, Richard F., Silvya L. Mandey, and Arrazi Hasan Jan. 2021. “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Besaran Premi Terhadap Tingkat Kolektibilitas Dan Kepuasan Peserta Sebagai Variabel Intervening Pada BPJS Kesehatan Cabang Manado.” *Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal* 07 (02): 633–45.
- Maghfiroh, Lisa Novianni, and Hilda Syaf’aini Harefa. 2019. “Pengaruh Komunikasi Interpersonal Terhadap Kepuasan Pemustaka Di Upt Perpustakaan Universitas Stikubank (Unisbank) Semarang.” *Jurnal Lensa Mutiara Komunikasi* 3 (1): 50–64.
- Markonah, Markonah. 2021. “Analysis Relates to The Role of Premium Income, Claim Expenses, Investment Result and Risk Based Capital (RBC) Against the General Insurance Companies’ Profits Income (Case Study on General Insurance Which Registered in The Indonesia Stock Exchange.” *Dinasti International Journal of Economics, Finance & Accounting* 2 (2): 135–49. <https://doi.org/10.38035/dijefa.v2i2.856>.
- Mulyawan, Setia. 2019. *Manajemen Resiko*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Rendy. 2019. *Pengertian Premi Asuransi Dengan Fungsi Dan Jenis Komponennya*. Jakarta. Diakses dari <https://www.prosesbayar.com>. Pada tanggal 14 Juli 2021 Rosyidi, M. Imron, I Wayan Sudarta, and Eko Susilo. 2020. *Manajemen Mutu Pelayanan Kesehatan*. Jakarta: Gosyen Publishing.
- S, Buenita, Perry Boy Chandra Siahaan, and Nina Safitri. 2023. “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pasien Peserta Badan Penyelenggara Jaminan Sosial.” *Jurnal Kesmas Asclepius* 5 (2): 196–208. <https://doi.org/10.31539/jka.v5i2.7972>.
- Simanihuruk, Peran, Zilfana, Antonius Prahendratno, Darwis Tamba, Roslinda Sagala, Roby Ahada, Mery Lani Br Purba, Deddy Rakhmad Hidayat, and Sitti Hartini Rachman. 2023. *Memahami Perilaku Konsumen : Strategi Pemasaran Yang Efektif Pada Era Digital*. Edited by Efitra, Sepriano, and Andra Juansa. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Sugiyono, and Puji Lestari. 2021. *Metode Penelitian Komunikasi (Kuantitatif, Kualitatif, Analisis Teks, Cara Menulis Artikel Untuk Jurnal Nasional Dan Internasional)*. Edited by Sunarto. Alfabeta Bandung. Bandung: Alfabeta CV. <https://doi.org/10.14710/jdep.1.3.35-45>.
- Suma, Muhammad Amin, and lim Qo’immudin Amin. 2020. *Asuransi Syariah Di Indonesia : Telaah Teologis, Historis, Sosiologis, Yurudus, Dan Futurologis*. Jakarta.
- Tambunan, Elisabet, and Marupa Siregar. 2022. “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Dalam Menggunakan Jasa Transportasi Pada PT. Pas Transport Medan.” *Jurnal Teknologi, Kesehatan Dan Ilmu Sosial* 4 (2): 430–37.
- Tambunan, Formaida, Mery Lani Br Purba, and Elisabet Tambunan. 2023. “Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Transportasi Bus CV. Makmur.” *Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS)* 6 (2): 870–76. <https://doi.org/10.34007/jehss.v6i2.1956>.
- Tjiptono, Fandy. 2019. *Pemasaran Jasa : Prinsip, Penerapan Dan Penelitian*. Edited by Anastasia Diana.

- Yogyakarta: Andi Offset.
- Undang-Undang. 2004. “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2004 Tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional.”
- . 2011. “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2011 Tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial.”
- Yandi, Andri. 2019. “Meningkatkan Kepuasan Nasabah Melalui Kualitas Pelayanan Yang Di Mediasi Oleh Kepercayaan (Survey Pada BRI Kcp Unit Kuamang Kuning Kabupaten Bungo).” *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)* 4 (1): 156–62. <https://doi.org/10.33087/jmas.v4i1.83>.
- Yuarsa, Tri Agus, Sari Nurulita, and Nafiah Ariyani. 2022. “Strategi Komunikasi Pemasaran Pelayanan Kesehatan Rumah Sakit Pemerintah Untuk Masyarakat Umum.” *Jurnal Lensa Mutiara Komunikasi* 6 (2): 344–58.
- Zain, Sitti Fatimah, and Andi Surahman Batara. 2021. “Faktor Yang Berhubungan Dengan Kepatuhan Membayar Iuran BPJS Mandiri Pada Pasien Di RSUD Kabupaten Mamuju.” *Window of Public Health Journal* 2 (4): 689–98. <https://doi.org/10.33096/woph.v2i4.221>.
- Cristofer, A. F., Pandia, R. G., Rindorindo, R., Sibarani, H. J., & Simanjuntak, O. de P. (2023). The Effect of Digitalization, Advertising Attractiveness and Product Variety on Community Purchasing Decisions on MSME Products in Medan City. *International Journal Of Economics Social And Technology*, 2(3), 160–168. <https://doi.org/10.59086/ijest.v2i3.325>
- Tambunan, E., Siregar, M., & Pasaribu, E. S. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Dan Harga Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada PT. Alam Jaya Medan Elisabet Universitas Sari Mutiara Indonesia.
- Jurnal Teknologi, Kesehatan Dan Ilmu Sosial*, 5(1), 103–114.

