

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang “Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Kala Coffee And Society” yang dilakukan, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee And Society. Dibuktikan dengan nilai t-hitung sebesar 2,422 dan nilai t-tabel sebesar 1,984 dengan signifikansi sebesar 0,017, dikarenakan nilai t-hitung > t-tabel dan signifikansi < 0,05 dapat disimpulkan bahwa variabel produk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee And Society.
2. Variabel harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee And Society. Dibuktikan dengan nilai t-hitung sebesar 3,267 dan nilai t-tabel sebesar 1,984 dengan signifikansi sebesar 0,002, dikarenakan nilai t-hitung > t-tabel dan signifikansi < 0,05 dapat disimpulkan bahwa variabel harga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee And Society.

3. Variabel lokasi memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee And Society. Dibuktikan dengan nilai t-hitung sebesar 1,262 dan nilai t-tabel sebesar 1,984 dengan signifikansi sebesar 0,210, dikarenakan nilai t-hitung < t-tabel dan signifikansi > 0,05 dapat disimpulkan bahwa variabel lokasi tidak mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee And Society.
4. Berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis secara simultan (uji F) dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,000 menunjukkan bahwa ketiga variabel yaitu produk, harga, dan lokasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen. Dari hasil tersebut maka dapat dikatakan Hipotesis 4 (H_4) diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa pengujian terhadap hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh secara simultan variabel produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee And Society diterima.

B. Saran atau Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh maka diajukan saran pada beberapa hal sebagai berikut :

1. Bagi Penelitian Berikutnya
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang manajemen pemasaran. Selanjutnya, agar diperoleh hasil yang

lebih baik dan dapat mendukung teori manajemen pemasaran, maka disarankan untuk agenda penelitian selanjutnya perlu mempertimbangkan variabel-variabel lain diluar variabel yang telah diteliti yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian, seperti promosi, pelayanan, dan lainnya.

2. Bagi Manajemen Kala Coffee And Society
 - a. Untuk segi produk, agar selalu memperhatikan dan mempertahankan kualitas produk yang sudah bagus, baik dari segi rasa dan tampilan sehingga memberikan kesan kualitas yang baik bagi para konsumen.
 - b. Untuk manajemen Kala Coffee And Society agar tetap memberikan harga terbaik yang diikuti dengan kesesuaian manfaat, kualitas, kemampuan dan kebutuhan konsumen. Karena harga sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
 - c. Lokasi Kala Coffee And Society sudah strategis dan mudah dijangkau, namun dalam penelitian ini menjadi variabel yang paling tidak dominan. Baiknya perlu ditambah lagi mengenai informasi lokasi, seperti memasang plang yang lebih besar dan lebih jelas agar menarik dan memudahkan konsumen dalam mengetahui lokasi Kala Coffee And Society.

- d. Pihak pengelola Kala Coffee And Society sebaiknya tetap menjaga kelebihan yang dimiliki pada bagian fasilitas-fasilitas yang telah diberikan oleh Kala Coffee And Society .

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdurrahman & Sanusi. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung : CV Pustaka Setia.
- Kanuk & Schiffman. 2010. *Perilaku Konsumen (7th ed.)*. Jakarta: Prentice Hall.
- Kotler, P. & Amstrong, G. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran (13th ed.)*. Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi, Rambat. 2013. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Santoso. 2018. *Statistika Hospitalitas*. Edisi Revisi. Yogyakarta : Budi Utama.
- Stanton, W. J. 2013. *Prinsip Pemasaran*. Alih Bahasa: Buchari Alma. Jilid Satu. Edisi Kesepuluh. Jakarta : Erlangga.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- _____ 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Tjiptono & Chandra. 2001. *Service Quality And Satisfaction*. Yogyakarta : CV Andi Offset.
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran, edisi keempat*. Yogyakarta: CV Andi Offset.

Skripsi dan Jurnal

- Iswayanti, I.P. 2010. *Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, Harga, dan Tempat terhadap Keputusan Pembelian (Study pada rumah makan "Soto Angkring Mas Boed")*. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro. Semarang.
- Lubis, D.I.D & Hidayat, R. 2017. *Pengaruh Citra Merek dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma Medan*. Jurnal Ilmu Manajemen. Vol.5.No.1, pp 15-24.
- Nurul, Z. 2019. *Pengaruh Lokasi, Harga, dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian di Eastern Kopi TM*. Skripsi Sekolah Tinggi Pariwisata Ampta Yogyakarta. Yogyakarta.

Sudhana, P., Lukmandono., Prabowo, R. 2018. *Pengaruh Marketing Mix Terhadap Impulse Buying dengan Niche Market Sebagai Moderasi Pada Industri Jasa Pendidikan*. Jurnal Teknik Industri ITN Malang.

Tangko, M. dan Christiany, N. 2016. *Analisis Bauran Pemasaran Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Di Just Coffee Specialty Surabaya*. Jurnal Hospitality dan Manajemen Jasa. Vol. 4. No. 2, pp 217-233.

Ulus, A.A. 2013. *Bauran Pemasaran Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Mobil Daihatsu Pada PT. Astra Internasional Manado*. Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi. Vol.1.No.4, pp 1134-1144.

Utami, P.A. 2016. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap keputusan Pembelian Konsumen Di Minimarket Kopma Universitas Negeri Yogyakarta*. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.

Widodo, Tosan. 2016. *Pengaruh Brand Image, Atribut Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Vario di Kulon Progo*. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 SURAT PENGANTAR PENELITIAN



YAYASAN PENDIDIKAN KARYA SEJAHTERA
**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA**

Jl. Laksa Adhaidipo Km.3 (Tampol, Catulunggal, Urapok, Sleman) Yogyakarta 55281
Telp./Fax : (0274) 485115 - 430514 Website : www.ampta.ac.id Email : info@ampta.ac.id ampta@yahoo.co.id

Nomor : 144/Q.AMPTA/KI/2021 Yogyakarta, 10 Desember 2021
Hal : Permisinan Ijin Penelitian

Kepada Yth
Bapak Dan Khamah
Owner Kala Coffee And Society Yogyakarta
Jalan Damar No. 111, Banteng,
Sinduharjo, Ngaglik
Kabupaten Sleman
Yogyakarta

Dengan Hormat,

Dengan ini kami mengajukan permohonan untuk melaksanakan Penelitian di Kala Coffee And Society Yogyakarta, Yogyakarta Sleman selama 4 minggu terhitung mulai tanggal 10 Desember 2021 sampai dengan tanggal 10 Januari 2022, bagi mahasiswa kami dari Jurusan D IV Pengelolaan Perhotelan:

Nama Mahasiswa : Alif Nur Fikawad
No Mahasiswa : 217101031
Semester : IX (Sembilan).

Besar harapan bila mahasiswa kami mendapatkan izin untuk melaksanakan penelitian sehingga dapat menyusun Laporan Penelitian yang berjudul : **"PENGARUH PRODUK, BARGA, DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI KALA COFFEE AND SOCIETY YOGYAKARTA "**. Proposal Penelitian akan dikusertakan oleh mahasiswa yang bersangkutan.

Atas bantuannya kami ucapkan terimakasih.

Hormat kami



Dr. Prihatna, M.M.

Terbusan:
- File

LAMPIRAN 2 SURAT BALASAN



KALA Coffee & Society
Jl. Damai No.111 Sinduharjo, Ngaglik, Sleman
Yogyakarta 55581
E-mail: kalacafe.id@gmail.com

SURAT KEPERANGAN

No.01.001/KALACS/T/2022

Tanggal : 12 Januari 2022
Perihal : Surat Keterangan Penelitian

Bersama surat ini kami menerangkan bahwa yang bersangkutan di bawah ini :

Nama : Alifah Nur Fikawati
Jurusan : D IV Pengelolaan Pechotelan
Instansi : Sekolah Tinggi Pariwisata AMPITA Yogyakarta

Telah melaksanakan penelitian di Kala Coffee and Society selama 1 (satu) bulan, terhitung mulai tanggal 10 Desember 2021 sampai dengan 10 Januari 2022 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "*Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di Kala Coffee And Society Yogyakarta*". Semoga kegiatan penelitian ini bermanfaat untuk mahasiswa yang bersangkutan dan juga pihak perusahaan.

Demikian surat ini kami berikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat kami

Ibnu Khamsis

Owner Kala Coffee and Society

LAMPIRAN 3

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth.

Saudara/i Konsumen Kala Coffee & Society Yogyakarta

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir skripsi sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Terapan Pariwisata (D4) di Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta maka yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Alifah Nur Fikawati

NIM : 317101031

Jurusan : Pengelolaan Perhotelan

Judul Penelitian : Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Kala Coffee And Society Yogyakarta

Berkaitan dengan penelitian tersebut, maka saya meminta kesediaan saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan memberikan jawaban yang sesuai dengan kondisi atau keadaan yang sebenarnya. Sesuai dengan etika penelitian, data yang saudara/i berikan akan terjamin kerahasiaannya dan hanya akan digunakan untuk kepentingan penelitian ini.

Atas kesediaan dan partisipasi saudara/i dalam mengisi kuesioner ini saya ucapkan terimakasih.

Hormat saya,

Alifah Nur Fikawati

A. Identitas Responden

1. Nama atau Inisial :
2. Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
3. Usia :

15 – 20 Tahun

21 – 26 Tahun

27 – 35 Tahun

>35 Tahun

4. Pekerjaan :

Pelajar/Mahasiswa

Pegawai Negeri

Pegawai Swasta

Lainnya

5. Pendidikan :

SMP

SMA

Diploma

Sarjana

6. Berapa kali frekuensi kunjungan Anda ke Kala Coffee & Society?

Satu kali

>satu kali

B. Petunjuk Pengisian

1. Bacalah pertanyaan di bawah ini dengan cermat dan teliti.
2. Berilah tanda (\surd) pada pilihan jawaban yang menurut Saudara/i paling sesuai dengan keadaan Saudara/i.
3. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja. Semua jawaban diharapkan tidak ada yang dikosongkan.

C. Alternatif Jawaban

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

TS : Tidak Setuju (2)

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
A.	Produk				
1.	Kualitas produk di Kala Coffee & Society bercita rasa baik.				
2.	Porsi menu yang ditawarkan Kala Coffee & Society sesuai dengan harapan konsumen.				
3.	Menu di Kala Coffee & Society bervariasi.				
4.	Kebersihan makanan dan minuman Kala Coffee & Society sangat baik.				
5.	Variasi menu di Kala Coffee & Society sesuai dengan perkembangan zaman.				
B.	Harga				
6.	Harga yang ditawarkan di Kala Coffee & Society terjangkau.				
7.	Harga yang ditawarkan pada Kala Coffee & Society sesuai dengan fasilitas yang disediakan.				
8.	Harga yang tertera di menu sesuai dengan harga yang harus dibayarkan di kasir.				
9.	Harga yang ditawarkan di Kala Coffee & Society sesuai dengan daya beli konsumen.				
10.	Harga di Kala Coffee & Society relatif terjangkau jika dibandingkan dengan coffee shop lain.				

C.	Lokasi				
11.	Lokasi Kala Coffee & Society dapat dilihat dengan jelas dan mudah dijangkau.				
12.	Area parkir kendaraan di Kala Coffee & Society memadai.				
13.	Tersedia cukup tempat untuk makan dan bersantai.				
14.	Lingkungan di Kala Coffee & Society aman dan nyaman.				
15.	Lokasi Kala Coffee & Society berdekatan dengan pusat keramaian.				
D.	Keputusan Pembelian				
16.	Saya mencari informasi terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli makanan dan minuman pada Kala Coffee & Society.				
17.	Saya memiliki minat untuk membeli kembali dan merekomendasikan kepada orang lain (teman, keluarga, sahabat).				
18.	Saya melakukan pembelian di Kala Coffee & Society karena keberagaman menu yang ditawarkan.				
19.	Saya melakukan pembelian di Kala Coffee & Society karena merupakan tempat yang populer.				
20.	Metode pembayaran di Kala Coffee & Society beragam dan mudah.				

LAMPIRAN 4
TABULASI DATA

NO	JENIS KELAMIN	USIA	PEKERJAAN	PENDIDIKAN	FREKUENSI MEMBELI	X1	X2	X3	Y
1	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	>satu kali	20	18	18	20
2	Perempuan	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	17	15	18	18
3	Perempuan	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	>satu kali	16	13	17	19
4	Perempuan	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	>satu kali	13	15	13	15
5	Perempuan	≤ 20 Tahun	Lainnya	SMA	satu kali	13	12	15	17
6	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Wiraswasta	SMP	>satu kali	19	18	18	20
7	Perempuan	>41 Tahun	Wiraswasta	SMA	satu kali	18	18	18	15
8	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Diploma	satu kali	17	20	17	19
9	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	>satu kali	20	19	18	20
10	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	Diploma	satu kali	19	20	16	18
11	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	20	19	20	18
12	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Wiraswasta	SMA	satu kali	19	18	19	20
13	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	13	13	13	13
14	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	>satu kali	17	19	19	18
15	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	20	19	20	20
16	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Wiraswasta	SMA	satu kali	17	19	20	18
17	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	SMA	>satu kali	17	16	17	18
18	Perempuan	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMP	satu kali	14	13	13	15
19	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	18	19	20	19
20	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	18	16	19
21	Laki-laki	>41 Tahun	Wiraswasta	SMA	>satu kali	16	19	20	18
22	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	19	18	20

23	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	SMA	satu kali	17	20	19	20
24	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	20	18	20
25	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	SMA	>satu kali	14	15	13	15
26	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	18	20	19	20
27	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Lainnya	SMA	satu kali	17	20	19	18
28	Laki-laki	31 – 40 Tahun	Wiraswasta	Sarjana	satu kali	18	19	20	20
29	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	19	16	18
30	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	18	19	18	19
31	Laki-laki	21 – 30 Tahun	PNS	SMA	>satu kali	16	16	13	15
32	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	16	19	17	18
33	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	>satu kali	17	18	16	20
34	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	15	18	18	18
35	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Wiraswasta	Sarjana	>satu kali	20	19	18	20
36	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	18	18	17	19
37	Laki-laki	31 – 40 Tahun	Wiraswasta	Sarjana	>satu kali	20	20	20	20
38	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	SMP	satu kali	17	18	18	18
39	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	>satu kali	13	12	14	13
40	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	SMA	>satu kali	18	19	18	19
41	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	20	18	18	20
42	Perempuan	21 – 30 Tahun	Wiraswasta	Sarjana	>satu kali	18	19	18	18
43	Perempuan	21 – 30 Tahun	PNS	Sarjana	satu kali	19	18	18	19
44	Laki-laki	21 – 30 Tahun	PNS	Sarjana	satu kali	18	20	18	20
45	Laki-laki	21 – 30 Tahun	PNS	Sarjana	>satu kali	17	17	19	18
46	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	16	17	17
47	Perempuan	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	18	20	20	19
48	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	17	20	17	18

49	Perempuan	21 – 30 Tahun	Wiraswasta	Sarjana	satu kali	16	19	17	18
50	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Wiraswasta	Diploma	satu kali	17	19	17	19
51	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	16	17	15	18
52	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	>satu kali	14	16	15	14
53	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	>satu kali	13	13	14	16
54	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	satu kali	17	18	17	18
55	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	satu kali	13	14	14	15
56	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	17	18	20	19
57	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	SMA	>satu kali	18	19	17	17
58	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Lainnya	SMA	>satu kali	14	11	14	15
59	Laki-laki	31 – 40 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	17	19	18	19
60	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	13	12	13	13
61	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	13	13	13	14
62	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	>satu kali	17	14	17	15
63	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Diploma	>satu kali	17	17	15	20
64	Perempuan	21 – 30 Tahun	PNS	Sarjana	satu kali	17	18	16	17
65	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	16	17	18	17
66	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	18	18	17	15
67	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	>satu kali	17	19	18	18
68	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	17	18	17	17
69	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	20	20	20	12
70	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	satu kali	16	19	19	18
71	Perempuan	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	14	15	14	13
72	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	16	17	17	18
73	Laki-laki	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	13	13	12	13
74	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	16	17	17	18

75	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	14	12	13	13
76	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	satu kali	13	13	13	15
77	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	14	11	14	13
78	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	14	11	18	14
79	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	17	17	18
80	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	20	19	17
81	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	16	17	17	15
82	Perempuan	≤ 20 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	18	18	16
83	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	16	18	18
84	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	16	17	16	15
85	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	19	15	18	17
86	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	18	18	16
87	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	17	17	18
88	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	14	12	13	15
89	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	16	18	17	19
90	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	17	19	16	19
91	Perempuan	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	18	18	17	18
92	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	15	13	14	15
93	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	SMA	satu kali	18	17	18	17
94	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	13	13	14	14
95	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	>satu kali	13	13	13	15
96	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Sarjana	>satu kali	17	17	16	17
97	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Diploma	satu kali	18	16	17	18
98	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	satu kali	17	17	19	17
99	Perempuan	21 – 30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	SMA	>satu kali	17	19	17	19
100	Laki-laki	21 – 30 Tahun	Lainnya	Sarjana	satu kali	17	20	17	17

LAMPIRAN 5
HASIL OUTPUT SPSS

1. Frekuensi Jawaban Responden

X1					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	13	12	12.0	12.0	12.0
	14	9	9.0	9.0	21.0
	15	2	2.0	2.0	23.0
	16	13	13.0	13.0	36.0
	17	36	36.0	36.0	72.0
	18	15	15.0	15.0	87.0
	19	5	5.0	5.0	92.0
	20	8	8.0	8.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X2					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	11	3	3.0	3.0	3.0
	12	5	5.0	5.0	8.0
	13	10	10.0	10.0	18.0
	14	2	2.0	2.0	20.0
	15	5	5.0	5.0	25.0
	16	6	6.0	6.0	31.0
	17	13	13.0	13.0	44.0
	18	20	20.0	20.0	64.0
	19	23	23.0	23.0	87.0
	20	13	13.0	13.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X3					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	1	1.0	1.0	1.0
	13	11	11.0	11.0	12.0
	14	8	8.0	8.0	20.0
	15	4	4.0	4.0	24.0
	16	8	8.0	8.0	32.0
	17	24	24.0	24.0	56.0
	18	25	25.0	25.0	81.0
	19	9	9.0	9.0	90.0
	20	10	10.0	10.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Y					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	1	1.0	1.0	1.0
	13	7	7.0	7.0	8.0
	14	4	4.0	4.0	12.0
	15	15	15.0	15.0	27.0
	16	3	3.0	3.0	30.0
	17	12	12.0	12.0	42.0
	18	27	27.0	27.0	69.0
	19	15	15.0	15.0	84.0
	20	16	16.0	16.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

2. Hasil Output Uji Validitas Variabel Produk, Harga, dan Lokasi (X)

Correlations							
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	SKOR_TOTAL
X1.1	Pearson Correlation	1	.572**	.527**	.099	.037	.669**
	Sig. (2-tailed)		.001	.003	.602	.847	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.2	Pearson Correlation	.572**	1	.354	.326	.269	.748**
	Sig. (2-tailed)	.001		.055	.078	.151	.000

	N	30	30	30	30	30	30
X1.3	Pearson Correlation	.527**	.354	1	.212	.341	.739**
	Sig. (2-tailed)	.003	.055		.262	.065	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.4	Pearson Correlation	.099	.326	.212	1	.518**	.616**
	Sig. (2-tailed)	.602	.078	.262		.003	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.5	Pearson Correlation	.037	.269	.341	.518**	1	.618**
	Sig. (2-tailed)	.847	.151	.065	.003		.000
	N	30	30	30	30	30	30
SKOR_TOTAL	Pearson Correlation	.669**	.748**	.739**	.616**	.618**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations							
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	SKOR_TOTAL
X2.1	Pearson Correlation	1	.832**	.643**	.575**	.398*	.863**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.001	.029	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2.2	Pearson Correlation	.832**	1	.745**	.618**	.570**	.928**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2.3	Pearson Correlation	.643**	.745**	1	.545**	.330	.828**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.002	.075	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2.4	Pearson Correlation	.575**	.618**	.545**	1	.482**	.784**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.002		.007	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2.5	Pearson Correlation	.398*	.570**	.330	.482**	1	.650**
	Sig. (2-tailed)	.029	.001	.075	.007		.000
	N	30	30	30	30	30	30
SKOR_TOTAL	Pearson Correlation	.863**	.928**	.828**	.784**	.650**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations							
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	SKOR_TOTAL
X3.1	Pearson Correlation	1	.427*	.372*	.429*	.524**	.743**
	Sig. (2-tailed)		.019	.043	.018	.003	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X3.2	Pearson Correlation	.427*	1	.488**	.350	.261	.674**
	Sig. (2-tailed)	.019		.006	.058	.164	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X3.3	Pearson Correlation	.372*	.488**	1	.337	.681**	.775**
	Sig. (2-tailed)	.043	.006		.069	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X3.4	Pearson Correlation	.429*	.350	.337	1	.544**	.718**
	Sig. (2-tailed)	.018	.058	.069		.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X3.5	Pearson Correlation	.524**	.261	.681**	.544**	1	.808**
	Sig. (2-tailed)	.003	.164	.000	.002		.000
	N	30	30	30	30	30	30
SKOR_TOTAL	Pearson Correlation	.743**	.674**	.775**	.718**	.808**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							

3. Hasil Output Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y)

Correlations							
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	SKOR_TOTAL
Y1	Pearson Correlation	1	.653**	.535**	.315	.447*	.797**
	Sig. (2-tailed)		.000	.002	.090	.013	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Y2	Pearson Correlation	.653**	1	.536**	.428*	.428*	.799**
	Sig. (2-tailed)	.000		.002	.018	.018	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Y3	Pearson Correlation	.535**	.536**	1	.452*	.323	.774**
	Sig. (2-tailed)	.002	.002		.012	.082	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Y4	Pearson Correlation	.315	.428*	.452*	1	.524**	.703**
	Sig. (2-tailed)	.090	.018	.012		.003	.000

	N	30	30	30	30	30	30
Y5	Pearson Correlation	.447*	.428*	.323	.524**	1	.703**
	Sig. (2-tailed)	.013	.018	.082	.003		.000
	N	30	30	30	30	30	30
SKOR_TOTAL	Pearson Correlation	.797**	.799**	.774**	.703**	.703**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							

4. Hasil Output Uji Reliabilitas X dan Y

PRODUK

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.709	5

HARGA

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.867	5

LOKASI

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.797	5

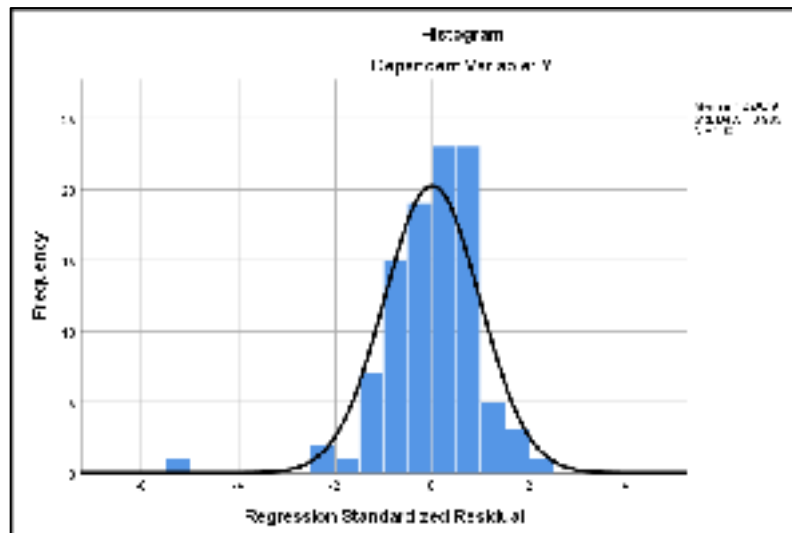
KEPUTUSAN PEMBELIAN

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.809	5

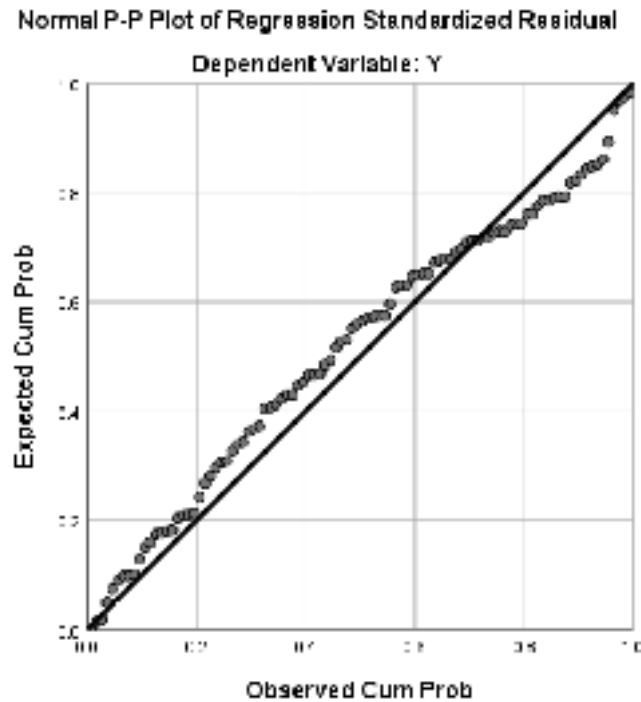
5. Hasil Output Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.43693480
Most Extreme Differences	Absolute	.085
	Positive	.085
	Negative	-.083
Test Statistic		.085
Asymp. Sig. (2-tailed)		.069 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

6. Histogram



7. Grafik Normal Probability Plot

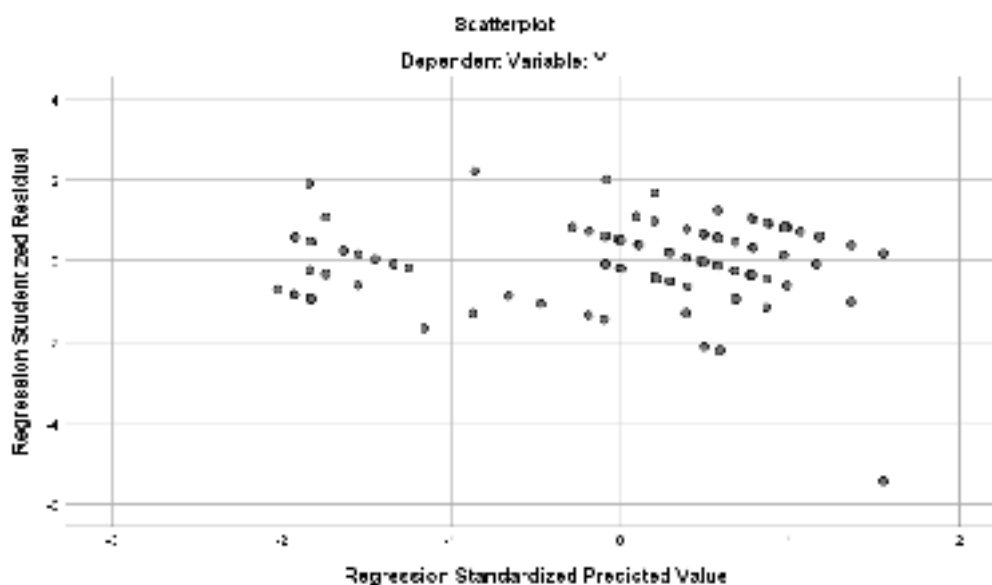


8. Hasil Output Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4.232	1.290		3.282	.001		
	X1	.320	.132	.292	2.422	.017	.318	3.144
	X2	.307	.094	.369	3.267	.002	.362	2.759
	X3	.149	.118	.147	1.262	.210	.342	2.922

a. Dependent Variable: Y

9. Hasil Output Uji Heteroskedastisitas



10. Hasil Output Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.232	1.290		3.282	.001
	X1	.320	.132	.292	2.422	.017
	X2	.307	.094	.369	3.267	.002
	X3	.149	.118	.147	1.262	.210

a. Dependent Variable: Y

11. Hasil Output Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	255.297	3	85.099	39.966	.000 ^b
	Residual	204.413	96	2.129		
	Total	459.710	99			

a. Dependent Variable: Y
b. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

12. Hasil Output Uji Koefisien Determinasi R²

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.745 ^a	.555	.541	1.459
a. Predictors: (Constant), X3, X2, X1				
b. Dependent Variable: Y				

LAMPIRAN 6
DOKUMENTASI





(Beberapa produk dari Kala Coffee And Society)

COFFEE		TEA		FOODS	PASTRIES & DONUTS		
Espresso	1.50	Earl Grey	1.50	Chocolate Chip	1.50	Blueberry	1.50
Latte	2.50	Chai	1.50	Vanilla	1.50	Cheese	1.50
Capuccino	2.50	Green Tea	1.50	Apple	1.50	Orange	1.50
Macchiato	1.50	Matcha	2.00	Banana	1.50	Apple	1.50
Amaretto	1.50	Herbal	1.50	Blueberry	1.50	Orange	1.50
Mocha	2.50	Flavorless	1.50	Vanilla	1.50	Cheese	1.50
Caramel	2.50			Apple	1.50	Orange	1.50
		DESSERTS		Banana	1.50	Blueberry	1.50
		Chocolate	1.50	Vanilla	1.50	Cheese	1.50
		Ice Cream	1.50	Apple	1.50	Orange	1.50
		Cake	1.50	Banana	1.50	Blueberry	1.50
		Cheesecake	1.50	Vanilla	1.50	Cheese	1.50
				Apple	1.50	Orange	1.50
				Banana	1.50	Blueberry	1.50
				Vanilla	1.50	Cheese	1.50
				Apple	1.50	Orange	1.50
				Banana	1.50	Blueberry	1.50
				Vanilla	1.50	Cheese	1.50
				Apple	1.50	Orange	1.50
				Banana	1.50	Blueberry	1.50
				Vanilla	1.50	Cheese	1.50

COFFEE		TEA		BEVERAGES	
Espresso	1.50	Earl Grey	1.50	Hot Chocolate	1.50
Latte	2.50	Chai	1.50	Vanilla	1.50
Capuccino	2.50	Green Tea	1.50	Apple	1.50
Macchiato	1.50	Matcha	2.00	Banana	1.50
Amaretto	1.50	Herbal	1.50	Blueberry	1.50
Mocha	2.50	Flavorless	1.50	Vanilla	1.50
Caramel	2.50			Apple	1.50
		DESSERTS		Banana	1.50
		Chocolate	1.50	Vanilla	1.50
		Ice Cream	1.50	Apple	1.50
		Cake	1.50	Banana	1.50
		Cheesecake	1.50	Vanilla	1.50
				Apple	1.50
				Banana	1.50
				Vanilla	1.50
				Apple	1.50
				Banana	1.50
				Vanilla	1.50
				Apple	1.50
				Banana	1.50
				Vanilla	1.50
				Apple	1.50
				Banana	1.50
				Vanilla	1.50

(Menu Kala Coffee And Society)

LAMPIRAN 7

LEMBAR BIMBINGAN

LEMBAR BIMBINGAN



NAMA PEMBIMBING: Dra. Eny Mulyandari, M.M

NAMA MAHASISWA: Alifah Nur Fikawati
 NO. MAHASISWA : 317101031
 JUDUL PENELITIAN : Analisis Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Kafe Coffee And Sockley Yogyakarta
 NAMA PEMBIMBING: Normawati Pratiyandita, S.Pt., N.M.

NO.	TANGGAL	URAIAN BIMBINGAN	PASIF
1.	9/08-20	Berdasarkan Judul. dari penelitian apakah masalah yang dihadapi perusahaan tersebut pada penelitian di "Kafe Coffee And Sockley" di "Yogyakarta". Marga, dan lokasi sebagai faktor dalam pembelian di kafe coffee and sockley.	E E E E
2.	20/08-30	Berikan masukan berdasarkan hasil penelitian. Tambah jumlah masalah. Tambah metode III. Tambah, referensi jumlah.	E E E
3.	26/08-30	Perbaikan lebih lanjut. Sempat dituliskan 100. Berikan juga nama, dan alat ukur indikator sebagai Baku. Lahir selengkap.	E E E
4.	31/08-20	Revisi lebih lanjut	E
5.	02/09-20	Mendambah / lokasi kerangka pikir	E

NO.	TANGGAL	URAIAN BIMBINGAN	PASIF
1)	4/09-20	kerangka DK	hs
2	9/09-20	hasil hipotesis	hs
3)	20/09-20	kerangka kerangka	hs
4)	02/10-20	Tahap kerangka, kerangka	

LEMBAR BIMBINGAN



NAMA PEMBIMBING: Dra. Eny Mulyandari, M.M

NAMA MAHASISWA: Alifah Nur Fikawati
 NO. MAHASISWA : 317101031
 JUDUL PENELITIAN : Analisis Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Kafe Coffee And Sockley Yogyakarta
 NAMA PEMBIMBING: Normawati Pratiyandita, S.Pt., N.M.

NO.	TANGGAL	URAIAN BIMBINGAN	PASIF
6.	6/09-20	Kontribusi angket / kuisioner	E
7.	24/09-20	Memperbaiki halaman - paragraf 4 indikator lokasi	E E
8.	22/09-20	Memperbaiki jurnal	E
9.	27/09-20	Memperbaiki variabel, Memperbaiki latar belakang	E E
10.	27/09-20	Mengurangi jumlah variabel & indikator	E
11.	02/10-20	Batasan masalah, rumusan & sintesis akhir	E
12.	07/10-20	kerangka kerangka	E
13.	10/10-20	Mengembangkan berdasarkan kerangka	E
14.	15/10-20	kerangka kerangka	E

NO.	TANGGAL	URAIAN BIMBINGAN	PASIF
09/09-20	kerangka kerangka	hs	