

PENGARUH *PHYSICAL EVIDENCE* DAN *STORE ATMOSPHERE* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA TOKO GROSIR ROFIQ DI KABUPATEN LUMAJANG

Maria Maulidia¹, IGN Anom Maruta², Ute Chairuz M. Nasuiton³

Email : mariamaulidia81@gmail.com, anommaruta@untag-sby.ac.id, ute@untag-sby.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini ialah guna mengetahui apakah Keputusan Pembelian Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang dipengaruhi oleh *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere*. Penulis menerapkan metodologi penelitian kuantitatif dipenelitiannya. Data atau informasi yang dikumpulkan secara kuantitatif dijalankan dengan menyebarkan kuesioner dan menerapkan data numerik. Sebanyak seratus pelanggan Toko Grosir Rofiq Kabupaten Lumajang diberikan kuesioner pada penelitian ini dengan menerapkan *Google Form*. Strategi pengambilan sampel penelitian ini memadukan pendekatan *purposive sample* dengan *non-probability sampling*, artinya tidak setiap elemen atau anggota populasi mendapat kesempatan yang sama. Uji asumsi tradisional, uji regresi linier berganda, serta uji hipotesis merupakan pendekatan analisis data yang diterapkan dipenelitian ini. SPSS versi 26 juga diterapkan untuk membantu penelitian ini. Metode analisis data penelitian ini menunjukkan pengaruh gabungan *Store Atmosphere* dan *Physical Evidence* (bersamaan) ketika mengambil keputusan tentang apa yang akan dibeli di Toko Grosir Rofiq Kabupaten Lumajang.

Kata Kunci : *Physical Evidence*, *Store Atmosphere* dan Keputusan Pembelian

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out whether purchasing decisions for the Rofiq Wholesale Store in Lumajang Regency are influenced by Physical Evidence and Store Atmosphere. The author uses quantitative research methodology in his research. Data or information collected quantitatively is done by distributing questionnaires and using numerical data. A total of one hundred customers of the Rofiq Wholesale Shop, Lumajang Regency, were given a questionnaire in this research using Google Form. The sampling strategy for this research combines a purposive sampling approach with non-probability sampling, meaning that not every element or member of the population gets the same opportunity. Traditional assumption testing, multiple linear regression testing, and hypothesis testing are the data analysis approaches used in this research. SPSS version 26 was also used to assist this research. This research data analysis method shows the combined influence of Store Atmosphere and Physical Evidence (simultaneously) when making decisions about what to buy at the Rofiq Wholesale Store, Lumajang Regency.

Keywords: *Physical Evidence, Store Atmosphere and Purchasing Decisions*

PENDAHULUAN

Didasarkan atas Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) diharga konstan tahun 2010 mencapai Rp 24,81 triliun dan diharga berlaku tahun 2023 mencapai 40,07 triliun, perekonomian Kabupaten Lumajang mampu pulih dari pandemi Covid-19 yang mulai terjadi ditahun 2020. Data tersebut menunjukkan bahwasanya sektor usaha perdagangan besar serta eceran dan juga reparasi mobil dan sepeda motor berkontribusi sejumlah 14,22 persen terhadap struktur perekonomian Kabupaten Lumajang pada tahun 2023, meningkat dari tahun sebelumnya (Kabupaten Lumajang, 2023) . Bidang usaha reparasi mobil dan sepeda motor termasuk dalam bidang perdagangan besar dan eceran.

Salah satu perusahaan yang mulai banyak mendapat perhatian ialah perdagangan skala besar yang disebut juga dengan grosir atau *wholesaling*. Merupakan kegiatan ekonomi atau lapangan usaha yang terjadi pada akhir pendistribusian barang dagangan. Menjual produk dan layanan kepada pelanggan yang membelinya untuk dijual kembali atau penggunaan komersial ialah definisi grosir. Perusahaan mana pun yang menjual produk dan layanan kepada pelanggan yang membelinya guna dijual kembali ataupun penggunaan komersial dianggap sebagai bisnis grosir.

Karena setiap produk yang diberikan berpengaruh yang signifikan terhadap keputusan konsumen untuk menjadi calon pembelinya, maka para pelaku bisnis atau perdagangan harus terus memberi perhatian kepada setiap konsumen (pengguna produk atau jasa). Oleh karena itu, wirausahawan perlu mempunyai rencana untuk

menghadapi pesaing yang menjalankan perusahaan serupa. Salah satunya dengan melihat proses pengambilan keputusan yang dijalankan pelanggan.

Arfah (2022:4) mengklaim bahwasanya menjalankan pembelian merupakan salah satu tahapan didalam proses pengambilan keputusan yang mendahului perilaku pasca pembelian. Keputusan pelanggan untuk membeli produk ini dipengaruhi oleh suasana toko (*store atmosphere*) dan bukti fisik (*physical evidence*). Meyakinkan *physical evidence* dari suatu perusahaan sangatlah penting karena hal ini akan meningkatkan daya saing perusahaan dan meningkatkan nilai jualnya. Zeithaml dan Bitner (seperti dikutip Hurriyati dalam Didin dan Firmansyah, 2019: 188) menegaskan bahwasanya bukti fisik berperan dalam memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli dan memanfaatkan barang dan jasa yang disediakan.

Perubahan perilaku dan kebiasaan membeli dalam berbelanja pada masyarakat di Kabupaten Lumajang membuat para pelaku bisnis grosir harus dituntut untuk terus berinovasi untuk mengembangkan bisnis mereka. Harga dan kualitas pelayanan sudah tak lagi menjadi bahan pertimbangan bagi konsumen, namun *Store Atmosphere* yang tergolong salah satu faktor utama. Dan banyak konsumen yang memilih untuk berbelanja di toko daripada dipasar karena mereka menyukai *Store Atmosphere* yang nyaman serta menyenangkan. Foster (2008) mengklaim bahwasanya sebuah toko perlu menciptakan lingkungan yang dirancang yang menarik bagi target pasarnya dan tentu saja menarik pelanggan. (Faishol Amir

Prijati, 2015). Pelanggan tidak akan termotivasi untuk membeli di toko jika tidak memiliki suasana yang ramah (*Store Atmosphere*). Tampilan visual, pencahayaan, warna, musik, serta aroma semuanya bisa menciptakan suasana ritel positif yang dapat menimbulkan reaksi dan kesan emosional yang kuat pada pelanggan, yang pada gilirannya dapat memengaruhi keputusan mereka untuk membeli (Kotler & Armstrong, 2020)

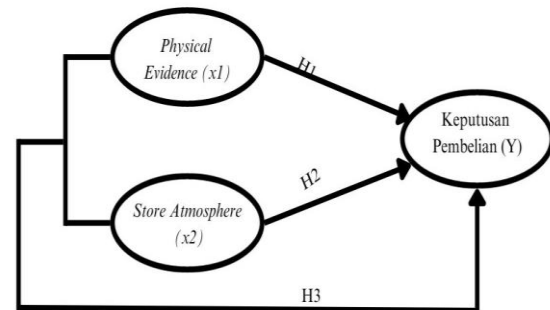
Jika dilihat dari berkembangnya *tren* bisnis Grosir di Kabupaten Lumajang menyebabkan persaingan antara pelaku bisnis toko grosir di Kabupaten Lumajang cukup ketat, sehingga toko grosir Rofiq harus menerapkan strategi bisnis untuk meningkatkan penjualan yakni *physical evidence* (bukti fisik) yang unik dan menarik konsumen. Serta *store atmosphere* (suasana toko) yang nyaman dengan berdesain dalam toko yang menarik dan tidak membingungkan konsumen. Fenomena konsumen dalam berbelanja pastinya menginginkan mendapat produk dengan harga yang paling terjangkau dengan kualitas terbaik. Disamping menginginkan kualitas bagus dan harga termurah, para konsumen tentunya juga mencari toko grosir dengan suasana yang nyaman dikarenakan proses pembelian membutuhkan waktu lama.

Jika para pelaku usaha usaha tidak dapat mengetahui seberapa pentingnya faktor *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* Terhadap Keputusan Pembelian pada konsumen mereka, maka usaha grosir tersebut sulit untuk berkembang dan tidak memiliki daya tarik pembeli. Dari penjelasan dan uraian diatas peneliti tertarik

dalam menjalankan penelitian yang berjudul “*Pengaruh Physical Evidence dan Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq Di Kabupaten Lumajang*”.

HIPOTESIS

Gambar 1 Kerangka Dasar Pemikiran



Sumber: Diolah oleh Penulis, 2023

1. “Ho: *Physical Evidence* tak berpengaruh positif serta signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang
Ha: *Physical Evidence* berpengaruh positif serta signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang
2. Ho: *Store Atmosphere* tak berpengaruh positif serta signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang
Ha: *Store Atmosphere* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang
3. Ho: *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* tak berpengaruh positif serta signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang
Ha: *Physical Evidence* dan *Store*

Atmosphere berpengaruh positif serta signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan desain penelitian deskriptif kuantitatif sebagai metodologi penelitiannya. Pelanggan Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang yang tidak diketahui jumlah populasinya menjadi populasi penelitian ini. Penulis menerapkan rumus Rao kuno untuk menghitung besar sampel karena jumlah populasinya tidak diketahui, dan hasilnya menunjukkan 96 tanggapan. Penelitian ini menerapkan teknik *non-probability sampling* untuk memilih sampelnya. Observasi dan survei, termasuk survei elektronik, diterapkan sebagai teknik pengumpulan data. Metode analisis data penelitian ini meliputi : “uji regresi linier berganda, uji instrumen (validitas dan reliabilitas), uji asumsi klasik (normalitas, linieritas, dan multikolinearitas), serta uji hipotesis (uji t, F, serta koefisien determinasi)”.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Untuk menentukan seberapa tepat suatu item mengukur apa yang ingin diukur, diterapkan uji validitas kuesioner. R-hitung > R-tabel merupakan syarat uji validitas.

Tabel 1 Hasil Uji Validitas

Variabel	R hitung	R tabel	Kesimpulan	
<i>Physical Evidence (X1)</i>	X1.1	0,475	Valid	
	X1.2	0,747	Valid	
	X1.3	0,688	Valid	
	X1.4	0,756	Valid	
	X1.5	0,558	Valid	
	X1.6	0,710	Valid	
<i>Store</i>	X2.1	0,714	0,361	Valid

<i>Atmosphere (X2)</i>	X2.2	0,844	0,361	Valid
	X2.3	0,691		Valid
	X2.4	0,860		Valid
	X2.5	0,805		Valid
	X2.6	0,796		Valid
	X2.7	0,780		Valid
	X2.8	0,814		Valid
	X2.9	0,743		Valid
	X2.10	0,789		Valid
	X2.11	0,518		Valid
	X2.12	0,789		Valid
	X2.13	0,555		Valid
	X2.14	0,638		Valid
	<i>Keputusan Pembelian (Y)</i>	Y.1		0,894
Y.2		0,889	Valid	
Y.3		0,882	Valid	
Y.4		0,832	Valid	

Sumber Output SPSS, 2024

Didasarkan atas **tabel 1** diatas, hasil dari pengujian validitas bisa diambil simpulan bahwasanya dari masing-masing pernyataan pada variabel *Physical Evidence (X1)*, *Store Atmosphere (X2)*, dan Keputusan Pembelian (Y) dinyatakan valid. Karena seluruh signifikansi nilai < 0,05 atau 5% dan r hitung > r tabel dari keseluruhan jawaban responden yang berjumlah 30 dengan uji validitas sejumlah 0,361. Oleh karena itu, seluruh instrumen penelitian dapat dimasukkan dalam pengujian selanjutnya.

Uji Reabilitas

Uji realibilitas dipenelitian ini menerapkan koefisien realibilitas *Cronbach's Alpha*. Apabila nilai *Cronbach's Alpha* (α) > 0,6 maka bisa diambil simpulan bahwasanya semakin mendekati angka 1 pada nilai *Cronbach's Alpha* maka datanya dapat dipercaya.

Tabel 2 Hasil Uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Angka Perbandingan	Reliabel
<i>Physical Evidence (X1)</i>	0,746	0,600	Reliabel
<i>Store Atmosphere (X2)</i>	0,940	0,600	Reliabel

Keputusan Pembelian (Y)	0,835	0,600	Reliabel
-------------------------	-------	-------	----------

Sumber Output SPSS, 2024

Didasarkan atas data ditabel 2, diperoleh hasil uji reabilitas dengan nilai Cronbach's Alpha > 0,600 sehingga bisa diambil simpulan bahwasanya instrumen penelitian yang diterapkan dinyatakan reliabel sehingga data yang dihasilkan konsisten jika akan diuji secara berkala.

Analisis Regresi Linier Berganda

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

$$Y = 1.134 + 0,316 X_1 + 0,135 X_2$$

Dari hasil pengujian diatas, maka bisa diambil simpulan :

1. "Nilai konstanta (a) bernilai 1.134 yang artinya jika nilai variabel *Physical Evidence* dan *Store atmosphere* dianggap nol, maka Keputusan Pembelian akan meningkat sejumlah 1.134.
2. Nilai koefisien regresi (b_1) dari variabel *Physical Evidence* (X_1) sejumlah 0,316. Membuktikan bahwasanya *Physical Evidence* (X_1) memiliki pengaruh yang positif terhadap Keputusan Pembelian (Y) yang artinya bahwasanya setiap kenaikan 1 satuan variabel *Physical Evidence* (X_1) maka akan memengaruhi Keputusan Pembelian (Y) sejumlah 0,316.
3. Nilai koefisien regresi (b_2) dari variabel *Store Atmosphere* (X_2) ialah sejumlah 0,135. Membuktikan bahwasanya *Store Atmosphere* (X_2) berpengaruh yang positif terhadap Keputusan Pembelian (Y) yang artinya bahwasanya setiap kenaikan 1 satuan variabel *Physical Evidence* (X_1) maka

akan memengaruhi Keputusan Pembelian (Y) sejumlah 0,135".

UJI HIPOTESIS

Uji Parsial (t)

Uji parsial dijalankan untuk membuktikan ada atau tidak ada pengaruh antara variabel bebas *Physical Evidence* (X_1) dan *Store Atmosphere* (X_2) terhadap variabel terikat (Keputusan Pembelian (Y)). Dan menerapkan tingkat signifikansi sejumlah 0,05 atau 5%.

Tabel 3 Uji Parsial (t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.134	.842		1.346	.182
	Physical Evidence	.316	.083	.447	3.806	.000
	Store Atmosphere	.135	.035	.456	3.881	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian (Y)

Sumber Output SPSS, 2024

Bisa diamati dari nilai signifikansi (a) sejumlah 0.05 atau 5% dengan t-tabel sejumlah 1,660. Dengan hasil pengujian hipotesis secara parsial dapat dinyatakan sebagai berikut :

1. "Hipotesis *Physical Evidence* (X_1)

Variabel *Physical Evidence* (X_1) memiliki t-hitung sejumlah 3,806, dimana t-hitung > t-tabel yakni 3,806 > 1,660 dengan tingkat signifikansi 0,000 < 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menampakkan bahwasanya *Physical Evidence* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang.

2. Hipotesis *Store Atmosphere* (X2)

Variabel *Store Atmosphere* (X2) memiliki t-hitung 3,881, dimana t t-hitung > t-tabel yakni $3,881 > 1,660$ dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menampakkan *Store Atmosphere* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang”

Uji Simultan (F)

Dengan menerapkan tingkatan sejumlah 0,05 atau 5%, jika nilai signifikansi $F < 0,05$, maka bisa diambil simpulan bahwasanya variabel independen memengaruhi variabel dependen secara simultan.

Tabel 4 Hasil Uji Simultan (Uji –F)

ANOVA ^a						
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	756.012	2	378.006	172.154	.000 ^b
	Residual	212.988	97	2.196		
	Total	969.000	99			
a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian (Y)						
b. Predictors: (Constant), Store Atmosphere (X1), Physical Evidence (X2)						

Sumber Output SPSS, 2024

Didasarkan atas **tabel 4** diatas, dari hasil Uji Simultan (Uji – F), guna mencari nilai F-tabel yakni dengan cara berikut :

$$\begin{aligned} \text{“Jumlah variabel bebas (k)} &= 2 \\ \text{Jumlah sampel (n)} &= 100 \\ \text{df 1} &= dk \\ \text{pembilang} &= k = 2 \\ \text{df 2} &= dk \\ \text{penyebut} &= n - k - 1 = 100 - 2 - 1 = 97” \\ \text{Maka bisa diambil simpulan, F-tabel} & \\ \text{sejumlah 3,090} & \end{aligned}$$

Dapat diketahui bahwasanya F-hitung sejumlah 172.154 sementara F-tabel 3,090. Maka bisa diambil simpulan bahwasanya F-hitung $172.154 > F\text{-tabel } 3,090$ dan nilai signifikansi 0,000. Sehingga pada penelitian H_a diterima, juga didapati pengaruh secara simultan ataupun bersama-sama variabel *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) mengklaim sejauh mana perubahan variabel terikat bisa dipaparkan oleh model. Kisaran nilai koefisien determinasi ialah $0 (0\%) < R^2 < 1 (100\%)$

Tabel 5 Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.883 ^a	.780	.776	1.482
a. Predictors: (Constant), Store Atmosphere, Physical Evidence				
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian				

Sumber Output SPSS, 2024

Tabel 5 diatas, menampakkan nilai R² (R Square) sejumlah 0,776 atau 77,6%. Hal ini menampakkan bahwasanya pada Toko Grosir Rofiq Kabupaten Lumajang persentase pengaruh *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian ialah sejumlah 77,6%. *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* berpengaruh sejumlah 77,6% terhadap variabel Keputusan Pembelian, sedangkan variabel

independen lain yang tidak dipertimbangkan oleh peneliti menyumbang 22,4% sisanya

KESIMPULAN

Didasarkan atas hasil penelitian yang dijalankan, maka bisa diambil simpulan :

1. “Didapati pengaruh positif dan signifikan *Physical Evidence* terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang. Hal ini dapat dibuktikan bahwasanya semakin kuat *Physical Evidence* yang ditunjukkan oleh Toko Grosir Rofiq maka akan meningkat keputusan pembelian yang dijalankan oleh pelanggan. Penelitian ini juga selaras dengan hasil penelitian dari (Anissah Balqis Anggraini dan Saino, 2022) yang berjudul “pengaruh Harga, *Physical Evidence* dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Mie Gacoan Surabaya” dan mengatakan bahwasanya keputusan pembelian dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh variabel *Physical Evidence*. Artinya didapati kesamaan lain antara penelitian ini dengan penelitian lainnya, yakni memberi informasi kepada Toko Grosir Rofiq tentang dampak signifikan *Physical Evidence* terhadap keputusan pembelian konsumen.
2. Didapati pengaruh positif dan signifikan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang. Hal ini dapat ditunjukkan bahwasanya semakin nyaman *Store Atmosphere* yang diciptakan oleh Toko Grosir Rofiq maka akan semakin meningkat

keputusan pembelian yang dijalankan oleh pelanggan. Penelitian ini juga selaras dengan hasil penelitian dari (Bambang Somantri, Nadia Pritiwati Syawal, & Zeffanya Raphael Wijaya, 2022) yang berjudul “pengaruh *Store Atmosphere*, *Location*, dan *Social Media* Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Pakaian Kityshop Sukabumi” dan mengatakan bahwasanya keputusan pembelian dipengaruhi positif secara signifikan oleh variabel *Store Atmosphere*. Selain itu, temuan penelitian ini memiliki dampak positif dan penting terhadap suasana toko dan keputusan pembelian. Dalam hal ini juga dapat menginformasikan kepada Toko Grosir Rofiq bahwasanya suasana toko berperan penting dalam memengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Hal ini dapat dicapai dengan merancang dinding toko yang menarik secara visual, memastikan bahwasanya jalan interior toko cukup lebar untuk memudahkan navigasi, dan mendekorasi toko sesuai dengan tema, gambar, dan warna cat dinding.

3. Didasarkan atas analisis secara simultan (bersama-sama) bahwasanya didapati pengaruh positif dan signifikan *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang. Pengaruh *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* menampakkan adanya hubungan searah atau arah positif terhadap Keputusan Pembelian, sehingga dapat diartikan bahwasanya semakin baik *Physical Evidence* dan

Store Atmosphere maka Keputusan Pembelian juga akan semakin meningkat”.

REKOMENDASI

Didasarkan atas hasil penelitian yang telah disimpulkan, maka didapati beberapa rekomendasi kepada yang peneliti sampaikan agar menjadi bahan pertimbangan bagi Toko Grosir Rofiq di Kabupaten Lumajang yang berhubungan dengan *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Grosir di Kabupaten Lumajang sebagai berikut :

1. Bagi Pengembangan Ilmu

Adapun rekomendasi dari pengembangan ilmu sebagai berikut :

- a. Hasil penelitian ini diharap dapat memberi manfaat untuk pengembangan ilmu dan menambah wawasan di bidang pemasaran khususnya yang terkait dengan *Physical Evidence*, *Store Atmosphere* dan Keputusan pembelian.
- b. Diharap penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi untuk dapat meneliti dengan topik serupa namun menerapkan variabel lainnya yang bisa memengaruhi keputusan pembelian dan juga menerapkan pendekatan yang berbeda seperti penelitian kualitatif sehingga data penelitiannya diperoleh dengan wawancara agar mendapatkan hasil yang kompleks.

2. Bagi Toko Grosir Rofiq, diharap lebih meningkatkan *Physical Evidence* dan *Store Atmosphere* . Karena masih

adanya pelanggan yang merasa kurang akan bukti dari *Store Atmosphere* yang diciptakan di Toko Grosir Rofiq sehingga berdampak pada keputusan pembelian yang dijalankan oleh konsumen, seperti dalam penataan produknya agar di tata lebih rapi dan menarik sesuai dengan jenis dan ukurannya sehingga bisa meningkatkan *brand image* dan konsumen juga akan lebih tertarik dengan produk yang ditawarkan dibanding dengan produk dari pesaing.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Rivai. 2019. Pengaruh Kualitas Layanan, *Physical Evidence*, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian di Gerai Matahari Department Store Makassar. UIN Alauddin Makassar
- Andana, Ari Dwi (2019) *Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian Dan Kepuasan Pelanggan Pada Resort Café and Resto Mr.brewok Pekanbaru*. Other thesis, Universitas Islam Riau.
- Damayanti, A., Arifin, R., & Rahmawati. (2023). Vol. 12. No. 01 ISSN : 2302-7061. *Riset, Jurnal Prodi, Manajemen Fakultas, Manajemen Unisma, Bisnis*, 12(01), 510–518.
- Ismail. (2019). Peran Value Chain Pada Pedagang Grosir Dalam. *Benefit Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 17(1), 1–8.
- Kabupaten Lumajang, B. R. S. (2023). *Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Lumajang 2022* (Issue 01).

- MIFTAHUDDIN, M. S. (2022). *ANALISIS PHYSICAL EVIDENCE TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN (STUDI KASUS WAROENG STEAK & SHAKE)*. Skripsi. Bogor: Universitas Pakuan (Issue 112).
- Rasam, F., & Ani Interdiana Candra Sari. (2018). PERAN PEMASARAN Dalam KEGIATAN USAHA Pada MASYARAKAT Di DESA JATIBARU CIKAMPEK. *Journal of Applied Business and Economics*, 5(2), 82–96.
- Yelvita, F. S. (2022). PENGARUH STORE ATMOSPHERE, LOCATION, DAN SOCIAL MEDIA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN. *Cakrawala Repositori IMWI*, 5(8.5.2017), 2003–2005.
- Yulianti, F. dkk. (2019). *MANAJEMEN PEMASARAN*. Yogyakarta: Deepublish Publish