

**Table Of Content**

**Journal Cover** ..... 2

**Author[s] Statement** ..... 3

**Editorial Team** ..... 4

**Article information** ..... 5

    Check this article update (crossmark) ..... 5

    Check this article impact ..... 5

    Cite this article ..... 5

**Title page** ..... 6

    Article Title ..... 6

    Author information ..... 6

    Abstract ..... 6

**Article content** ..... 7

ISSN (ONLINE) 2598 9928



**INDONESIAN JOURNAL OF LAW AND ECONOMIC**

**PUBLISHED BY  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SIDOARJO**

## Originality Statement

The author[s] declare that this article is their own work and to the best of their knowledge it contains no materials previously published or written by another person, or substantial proportions of material which have been accepted for the published of any other published materials, except where due acknowledgement is made in the article. Any contribution made to the research by others, with whom author[s] have work, is explicitly acknowledged in the article.

## Conflict of Interest Statement

The author[s] declare that this article was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

## Copyright Statement

Copyright © Author(s). This article is published under the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0) licence. Anyone may reproduce, distribute, translate and create derivative works of this article (for both commercial and non-commercial purposes), subject to full attribution to the original publication and authors. The full terms of this licence may be seen at <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode>

# Indonesian Journal of Law and Economics Review

Vol 19 No 3 (2024): August

DOI: <https://doi.org/DOI.10.21070/ijler.v19i3.1135>

Article type: (Marketing Management)

## EDITORIAL TEAM

### Editor in Chief

Dr. Wisnu Panggah Setiyono, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Scopus](#)) ([Sinta](#))

### Managing Editor

Rifqi Ridlo Phahlevy, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Scopus](#)) ([ORCID](#))

### Editors

Noor Fatimah Mediawati, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Sinta](#))

Faizal Kurniawan, Universitas Airlangga, Indonesia ([Scopus](#))

M. Zulfa Aulia, Universitas Jambi, Indonesia ([Sinta](#))

Sri Budi Purwaningsih, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Sinta](#))

Emy Rosnawati, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Sinta](#))

Totok Wahyu Abadi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Scopus](#))

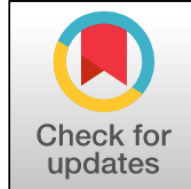
Complete list of editorial team ([link](#))

Complete list of indexing services for this journal ([link](#))

How to submit to this journal ([link](#))

**Article information**

**Check this article update (crossmark)**



**Check this article impact (\*)**



**Save this article to Mendeley**



(\*) Time for indexing process is various, depends on indexing database platform

# How Lifestyle and Quality Drive Chatime Purchases in Indonesia

## *Bagaimana Gaya Hidup dan Kualitas Mendorong Pembelian Chatime di Indonesia*

**Bayu Alief Saptarianto, bayualief241@gmail.com, (0)**

*Program Studi Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia*

**Mas Oetarjo, masoetarj@gmail.com, (1)**

*Program Studi Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia*

<sup>(1)</sup> Corresponding author

### Abstract

Technological developments have significantly impacted the lifestyle of Indonesian people. This research investigates how taste, product quality, and lifestyle influence purchasing decisions for Chatime products at Lippo Plaza Sidoarjo Mall. Using a quantitative method with Simple Random Sampling, data from 100 respondents were collected via Likert scale questionnaires and analyzed using linear regression. The results show that taste, product quality, and lifestyle positively and significantly affect purchasing decisions. These findings highlight the importance of improving product attributes and aligning marketing strategies with consumer lifestyles to enhance purchasing decisions. Future studies should explore broader demographics and diverse data collection methods.

### Highlight:

Taste, product quality, and lifestyle positively influence purchasing decisions.  
Quantitative method with Simple Random Sampling used for data collection.  
Bilinear regression analysis confirms significant effects on purchasing behavior.

**Keyword:** Technological impact, Lifestyle, Purchasing decisions, Chatime, Linear regression

Published date: 2024-06-24 00:00:00

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi di era globalisasi sangat berdampak pada gaya hidup masyarakat Indonesia. Dengan kemajuan teknologi saat ini mampu memberikan kemudahan dan kenyamanan untuk masyarakat sehingga dapat mencari, mendapatkan informasi, bahkan berkomunikasi tanpa harus menghabiskan banyak waktu. Namun, kemajuan teknologi juga berimbas pada persaingan bisnis yang ketat sehingga para pelaku usaha dituntut untuk saling berinovasi pada produk yang ditawarkan kepada konsumen, khususnya industri minuman yang menawarkan aneka cita rasa pada produk yang ditawarkan. Para pelaku usaha juga dituntut untuk mempunyai strategi marketing yang baik untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Oleh karena itu para pelaku usaha harus memahami perilaku konsumen agar pelaku usaha dapat menggambarkan bagaimana konsumen membuat keputusan pembelian seiring berubahnya gaya hidup masyarakat Indonesia. Perubahan gaya hidup masyarakat membuat para pelaku usaha minuman selalu berinovasi dengan menghadirkan aneka cita rasa pada produk agar konsumen mendapatkan kesan tersendiri dalam aneka cita rasa minuman namun para pelaku usaha juga harus mengutamakan kualitas produk yang diberikan pada konsumen karena kualitas produk menjadi satu faktor penentu bagi calon konsumen memilih produk minuman. Kepuasan konsumen akan tercapai apabila kualitas produk dan jasa yang diberikan sesuai dengan kebutuhannya. Pada industri minuman menciptakan aneka cita rasa minuman dilakukan untuk mendukung peningkatan kualitas produk yang unggul agar dapat menarik minat dan daya beli konsumen, seperti halnya produk minuman BOBA. Minuman BOBA adalah sejenis minuman teh susu ditambah dengan “Mutiarra” yang terbuat dari tepung tapioka.

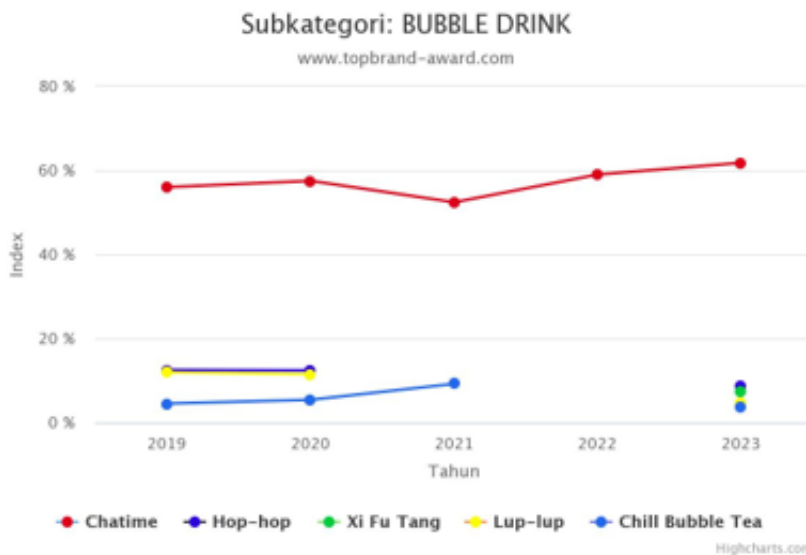


Figure 1. Data penjualan Top Brand

Sumber: Proses (2023)

Nama Brand	2019	2020	2021	2022	2023
Chatime	56.00	57.50	52.40	59.00	61.80
Chill Bubble Tea	4.50	5.40	9.20	-	3.70
Hop-Hop	12.50	12.40	-	-	8.80
Lup-Lup	11.90	11.50	-	-	4.60
Xi Fu Tang	-	-	-	-	730

Table 1. Data Penjualan

Sumber : Proses (2023)

Pada tabel diatas menunjukkan pada tahun 2019 produk chatime memiliki penjualan sebesar 56.00, produk Chill Bubble Tea sebesar 4.50, pada produk Hop-Hop memiliki nilai sebesar 12.50, produk Lup-Lup sebesar 11.90, dan Xi Fu Tang memiliki nilai 0. Pada tahun 2020 produk chatime memiliki nilai sebesar 57.50, Chill Bubble Tea sebesar 5.40, Hop-Hop sebesar 12.40, Lup-Lup sebesar 11.50, dan Xi Fu Tang 0, pada tahun 2021 produk chatime sebesar 52.40, Chill Bubble Tea sebesar 9.20, Hop-Hop memiliki nilai 0, Lup-Lup memiliki nilai 0, dan Xi Fu Tang sebesar 0, pada tahun 2022 chatime memiliki nilai sebesar 59.00 dan untuk Chill Bubble Tea, Hop-Hop, Lup-Lup, dan Xi Fu Tang masing-masing memiliki nilai 0, pada tahun 2023 chatime memiliki nilai sebesar 61.80, Chill Bubble Tea

sebesar 3.70, Hop-Hop sebesar 8.80, Lup-Lup memiliki nilai 4.60, dan Xi Fu Tang memiliki nilai 7.30.

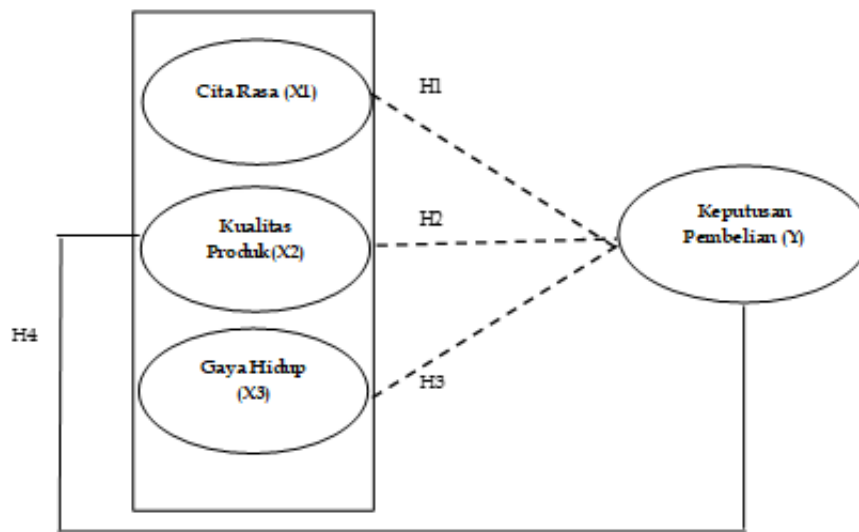
Keputusan Pembelian merupakan respon dan umpan balik yang dimunculkan konsumen setelah berminat terhadap produk yang ditawarkan. Dalam era globalisasi saat ini keputusan pembelian suatu produk menjadi hal yang sangat berpengaruh dalam suatu produk dalam suatu bidang usaha. Para pelaku usaha diharuskan untuk mengamati, mempelajari dan menganalisis perilaku konsumen sehingga perusahaan dapat mengetahui apa yang diinginkan oleh konsumen dalam kaitannya dengan keputusan pembelian konsumen yang berubah-ubah [1].

Cita Rasa adalah suatu cara pemilihan makanan dan minuman yang harus dibedakan dari rasa "taste" makanan atau minuman tersebut yang meliputi penampakan, bau, rasa, tekstur dan suhu [2]. Kompleksitas suatu cita rasa dihasilkan oleh keragaman persepsi ilmiah dan dipengaruhi oleh empat faktor yaitu penampakan, bau, rasa dan rangsangan mulut. Faktor penentu keberhasilan suatu usaha makanan atau minuman terletak pada faktor cita rasa dan kualitas produk pada produk yang disajikan [3]. ada beberapa indikator untuk mengukur pada rasa khususnya bau yang dicampur dengan air, biasanya konsentrasi yang sangat rendah dengan dapat dicium oleh pelanggan, bau sangat subyektif dan menantang untuk diukur dalam produk makanan maupun minuman. Dengan kata lain, pengecapannya ada tiga jenis pengecapannya rasa dasar yaitu manis, asin, dan pahit merupakan terhadap rangsangan kmiawi yang sampai ke Indera pengecap lidah. Hal ini berkaitan dengan temuan penelitian sebelumnya. [2] dengan judul "Pengaruh Lokasi, Cita Rasa, Harga, Perceived Value Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Tanjung Sebauk", [4] dengan judul "Pengaruh Promosi, Cita Rasa, Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Milkmo" dan yang menyatakan bahwa variabel cita rasa berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Berbeda dengan hasil penelitian [5] dengan judul "Pengaruh Choi Siwon Sebagai Brand Ambassador, Brand Image (Citra Merek) Dan Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian Mie Korean Spicy Chicken" dan [6] dengan judul "Pengaruh Lebelisasi Halal, Harga Dan Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian Produk Mie Instan Pada Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Uin Ar-Raniry Banda Aceh" yang menyatakan variabel cita rasa tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kualitas produk merupakan kondisi fisik, fungsi dan sifat suatu produk baik barang atau jasa berdasarkan tingkat mutu yang diharapkan oleh pelanggan [7]. Menurut [8] definisi dari produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke dalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen [9]. Menurut [7] Kualitas Produk memiliki peran terhadap keputusan pembelian. Pada suatu kinerja yang memiliki karakteristik dari pokok produk inti yang diberi kecepatan dalam pembuatan, kemudahan dan kenyamanan. Dengan keistimewahan tambahan seperti diberikan sebuah topping tambahan, kesesuaian dengan spesifikasi-spesifikasi tertentu, keandalan dan juga daya tahan sebuah produk yang sudah menjadi produk jadi. Hal ini relevan dengan hasil penelitian terdahulu [10] dengan judul "Strategi Promosi, Kualitas Produk, Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Restoran Mcdonald's Manado" yang menyatakan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Namun hasil ini bertolak belakang dengan penelitian [11] yang berjudul "Analisis pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian" yang menyatakan bahwa kualitas produk tidak berpengaruh dan tidak signifikan.

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang dalam kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat, dan pendapat yang bersangkutan. Berubahnya gaya hidup tidak lepas dari life style masyarakat yang berubah juga mengikuti sesuai trend yang terjadi saat ini, khususnya anak remaja. Gaya hidup melukiskan keseluruhan pribadi yang berinteraksi dengan lingkungannya dan mencerminkan sesuatu yang lebih dari kelas sosial di satu pihak dan kepribadian di pihak yang lain. Gaya Hidup memiliki peran terhadap kepuasan pelanggan dan keputusan pembelian dalam sebuah kegiatan apa yang dikerjakan oleh konsumen maupun kegiatan untuk mengisi waktu luang walaupun kegiatan ini sering diamati dan alasan untuk tidakkan tersebut jarang dapat diukur secara langsung. Pada minat yang mengemukakan tentang sebuah kesukaan, kegemaran, dan prioritas dalam kehidupan konsumen tersebut. Opini dimana berkisar disekitar pandangan dan perasaan konsumen dalam menanggapi isu-isu global lokal maupun internasional yang semua berdasarkan kata orang tidak mengetahui secara langsung dan pasti. Masalah ini didukung dengan hasil yang dipelajari [12] dengan judul "Pengaruh Cafe Atmosphere Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Generasi Z Pada Kedai Kopi Di Kota Pangkalpinang" yang menyatakan bahwa variabel gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian. Namun berbeda dengan hasil penelitian [13] dengan judul "Pengaruh Label Halal dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian" yang menyatakan bahwa variabel gaya hidup tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan permasalahan cita rasa, kualitas produk, dan gaya hidup salah satunya berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian produk chatime.pertanyaan pada penelitian ini yaitu apakah variabel cita rasa, kualitas produk, dan gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk chatime.





**Figure 2.** Kerangka Konseptual

Sumber : Proses data (2023)

#### Hipotesis

H1: Terdapat pengaruh cita rasa terhadap keputusan pembelian secara parsial.

H2: Terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian secara parsial.

H3: Terdapat pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian secara parsial.

H4: Terdapat pengaruh cita rasa, kualitas produk, gaya hidup terhadap Keputusan pembelian secara simultan.

#### Literatur Riview

##### Indikator Cita Rasa

Cita rasa suatu bentuk kerja sama dari kelima macam indera manusia, yakni perasa, penciuman, perabaan, penglihatan, dan pendengaran. Persepsi cita rasa bukan merupakan kriteria obyektif, tetapi berkaitan erat dengan citra merek yang ada di benak konsumen [14]. Menurut [15] dikutip oleh [16] mengidentifikasi indikator cita rasa sebagai berikut:

1. Penampakan (Tampilan) tampilan dari hidangan yang disajikan kepada konsumen yang dapat dilihat oleh indera penglihatan konsumen.
2. Aroma (Bau) aroma yang tercampur di udara, umumnya dengan konsentrasi yang sangat rendah, yang manusia terima dengan indera penciuman. Bau yang sangat subyektif serta sulit diukur dari sebuah makanan atau minuman. Dengan kata lain aroma dapat diukur sesuai selera orang masing-masing.
3. Rasa adalah tanggapan atas adanya rangsangan kimiawi yang sampai di indera pengecap lidah, khususnya jenis rasa dasar yaitu manis, asin, dan pahit.
4. Tekstur adalah sifat dan keadaan suatu makanan atau minuman bisa dalam keadaan padat, lunak, cair, dan lain sebagainya.

##### Indikator Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan salah satu kunci persaingan dalam dunia usaha. Kualitas produk adalah salah satu sarana positioning utama pemasaran. Kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk atau jasa, kualitas berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan. Indikator kualitas produk adalah sebagai berikut [17] :

1. Kinerja (performance)

merupakan faktor yang sangat erat kaitannya dengan aspek fungsional pada sebuah produk, serta menjadi ciri utama yang menjadi dasar pertimbangan oleh pelanggan ketika hendak membelinya.

## 2.Keandalan (Reability)

merujuk pada kemampuan suatu produk untuk menjalankan fungsinya dengan berharap pada kondisi dan periode waktu yang telah ditentukan.

## 3.Kesesuaian dengan spesifikasi (Conformance to Spesification)

Sejauh mana karakteristik operasi dasar dari sebuah produk memenuhi spesifikasi tertentu konsumen atau tidak ditemukannya cacat pada produk.

## 4.Daya tahan (Durability)

hal ini kaitannya adalah dengan daya tahan dan jangka waktu suatu produk dapat digunakan (expired).

## 5.Eстетika (Aesthetic)

yaitu merujuk pada ciri-ciri yang sifatnya subjektif akan nilai keindahan yang mempengaruhi seorang individu dalam mempertimbangkan dan mencerminkan diri setiap individu, yang mencakup faktor daya tarik akan produk seperti warna, fisik, dan desain.

## Indikator Gaya Hidup

Gaya hidup mencerminkan pola konsumsi yang menggambarkan pilihan seseorang bagaimana ia menggunakan waktu dan uangnya [18]. Menurut [19], Gaya hidup seseorang mempunyai tiga aspek, yaitu sebagai berikut:

1.Aktivitas: mengacu pada apa yang dilakukan pelanggan, barang yang mereka beli atau gunakan, dan kegiatan rekreasi yang mereka lakukan. Meskipun perilaku ini sering kali dapat diamati, penyebab perilaku ini tidak dapat diukur.

2.Minat mengacu pada suatu hal, peristiwa, atau subjek yang menimbulkan tingkat antusiasme disertai perhatian khusus atau berkelanjutan. Kepentingan konsumen mungkin terwujud dalam bentuk prioritas, emosi, atau preferensi. Apa yang menarik perhatian konsumen adalah sepadan dengan waktu dan uang mereka. Kepentingan konsumen memiliki peran pribadi dalam membentuk pengambilan keputusan mereka.

3.Opini, atau bagaimana perasaan dan tanggapan pelanggan terhadap permasalahan nasional, internasional, sosial, dan ekonomi. Kesimpulan tentang motif orang lain, prediksi tentang masa depan, dan penilaian keuntungan dan kerugian dari berbagai pilihan tindakan adalah contoh interpretasi, harapan, dan evaluasi yang disebut sebagai opini.

## Indikator keputusan pembelian

Keputusan membeli merupakan tahap dari proses Keputusan membeli yaitu ketika konsumen benar-benar membeli produk. Pada umumnya, keputusan membeli yang dilakukan konsumen adalah membeli produk yang paling disukai, tetapi ada dua faktor yang muncul antara niat untuk membeli dan keputusan untuk membeli yaitu sikap orang lain dan situasi yang tidak diharapkan. Menurut [15] dalam penelitian [20] Tentukan indikator keputusan pembelian berikut ini:

### 1.Kepercayaan diri dalam membeli setelah mempelajari produknya

Karena mereka telah mengetahui pengetahuan tentang suatu produk maka mereka akan membelinya. Hasilnya, setelah mengumpulkan informasi dari berbagai sumber media, pelanggan melakukan pembelian.

### 2.Memilih untuk membeli karena popularitas merek di kalangan konsumen

Berdasarkan indikasi keputusan pembelian ini, masyarakat akan membeli suatu produk hanya karena merek tersebut paling disukai. Karena alasan lain, atau karena cocok dengan barang dari merek tersebut.

### 3.Pembelian karena keinginan dan kebutuhan

Pelanggan akan melakukan pembelian jika memang benar-benar menginginkan dan membutuhkannya. Yang diawali adalah memiliki keinginan yang kuat untuk memiliki suatu produk. Di sisi lain, produk yang dimaksud mutlak diperlukan untuk memenuhi kebutuhan.

### 4.Dibeli karena menerima rekomendasi dari orang lain

Indikator niat membeli ini menyatakan bahwa niat membeli seseorang atau kelompok mungkin dipengaruhi oleh rekomendasi orang lain.

## METODE

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metodologi kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif digunakan untuk mempelajari populasi atau sampel tertentu; Prosedur pengambilan sampel sering kali dilakukan secara acak, dengan tujuan memverifikasi hipotesis yang telah disiapkan dengan menggunakan alat penelitian, analisis data, atau statistik [25]. Pendekatan penelitian kuantitatif ini menyebarkan kuesioner dengan tujuan untuk memperkuat data sehingga dapat menggambarkan keterkaitan antar variabel serta menghasilkan teori dan hipotesis dari gagasan terkini yang dihubungkan dengan peristiwa alam yang sedang terjadi.

### Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilakukan di Chatime outlet Lippo Plaza Sidoarjo Jalan Raya Jati no. 1, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur, 61226.

### Populasi dan Sample

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya[25]. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang pernah mengonsumsi produk minuman Chatime.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi penelitian tersebut. Penelitian ini menggunakan metode probability sampling dengan teknik Simple Random sampling. Simple Random sampling adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan populasi secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi dan setiap anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dijadikan sampel[23].

Rumus pada penelitian ini menggunakan rumus lemeshow yang dimana rumus ini digunakan, untuk mencari populasi yang belum diketahui secara pasti. Maka untuk hasil jumlah sampel minimal yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah 96 responden yang akan dibulatkan oleh peneliti menjadi 100 responden karena populasi yang dituju terlalu besar dengan jumlah yang berubah-ubah. Pada perhitungan ini juga valid pada tabel hitung rumus lemeshow dengan tingkat kepercayaan 95% atau 1,960. Berikut rumus lemeshow:

$$n = Z^2 \times P \times Q / L^2$$

$$n = Z^2 \times P \times Q / L^2$$

$$n = (1.96)^2 \times (0.5) \times (0.5) / (0.1)^2$$

$$n = 96.04$$

Di mana:

n adalah jumlah sampel minimal

Z adalah nilai standar dari distribusi normal sesuai tingkat kepercayaan yang diinginkan (misalnya, untuk tingkat kepercayaan 95%, Z = 1.96)

P adalah prevalensi outcome atau proporsi populasi yang memiliki karakteristik tertentu (misalnya, 50%)

Q adalah komplementer dari P, yaitu  $Q = 1 - P$

L adalah tingkat ketelitian atau margin of error yang diizinkan (misalnya, 10%)

### Jenis dan Sumber Data

Menurut [24] sumber data adalah sebagai berikut: Subyek yang dapat memberikan informasi dianggap sebagai sumber informasi yang berkaitan dengan penelitian. Sumber data primer adalah sumber yang informasinya diperoleh secara langsung untuk pengumpulan data. Data penting dari survei tanggapan jurnalis yang menyelesaikannya dimasukkan dalam penelitian ini. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini dikumpulkan melalui membaca, menelaah, dan memahami dokumen, buku, dan jurnal.

### Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis variabel yaitu variabel independen dan variabel dependen yang dapat dijabarkan sebagai berikut: 1.) Variabel Bebas (independent variable) [25] mengartikan variabel bebas (independen) sebagai variabel yang menjadi sebab berubah/mempengaruhi suatu variabel lain (variabel dependen). Variabel ini juga sering disebut dengan variabel bebas, prediktor, stimulus, eksogen, atau antecedent. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel cita rasa, kualitas produk, dan gaya hidup. Sedangkan variabel dependen atau terikat pada penelitian ini adalah variabel keputusan pembelian.

#### Teknik Pengumpulan data

Dalam penelitian ini dengan cara menyebarkan kuisioner kepada responden dengan Google Form dan kuisioner manual untuk pilihan jawaban dari Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral (N), TidakSetuju (TS) dan sampai Sangat Tidak Setuju (STS).

#### Teknik Analisis Data

##### Analisis Regresi Linear Berganda

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel 3.5 kolom Unstandardized Coefficients bagian B maka nilai koefisien regresi masing-masing variabel dapat disusun persamaan regresinya sebagai berikut :

$$Y = b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Dimana:

Y : Keputusan Pembelian

a: Konstanta

X1 : Cita Rasa

X2 : Kualitas Produk

X3 : Gaya Hidup

e : Std. Error

#### Uji Instrumen data

Pada uji instrumen pada penelitian ini menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi linear (uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas) uji t dan uji f

## HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Uji Deskriptif

Uji analisis deskriptif pada penelitian ini untuk memberikan deskripsi atau gambaran mengenai subjek penelitian berdasarkan data variabel yang diperoleh dari kelompok subjek tertentu. Berikut tabel uji analisis deskriptif.

Descriptive Statistics								
	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation	Variance
Cita_RasaK	100	100	7 7 6 10	13 8 9 10	20 15 15 20	17,22 11,36	1,926 1,962	3,709 3,849
ualitas_Pro	100	100			1192 1491	11,92 14,91	1,625 2,050	2,640 4,204
dukGaya_Hi	100							
dupKep_Pe								
mbelianVali								
d N								
(listwise)								

**Table 2.** Uji Deskriptif

Sumber : Proses (2023)

Pada tabel 3.1 menunjukkan jumlah responden (N) ada 100, dari responden ini nilai terkecil (minimum) pada

variabel cita rasa (X1) adalah 13, nilai terkecil pada variabel kualitas produk (X2) adalah 8, nilai terkecil dari variabel gaya hidup (X3) 9, dan nilai terkecil pada variabel keputusan pembelian (Y) adalah 10. Untuk nilai terbesar (maksimum) pada variabel cita rasa (X1) adalah 20, nilai terbesar pada variabel kualitas produk (X2) adalah 15, untuk variabel gaya hidup (X3) 15, dan terakhir untuk nilai terbesar pada variabel keputusan pembelian (Y) adalah 20. Nilai range adalah selisih dari nilai minimum dan maksimum, untuk variabel cita rasa (X1) yakni sebesar 7, untuk variabel kualitas produk (X2) yakni sebesar 7, pada variabel gaya hidup (X3) adalah sebesar 6, dan untuk variabel keputusan pembelian (Y) yakni sebesar 10. Dan nilai sum merupakan penjumlahan dari variabel cita rasa (X1) ke 100 responden yaitu sebesar 1722, pada kualitas produk (X2) yaitu 1136, pada variabel gaya hidup (X3) yaitu 1192 dan untuk variabel Keputusan pembelian (Y) sebesar 1491. Rata - rata nilai dari 100 responden atau mean pada variabel cita rasa (X1) sebesar 17,22 dengan standart deviasi 1,926, pada variabel kualitas produk (X2) sebesar 11,36 dengan standar deviasi 1,962, pada variabel gaya hidup (X3) sebesar 11,92 dengan standar deviasi 1,625, dan pada variabel keputusan pembelian (Y) sebesar 14,91 dengan standar deviasi 2,050.

### Uji Validitas

Apabila suatu instrumen telah memenuhi fungsi pengukurannya, maka pengujian validitas suatu alat ukur yang menunjukkan derajat keaslian instrumen tersebut dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi. Untuk menilai kualitas kuesioner dilakukan uji validitas. Jika koefisien korelasinya kurang dari 0,05 maka variabel tersebut dianggap sah dan kuesioner dianggap valid pula. jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$ , dan  $r_{hitung} < r_{tabel}$  maka dikatakan tidak valid.

Variabel	Pernyataan	r hitung	r table	sig. (2-tailed)	Deskripsi
Cita Rasa Kualitas Produk Gaya Hidup Keputusan Pembelian	1234 123 123	0,5740,7460,6980,744	0,1960,1960,1960,196	0,0000,0000,0000,000	ValidValidValidValid
	1234	0,7200,9130,874	0,1960,1960,196	0,0000,0000,000	ValidValidValidValid
		0,7880,8200,685	0,1960,1960,196	0,0000,0000,000	ValidValidValidValid
		0,5130,7620,8190,591	0,1960,1960,1960,196	0,0000,0000,0000,000	ValidValidValidValid

**Table 3.** Uji Validitas

Sumber : Proses (2023)

Pada tabel 3.2 menunjukkan bahwa nilai variabel cita rasa (X1), kualitas produk (X2), gaya hidup (X3), dan Keputusan pembelian (Y)  $r_{hitung} > r_{tabel}$  memiliki nilai sig. (2-tailed)  $< 0,05$ , menunjukkan validitas seluruh variabel dan item pernyataan yang digunakan dalam pengukuran.

### Uji Reliability

Uji reliabilitas dikatakan reliabel jika nilai Cronbach's alpha  $r_{hitung} > r_{tabel}$ , jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$  maka dikatakan tidak reliabel atau tidak valid.

Variable	N of Items	Hasil Cronbach's alpha	Koefisien Cronbach's alpha	Deskripsi
Cita Rasa Kualitas Produk Gaya Hidup Keputusan Pembelian	4334	0,6360,7900,6470,608	$> 0,60 > 0,60 > 0,60 > 0,60$	$> 0,60 > 0,60 > 0,60 > 0,60$

**Table 4.** Uji Reliabilitas

Sumber : Proses (2023)

Pada tabel 3.3 variabel literasi (X1) menunjukkan nilai Cronbach's alpha  $r_{hitung} > r_{tabel}$ ,  $0,767 > 0,60$  jadi dikatakan valid dan reliabel. Pada variabel inklusi keuangan (X2) menunjukkan nilai Cronbach's alpha  $r_{hitung} > r_{tabel}$ ,  $0,870 > 0,60$  jadi dikatakan valid dan reliabel. Pada variabel perilaku keuangan (X3) menunjukkan nilai Cronbach's alpha  $r_{hitung} > r_{tabel}$ ,  $0,871 > 0,60$  maka bisa dikatakan valid dan reliabel. Pada variabel keputusan investasi (Y) menunjukkan nilai Cronbach's alpha  $r_{hitung} > r_{tabel}$ ,  $0,808 > 0,60$  jadi dikatakan valid dan reliabel.

### Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan salah satu uji yang digunakan untuk persyaratan statistic. Hal ini harus dipenuhi hanya pada analisis regresi linier berganda, dan tidak pada regresi linier sederhana

## Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk mengetahui apakah data yang dikumpulkan berdistribusi normal atau tidak. Kami menggunakan tes Kolmogorov-Smirnov untuk penyerahan. Jika nilai alpha sebesar 0,05 terlampaui oleh nilai Asmp Sig. (2-tailed), data dianggap terdistribusi secara teratur. Tabel berikut menunjukkan hasil uji normalitas.

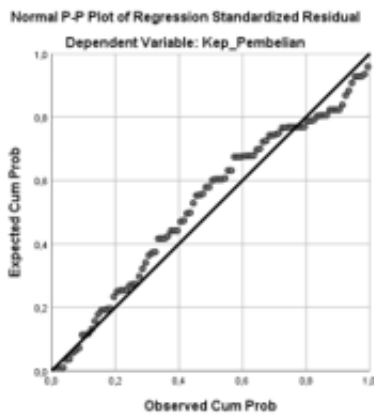
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
Unstandardized Residual			
Normal Parameters, b	Mean Std. Deviation	Absolute	
Most Extreme Differences	Positive	Negative	
Test Statistic	Asymp. Sig. (2-tailed)	Monte Carlo Sig. (2-tailed)	
			1000,00000001,141357750,1070,083-0,1070,107,007c,192d0,1820,202

**Table 5.** Uji Normalitas

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. Based on 10000 sampled tables with starting seed 2000000.

Sumber : Proses (2023)

Pada tabel 3.4 menunjukkan bahwa pada uji normalitas bisa juga diyakinkan dengan menggunakan uji One-Sampel Kolmogorov-Smirnov Test pada uji ini dikatakan valid dan signifikan jika hasil Asymp. Sig. (2-tailed) > 0,05. Pada tabel 3.4 menunjukkan bahwa hasil uji One-Sampel Kolmogorov-Smirnov Test pada Asymp. Sig. (2-tailed) 0,192 c,d > 0,05 dan dikatakan valid dan berdistribusi normal.



**Figure 3.** Scatterplot

Sumber : Proses (2023)

Pada gambar 3.1 menunjukkan bahwa titik-titik tidak menjauh dari garis horizontal melainkan berada di bagian garis, maka dapat disimpulkan bahwa pengujian ini berdistribusi normal.

## Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya korelasi antar variabel independen dalam model regresi. Hasil prediksi dari pengujian multikolinearitas adalah tidak adanya hubungan antar variabel independen. Apabila angka VIF (variance inflasi faktor) kurang dari 10 (0,10 maka tidak ada kekhawatiran terhadap multikolinearitas), maka pengujian diketahui dan dinyatakan valid. Berikut tabel hasil uji multikolinearitas:

Tabel 3.5 Uji Multikolinearitas

Model	Coefficients <sup>a</sup>							
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Linearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1	(Constant)	0,177	1,096		0,161	0,872		
	Cita_Rasa	0,233	0,086	0,219	2,695	0,008	0,490	2,040
	Kualitas_Produk	0,536	0,068	0,513	7,880	0,000	0,762	1,313
	Gaya_Hidup	0,389	0,093	0,308	4,168	0,000	0,591	1,691

a. Dependent Variable: Kep\_Pembelian

Figure 4. Uji Multikolinearitas

Sumber : Proses (2023)

Pada tabel 3.5 nilai masing-masing variabel pada kolom VIF menunjukkan berdistribusi tidak ada masalah multikolinearitas yaitu nilai variabel cita rasa sebesar 2,040 < 10, nilai variabel kualitas produk sebesar 1,313 < 10, nilai variabel gaya hidup sebesar 1,691 < 10 VIF lebih kecil dari 10. Yang berarti model regresi tidak terkena gejala multikolinearitas. Dan nilai Collinearity Tolerance pada setiap variabel > 0,05.

Uji Heteroskedastisitas

Pada uji heteroskedastisitas jika hasil menunjukkan titik-titik yang membentuk pola, maka hasil tersebut terjadi heteroskedastisitas. Jika hasil tidak membentuk pola atau hasil titik - titik tersebut menyebar maka dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas. Pada heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui apakah varian dari variabel pada model regresi sama atau tidak.

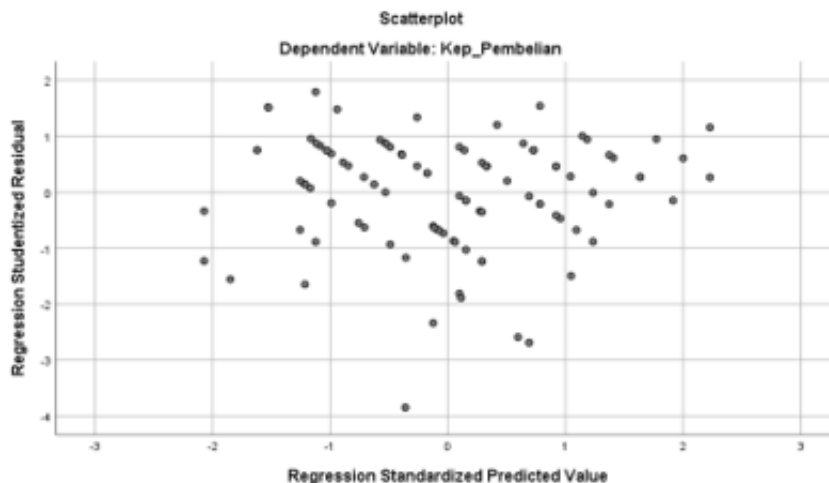


Figure 5. Uji Heteroskedastisitas

Sumber : Proses (2023)

Pada gambar 3.2 menunjukkan bahwa titik-titik dalam gambar tidak berkumpul melainkan semua titik menyebar maka dapat disimpulkan bahwa pada penelitian ini tidak terjadi adanya heteroskedastisitas.

Analisis regresi Linear

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel 3.5 kolom Unstandardized Coefficients bagian B maka nilai koefisien regresi masing-masing variabel dapat disusun persamaan regresinya sebagai berikut :

$$Y = b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 0,177 + 0,233 + 0,536 + 0,389 + 1,096$$

Dimana:

Y : Keputusan Pembelian

X1 : Cita Rasa

X2 : Kualitas Produk

X3 : Gaya Hidup

e : Std. Error

Dari hasil persamaan tersebut, maka dapat diartikan bahwa :

1. Nilai konstanta sebesar 0,177 menunjukkan bahwa jika cita rasa, kualitas produk, gaya hidup Pilihan pembeliannya adalah 0,177 unit dari 1 unit..

2. Berdasarkan nilai koefisien regresi sebesar 0,233 (X1), peningkatan variabel rasa (X1) sebesar satu satuan dapat mengakibatkan peningkatan keputusan pembelian sebesar 0,233 satuan.

3. Kenaikan variabel Kualitas Produk (X2) sebesar satu satuan kemungkinan akan mengakibatkan kenaikan pilihan pembelian sebesar 0,536 satuan, sesuai dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,536 (X2).

4. Keputusan investasi kemungkinan akan naik sebesar 0,389 satuan setiap kenaikan satu satuan pada variabel gaya hidup (X3), sesuai dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,389 (X3).

Uji Hipotesis

Uji T

Pada uji t penelitian ini digunakan untuk mengukur tingkat pengaruh signifikansi secara parsial antara variabel bebas Cita rasa (X1), kualitas produk (X2), dan gaya hidup (X3) terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y). Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3.6 Uji T

Coefficients

Model Unstandardized Coefficients Standardized CoefficientstSig.

BStd. ErrorBeta

1(Constant)0,1771,096 0,1610,872

Cita\_Rasa0,2330,0860,2192,6950,008

Kualitas\_Produk0,5360,0680,5137,8800,000

Gaya\_Hidup0,3890,0930,3084,1680,000

a. Dependent Variable: Kep\_Pembelian

Sumber : Proses (2023)

Keterangan :

$Df = n - k = 100 - 3 = 97$

$\alpha = 5\% = 0,05$

sehingga nilai  $df = 97$  dan  $\alpha 0,05$  t tabel sebesar  $= 1,661$

hasil uji t penelitian ini menunjukkan tingkat signifikansi parsial positif antara ketiga variabel independen (bebas) cita rasa (X1), kualitas produk (X2), gaya hidup (X3) dan variabel dependen (terikat) Keputusan pembelian (Y) ditinjau dari uji signifikansi terhadap variabel sebagai berikut:

H1 Variabel Cita Rasa (X1)

Pada tabel 3.6 menunjukkan bahwa variabel cita rasa (X1) berpengaruh signifikan dan positif terhadap variabel terikat keputusan pembelian (Y) dengan nilai t hitung signifikansi pada variabel cita rasa (X1) sebesar 2,695, nilai t tabel 1,661 dan pada nilai signifikansi  $0,008 < 0,05$ . Disimpulkan hipotesis nol (H0) ditolak dan hipotesis alternatif (Ha) diterima.

H2 Variabel Kualitas Produk (X2)



Variabel kualitas produk (X2) secara parsial berpengaruh signifikan dan positif terhadap variabel keputusan pembelian (Y) dapat disimpulkan bahwa H0 ditolak dan Ha diterima dengan nilai t hitung  $7,880 > 1,661$  dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ .

H3 Gaya Hidup (X3)

Variabel gaya hidup (X3) berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y) dengan nilai t hitung  $4,168 > t$  tabel  $1,661$  dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$  maka dapat diartikan H0 ditolak dan Ha diterima.

Uji F

Pada uji F digunakan untuk menguji signifikansi hubungan antara variabel X dan Y, apakah variabel X1, X2, X3 (Cita Rasa, Kualitas Produk, Gaya Hidup) benar-benar pengaruh terhadap variabel Y (Keputusan Pembelian) secara Bersama-sama atau simultan. Hipotesis yang digunakan dalam pengujian ini adalah:

Ho : Variabel terikat keputusan pembelian tidak dipengaruhi secara signifikan oleh variabel bebas Cita Rasa, Kualitas Produk, Gaya Hidup.

Ha : Faktor bebas yaitu Cita Rasa, Kualitas Produk, Gaya Hidup berpengaruh terhadap variabel dependen khususnya Keputusan Pembelian. Alasan memilih opsi beli adalah dengan menggunakan angka kemungkinan penting, untuk lebih spesifiknya:

a. Jika angka kemungkinan kepentingan  $> 0,05$ , maka Ha diabaikan dan Ho diterima.

b. Ho ditolak dan Ha diterima jika probabilitas signifikansi lebih kecil dari  $0,05$ .

Berikut tampilan hasil uji F pada tabel:

Tabel 3.7 Uji F

ANOVAa

Model Sum of Squares df Mean Square F Sig.

1 Regression 287,223395,74171,267,000b

Residual 128,967961,343

Total 416,19099

a. Dependent Variable: Kep\_Pembelian

b. Predictors: (Constant), Gaya\_Hidup, Kualitas\_Produk, Cita\_Rasa

Sumber : Proses (2023)

Keterangan :

$Df 1 = k - 1 = 4 - 1 = 3$

$Df 2 = n - k = 100 - 4 = 96$

$\alpha = 5\% = 0,05$

H4 Variabel Cita Rasa, Kualitas Produk, Gaya Hidup

Dilihat dari tabel 3.7 nilai F hitung  $71,267 > F$  tabel  $2,699$  dan nilai kepentingan  $0,000b < 0,05$  maka Ho diakui (Ha ditolak). Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Cita Rasa, Kualitas Produk, Gaya Hidup berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan pembelian baik secara independen maupun simultan

Koefisien Korelasi Berganda

Uji koefisien determinasi digunakan untuk menghitung proporsi kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen. Semakin tinggi koefisien determinasi maka semakin besar kemampuan variabel independen tersebut. Konsekuensi pengujian koefisien jaminan ditampilkan dalam tabel terlampir:

Tabel 3.8 Uji Koefisien Korelasi Berganda

## Model Summary

Model R Square Adjusted R Square Std. Error of the Estimate

1,831a 0,6900,6801,159

a. Predictors: (Constant), Gaya\_Hidup, Kualitas\_Produk, Cita\_Rasa

b. Dependent Variable: Kep\_Pembelian

Sumber : Proses (2023)

Berdasarkan tabel 3.8 dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien korelasi berganda (R) sebesar 0,831, koefisien determinasi berganda (R<sup>2</sup>) sebesar 0,690 dan 0,680 merupakan koefisien determinasi (Adj R<sup>2</sup>). Hal ini menunjukkan bahwa faktor Rasa dan Kualitas Produk, Gaya Hidup dapat menjelaskan keputusan pembelian pada R 83,1% sisanya sebesar 16,9%, (R<sup>2</sup>) 69,0 % dan sedangkan sisanya sebesar 31,0% dijelaskan pada variabel lain, pada (Adj R<sup>2</sup>) 68,0% dan sedangkan sisanya sebesar 32,0%, untuk sisanya dijelaskan oleh variabel lainnya juga.

## PEMBAHASAN

### Hipotesis Pertama Pengaruh Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil Analisa menyatakan bahwa variabel cita rasa berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian Chatime. Selain itu juga didukung dengan penelitian [2] dengan judul "Pengaruh Lokasi, Cita Rasa, Harga, Perceived Value Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Tanjung Sebauk", [4] dengan judul "Pengaruh Promosi, Cita Rasa, Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Milkmo" dan yang menyatakan bahwa variabel cita rasa berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Berbeda dengan hasil penelitian [5] dengan judul "Pengaruh Choi Siwon Sebagai Brand Ambassador, Brand Image (Citra Merek) Dan Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian Mie Korean Spicy Chicken" dan [6] dengan judul "Pengaruh Lebelisasi Halal, Harga Dan Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian Produk Mie Instan Pada Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Uin Ar-Raniry Banda Aceh" yang menyatakan variabel cita rasa tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

### Hipotesis Kedua Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil analisis penelitian ini menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian. Hal ini didukung oleh penelitian [10] dengan judul "Strategi Promosi, Kualitas Produk, Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Restoran Mcdonald's Manado" yang menyatakan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Namun hasil ini bertolak belakang dengan penelitian [11] yang berjudul "Analisis pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian" yang menyatakan bahwa kualitas produk tidak berpengaruh dan tidak signifikan.

### Hipotesis Ketiga Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil penelitian ini menyatakan bahwa Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini relevan dengan penelitian [12] dengan judul "Pengaruh Cafe Atmosphere Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Generasi Z Pada Kedai Kopi Di Kota Pangkalpinang" yang menyatakan bahwa variabel gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian. Namun berbeda dengan hasil penelitian [13] dengan judul "Pengaruh Label Halal dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian" yang menyatakan bahwa variabel gaya hidup tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

### Hipotesis Keempat Pengaruh Cita Rasa, Kualitas Produk, Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil penelitian ini menyatakan bahwa cita rasa, kualitas produk, dan gaya hidup menunjukkan memiliki hasil secara bersama - sama berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian produk Chatime. Secara keseluruhan masing - masing variabel memberikan peranan yang penting dan berhubungan langsung dengan Keputusan pembelian. Hal ini relevan dengan penelitian [26] dengan judul "Analisis Brand Image, Cita Rasa, Harga dan Promosi Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kelana Kopi" yang menyatakan bahwa secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel Cita Rasa (X1), Kualitas Produk (X2), dan Gaya Hidup (X3) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y), dalam penelitian ini populasi yang dijadikan sebagai sampel yaitu masyarakat di Kabupaten Sidoarjo yang pernah mengkonsumsi produk minuman Chatime di Sidoarjo dengan populasi 100 responden yang dijadikan sampel

penelitian ini.

Keterbatasan pada penelitian ini yaitu peneliti hanya mampu melakukan penelitian dengan hasil variabel Kualitas Produk yang berdominan mempengaruhi. Peneliti memberikan saran untuk peneliti selanjutnya, dalam melakukan penelitian terdapat keterbatasan yang dihadapi oleh peneliti yaitu pada saat peneliti membagikan kuesioner alangkah baiknya membagikan kuesioner dengan melalui Google Form dan kuesioner manual. Dikarenakan hal itu akan memungkinkan peneliti untuk bertindak cepat atas temuan. Optimal untuk survei dengan responden non-teknis yang diisi secara manual atau dilakukan menggunakan Google Form.

## References

1. D. Kaharu and A. Budiarti, "Pengaruh Gaya Hidup, Promosi, dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Cosmic," *J. Ilmu dan Ris. Manajemen*, vol. 5, no. 3, pp. 1-24, 2016.
2. I. Ansyari Idris and F. Kusasi, "Pengaruh Lokasi, Cita Rasa, Harga, Perceived Value dan Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Konsumen pada Rumah Makan Tanjung Sebauk," pp. 1-18.
3. R. R. N. Sari, "Pengaruh Cita Rasa, Harga, dan Tempat terhadap Loyalitas Konsumen (Studi Pada Kedai Mie Djoedes Pare)," 2019.
4. C. H. A. W. Suherman, "Pengaruh Promosi, Cita Rasa, dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Milkmo," vol. 5, 2020.
5. D. S. Ilmi, "Pengaruh Choi Siwon sebagai Brand Ambassador, Brand Image (Citra Merek) dan Cita Rasa terhadap Keputusan Pembelian Mie Korean Spicy Chicken," vol. 4, no. 1, pp. 103-113, 2020.
6. A. Iqram, "Pengaruh Labelisasi Halal, Harga dan Cita Rasa terhadap Keputusan Pembelian Produk Mie Instan pada Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh," 2022.
7. W. S. Dewi, L. B. Hasiolan, and M. M. Minarsih, "Pengaruh Kualitas Produk, Kepercayaan terhadap Keputusan Pembelian dengan Kepuasan Konsumen sebagai Variabel Intervening," *J. Manage.*, vol. 2, no. 2, 2016.
8. P. Kotler and G. Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jilid ke-1. Jakarta: Erlangga, 2008. [Online]. Available: <http://kin.perpusnas.go.id/DisplayData.aspx?pId=104021&pRegionCode=UNTAR&pClientId=650>
9. P. Kotler and K. L. Keller, *Marketing Management*, 13th ed. Jakarta: Erlangga, 2009.
10. R. A. Haryanto, "Strategi Promosi, Kualitas Produk, Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Pelanggan pada Restoran McDonald's Manado," vol. 1, no. 4, pp. 1465-1473.
11. M. Tahir, "Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian," *Inov. J. Ekon. Keuang. dan Manaj.*, vol. 19, no. 2, pp. 378-385, 2023.
12. T. Lestari, E. Karsiningsih, and N. I. Bahtera, "The Influence of Cafe Atmosphere and Lifestyle on Generation Z's Purchasing Decisions at Coffee Shops in Pangkalpinang City," *J. Ekon. Pertan. dan Agribisnis*, vol. 7, no. 2, pp. 505-517, 2023. [Online]. Available: <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2023.007.02.7>
13. N. Nurudin, "Pengaruh Label Halal dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian," *Magna J. Econ. Manag. Bus.*, vol. 2, no. 1, pp. 1-14, 2023. [Online]. Available: <https://ojs.unsiq.ac.id/index.php/magna/article/view/3733>
14. S. A. Adam, "Pengaruh Harga, Cita Rasa," Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP, 2021.
15. P. Kotler and G. Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, 12th ed. Jakarta: Erlangga, 2016.
16. L. I. I. D. Darmayanti, "Pengaruh Brand Image, Cita Rasa, dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Momentum Coffee di Sidoarjo," pp. 1-7, 2023.
17. N. F. Kurniawan, D. Henry, and S. Pranoto, "Pengaruh Kualitas Produk, Promosi Penjualan, dan Citra Merek terhadap Minat Beli Ulang Chatime di Pakuwon Mall Surabaya," *Performa J. Manaj. dan Start-Up Bisnis*, vol. 7, no. 5, 2022.
18. J. Kamase and M. Arif, "Pengaruh Citra Merek, Kualitas Pelayanan, dan Gaya Hidup terhadap Minat Beli Konsumen Kentucky Fried Chicken (KFC) di Kota Makassar," vol. 3, no. 1, pp. 2068-2083, 2023.
19. M. A. Listiyan, "Pengaruh Labelisasi Halal, Halal Awareness dan Gaya Hidup terhadap Minat Beli Produk K-Bunsik Tokpoki (Studi Generasi Z di Kabupaten Bogor)," no. 8.5.2017, pp. 2003-2005, 2022.
20. A. G. Fadil, "Pengaruh Cita Rasa dan Harga terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada Konsumen McDonald's di Daerah Cipinang)," 2020.
21. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 1st ed. Bandung: CV. Alfabeta, 2017.
22. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, 2nd ed. Bandung: CV. Alfabeta, 2019.
23. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
24. S. Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Ed. Rev. 20. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
25. R. D. Landang, I. W. Widnyana, and I. W. Sukadana, "Pengaruh Literasi Keuangan, Perilaku Keuangan dan Pendapatan terhadap Keputusan Berinvestasi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Mahasaraswati Denpasar," *J. Emas*, vol. 2, no. 2, pp. 51-70, 2021.
26. A. Wiranata, "Analisis Brand Image, Cita Rasa, Harga dan Promosi Media Sosial terhadap Keputusan Pembelian pada Kelana Kopi," *Doctoral Diss. Politek. Harapan Bersama Tegal*, pp. 1-8, 2021. [Online]. Available: <https://ojs.stiami.ac.id/index.php/DESTINESIA/article/viewFile/1803/871>