

**PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi Pada Bian's Barbershop di Bandar Lampung)**

(Skripsi)

Oleh

Rizky Dwi Pratama
NPM 1741011044



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2021**

ABSTRAK

PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN

(Studi pada Bian's Babershop di Bandar Lampung)

Oleh

Rizky Dwi Pratama

Aktivitas masyarakat yang tinggi, membuat masyarakat menginginkan suatu hal yang bersifat praktis dan mudah serta cepat dalam hal pemenuhan kebutuhannya. Hal ini merupakan salah satu faktor yang membuat usaha Bian's Babershop masih digemari dan menjadikan persaingan dalam bisnis ini menjadi semakin ketat. Namun perubahan gaya hidup, selera dan tata cara dalam menikmati Babershop terdapat masalah yaitu apakah Pengaruh Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Bian's Barbershop di Bandar Lampung). Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Teknik pengumpulan data yaitu dengan pustaka, dan penyebaran kuesioner. dengan *teknik purposive sampling* sebanyak 100 orang.

Berdasarkan permasalahan dan pembahasan terdapat Pengaruh Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Bian's Barbershop di Bandar Lampung) dengan variabel bebas yang terdiri dari Bagian Luar Toko (X_1), Bagian dalam Toko (X_2), Interior POP Display (X_3), dan Tata Ruang Toko (X_4) terhadap variabel terikat yaitu keputusan konsumen di Bian's Barbershop Kota Bandar Lampung

**Keywords: Bagian Luar Toko, Bagian dalam Toko, Interior POP Display dan
Tata Ruang Toko**

ABSTRACT

THE EFFECT OF STORE ATTEMPT ON PURCHASE DECISIONS

(Study at B'ians Barbershop in Bandar Lampung)

By

Rizky Dwi Pratama

High community activity, makes people want something that is practical and easy and fast in terms of meeting their needs. This is one of the factors that makes Bian's Babershop business still popular and makes competition in this business increasingly fierce. However, changes in lifestyle, tastes and procedures in enjoying Babershop there are problems, namely whether the Influence of Store Atmosphere on Purchase Decisions (Study on Bian's Barbershop in Bandar Lampung). The data analysis method used in this study is multiple regression analysis. Data collection techniques are by using a library, and distributing questionnaires. with purposive sampling technique as many as 100 people.

Based on the problem and discussion there is the Influence of Store Atmosphere on Purchase Decisions (Study on Bian's Barbershop in Bandar Lampung) with independent variables consisting of the Outside of the Store (X1), the Inside of the Store (X2), Interior POP Display (X3), and Store Layout (X4) on the dependent variable, namely consumer decisions at Bian's Barbershop Bandar Lampung City

Keywords: Store Outside, Store Inside, POP Display Interior and Store Layout