

**PENGARUH CITA RASA, GAYA HIDUP, DAN DISKON
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KOPI JANJI
JIWA CABANG JELAMBAR, JAKARTA BARAT**

SKRIPSI



Nama : Deshinta Aurora Dewi

Nim : 43121010081

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

2025

**PENGARUH CITA RASA, GAYA HIDUP, DAN DISKON
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KOPI JANJI
JIWA CABANG JELAMBAR, JAKARTA BARAT**

Skripsi Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen
Universitas Mercu Buana Jakarta



U N I V E R S I T A S Nama : Deshinta Aurora Dewi

M E R C U B U A N A Nim : 43121010081

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

2025

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Deshinta Aurora Dewi

NIM : 43121010081

Program Studi: SI Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri apabila saya mengutip dari hasil karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 12 Juni 2025



UNIVERSITA
MERCU BUANA
Deshinta Aurora Dewi
NIM 43121010081

	BIRO PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS MERCU BUANA	
---	--	---

No. Dokumen	1-1-3.4.11.00	Distribusi					
Tgl. Efektif	25 September 2024						

SURAT KETERANGAN HASIL UJI TURNITIN

Nama : DESHINTA AURORA DEWI
NIM : 43121010081
Fakultas / Program Studi : FEB / Manajemen
Jenis : Skripsi
Judul Tugas Akhir : PENGARUH CITA RASA, GAYA HIDUP, DAN DISKON TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KOPI JANJI JIWA CABANG JELAMBAR,
JAKARTA BARAT
Hasil Pengecekan Turnitin : 27%

Telah dilakukan pengecekan Similarity menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan hasil presentase kemiripan sebesar **27%** dan dinyatakan memenuhi syarat untuk mengajukan sidang tugas akhir sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Mercu Buana. Hasil uji Turnitin terlampir.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 23 July 2025

Kepala Biro Perpustakaan

UNIVERSITAS
 MERCU BUANA



Muhammad Arif Budiyanto, M.Hum

Ket: Surat keterangan ini sebagai salah satu syarat untuk pendaftaran sidang Skripsi.

2025/Jul/23/0000000211/Muhammad Arif Budiyanto, M.Hum

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Deshinta Aurora Dewi
NIM : 43121010081
Program Studi : S1 Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Cita Rasa, Gaya Hidup, dan Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Kopi Janji Jiwa Cabang Jelambar, Jakarta Barat
Tanggal Sidang : 25 Juni 2025

Disahkan oleh :

Pembimbing



Andriansyah Bachtillah Putra, S.E., M.M

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Dr. Nurul Hidayah, M.Si., Ak., CA



Dudi Permana, Ph.D

LPTA-07255172



Scan QR or [click here](#) to
Verification

ABSTRAK

Studi ini ditujukan untuk mengkaji bagaimana Pengaruh Cita Rasa, Gaya Hidup, dan Diskon terhadap Keputusan Pembelian Kopi Janji Jiwa Cabang Jelambar, Jakarta Barat. Populasi dalam studi ini mencakup konsumen yang pernah membeli Kopi Janji Jiwa Cabang Jelambar, Jakarta Barat. Sampel yang diambil dalam studi ini terdiri dari 150 responden. Metode pengambilan sampel pada studi ini yaitu *Accidental Sampling*. Proses pengolahan data dikerjakan dengan menggunakan *Partial Least Square* (PLS) versi 4.0. Hasil studi ini membuktikan bahwa Cita Rasa berpengaruh tidak signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Sedangkan Diskon berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

Kata Kunci: Cita Rasa, Gaya Hidup, Diskon, Keputusan Pembelian, Janji Jiwa



ABSTRACT

This study aims to examine how the influence of Taste, Lifestyle, and Discounts on Purchasing Decisions at Janji Jiwa Coffee, Jelambar Branch, West Jakarta. The population in this study includes consumers who have bought Janji Jiwa Coffee, Jelambar Branch, West Jakarta. The sample taken in this study consisted of 150 respondents. The sampling method in this study is Accidental Sampling. The data processing was carried out using Partial Least Square (PLS) version 4.0. The result of this study prove that Taste has an insignificant effect on Purchase Decisions. Lifestyle has a positive and significant effect on Purchase Decisions. While Discount has a positive and significant effect on Purchasing Decisions.

Keywords : Taste, Life Style, Discount, Purchasing Decisions, Janji Jiwa



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas seluruh rahmat, anugerah, serta karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan proposal skripsi dengan judul “Pengaruh Cita Rasa, Gaya Hidup, dan Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Kopi Janji Jiwa Cabang Jelambar, Jakarta Barat”. Tidak sedikit kendala serta rintangan yang harus dihadapi oleh peneliti selama masa penyusunan skripsi ini, namun dengan dukungan dari berbagai pihak, baik secara dukungan materil, maupun secara dukungan non-materil, sehingga penelitian proposal skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu.

Peneliti menyadari sebagai manusia biasa dalam penelitian ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan ilmu pengetahuan serta pengalaman. Penyusunan proposal skripsi tidak lepas dari bimbingan, bantuan serta dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak, khususnya Bapak Andriansyah Bachtillah Putra, S.E., M.M selaku dosen pembimbing skripsi yang sudah memberikan waktu, saran, bimbingan, semangat, motivasi, nasehat-nasehat, dan pengetahuan yang sangat bermanfaat yang telah diberikan kepada peneliti. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih yang besar dan sebanyak-banyaknya kepada:

- 1) Bapak Prof. Dr. Ir. Andi Adriansyah, M.Eng, selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
- 2) Ibu Dr. Nurul Hidayah, M.Si, Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana.
- 3) Bapak Dudi Permana, MM, Ph.D selaku ketua program studi Manajemen S-1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana.
- 4) Bapak Andriansyah Bachtillah Putra, S.E., M.M selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, pengarahan, pengetahuan, dan nasehat-nasehat yang telah sangat bermanfaat demi terselesaikannya skripsi ini.
- 5) Bapak Dr. Janfry Sihite, MSM selaku dosen metodologi penelitian yang telah memberikan ilmu-ilmu serta pengetahuan mengenai metodologi penelitian pemasaran.

- 6) Seluruh Dosen dan Staff program studi S1 Manajemen, Universitas Mercu Buana, yang telah memberikan ilmu-ilmu serta pengetahuan mengenai Manajemen.
- 7) Teristimewa kepada kedua orang tua penulis, cinta pertama dan panutanku Ayahanda Riyatno dan pintu surgaku Ibunda Sulistyarini. Terimakasih atas setiap tetes keringat dalam setiap langkah pengorbanan dan kerja keras yang dilakukan untuk memberikan yang terbaik kepada penulis, selalu mendidik, memotivasi, dan memberikan dukungan baik doa maupun materi. Terimakasih untuk selalu berada disisi penulis dan menjadi alasan bagi penulis dalam menyelesaikan studinya sampai sarjana.
- 8) Adikku tercinta Ririn Ramadhani. Terima kasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh pendidikan selama ini, terima kasih atas semangat, doa, dan cinta yang diberikan kepada penulis.
- 9) Teman-teman penulis di bangku perkuliahan yang selalu kebersamai, yaitu, Annisya, Aprilia, Salsabila dan Zauty. Terima kasih selalu setia menemani dalam suka dan duka selama kuliah. Senantiasa membantu penulis selama mengerjakan tugas akhir dan tak pernah henti saling menyemangati. Terimakasih atas kebersamaan, tawa, dan semangat yang telah kita lalui bersama.
- 10) Kepada sahabat penulis Prudent, Trisna, Kayla, Nanda dan Khurin. Terima kasih atas segala bentuk dukungan, bantuan, serta perhatian yang telah diberikan. Selalu senantiasa menjadi pendengar yang baik, memberikan motivasi di saat-saat sulit, serta menjadi sumber semangat yang tak ternilai.
- 11) Teman-teman program studi S1 Manajemen Universitas Mercu Buana angkatan 2021 yang tidak bisa disebutkan satu per satu. Terima kasih atas saran, dukungan, dan doa yang diberikan kepada penulis. Semoga kita bisa mewujudkan seluruh impian kita.
- 12) Terakhir, kepada diri saya sendiri. Deshinta Aurora Dewi, terima kasih sudah bertahan sampai sejauh ini. Terima kasih tetap memilih berusaha meskipun seringkali merasa putus asa atas apa yang dilakukan. Terima kasih karena tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan

telah menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin karna ini merupakan pencapaian yang patut untuk dirayakan kepada diri sendiri. Berbahagialah selalu dimanapun berada. Apapun kurang dan lebihmu mari merayakan diri sendiri.

Terlepas dari segala usaha yang telah dilakukan semaksimal mungkin oleh penulis dalam penyelesaian skripsi ini, penulis menyadari bahwa tidak luput dari kesalahan dan masih jauh dari kata kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran dan kritik yang membantu dan membangun agar mampu meningkatkan kualitas skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga penelitian ini bermanfaat bagi pembaca dan seluruh pihak agar dapat menambah pengetahuannya.



Jakarta, 12 Juni 2025

UNIVERSITAS Deshinta Aurora Dewi
MERCU BUANA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	ii
LEMBAR HASIL PENGECEKAN PLAGIASI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Rumusan Masalah	12
C. Tujuan Penelitian	12
D. Kontribusi Penelitian	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	14
A. Kajian Pustaka	14
1. <i>Theory of Planned Behavior</i>	14
2. Manajemen Pemasaran	15
a. Pengertian Manajemen Pemasaran	15
3. Perilaku Konsumen	17
a. Pengertian Perilaku Konsumen	17
b. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perilaku Konsumen	18
4. Keputusan Pembelian	19
a. Pengertian Keputusan Pembelian	19
b. Proses Keputusan Pembelian	20
c. Dimensi dan Indikator Keputusan Pembelian	21
5. Cita Rasa	23
a. Pengertian Cita Rasa	23

b. Dimensi dan Indikator Cita Rasa	24
6. Gaya Hidup	26
a. Pengertian Gaya Hidup	26
b. Jenis – Jenis Gaya Hidup	27
c. Dimensi dan Indikator Gaya Hidup	28
7. Diskon	29
a. Pengertian Diskon	29
b. Jenis - Jenis Diskon	30
c. Dimensi dan Indikator Diskon	30
B. Penelitian Terdahulu	31
C. Pengembangan Hipotesis	35
1. Pengaruh Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian	35
2. Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian	36
3. Pengaruh Diskon Terhadap Keputusan Pembelian	37
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Waktu dan Tempat Penelitian	40
B. Desain Penelitian	40
C. Definisi dan Operasionalisasi Variabel	41
1. Definisi Variabel	41
2. Operasionalisasi Variabel	43
D. Skala Pengukuran Variabel	45
E. Populasi dan Sampel Penelitian	46
1. Populasi	46
2. Sampel Penelitian	47
F. Metode Pengumpulan Data	49
G. Metode Analisis Data	49
1. Analisis Deskriptif	49
2. Uji Instrumen	51
3. <i>Structural Equation Model (SEM)-Partial Least Square (PLS)</i>	51
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	56
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	56

B. Statistik Deskriptif	57
1. Deskripsi Responden	57
2. Deskripsi Variabel	60
C. Hasil Analisis Data <i>Partial Least Square</i> (PLS)	66
1. Evaluasi Measurement Model (Outer Model)	66
2. Pengujian Model Struktural atau Uji Hipotesis (Inner Model)	76
D. Pembahasan Hasil Penelitian	80
1. Pengaruh Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian	80
2. Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian	81
3. Pengaruh Diskon Terhadap Keputusan Pembelian	81
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	83
A. Simpulan	83
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	92



DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
1. 1	Mapping Program Diskon dari Brand Kompetitor	7
1. 2	Hasil Kuesioner Pra-Survey	9
2. 1	Penelitian Terdahulu	31
3. 1	Operasional Variabel	43
3. 2	Instrumen Skala Likert	46
4. 1	Jenis Kelamin Responden	57
4. 2	Usia Responden	58
4. 3	Pekerjaan Responden	58
4. 4	Pendapatan Responden Selama Sebulan	59
4. 5	Frekuensi Pembelian Responden Selama Sebulan	60
4. 6	Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner Variabel Cita Rasa	61
4. 7	Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner Variabel Gaya Hidup	62
4. 8	Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner Variabel Diskon	63
4. 9	Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner Variabel Keputusan Pembelian	64
4. 10	Hasil Pengujian <i>Convergent Validity</i>	67
4. 11	Hasil Pengujian <i>Convergent Validity (modifikasi)</i>	68
4. 12	Hasil Pengujian <i>Discriminant Validity (Cross Loading)</i>	70
4. 13	Hasil Uji <i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	71
4. 14	Pengujian <i>Discriminant Validity (Fornell Larcker Criterion)</i>	72
4. 15	Hasil Pengujian <i>Convergent Validity (modifikasi 2)</i>	72
4. 16	Hasil Pengujian <i>Discriminant Validity (Cross Loading) modifikasi</i>	74
4. 17	Hasil Uji <i>Average Variance Extracted (AVE) modifikasi</i>	75
4. 18	Uji <i>Discriminant Validity (Fornell Larcker Criterion) modifikasi</i>	75
4. 19	Hasil Pengujian <i>Cronbach's Alpha dan Composite Reliability</i>	76
4. 20	Hasil Uji Nilai <i>R-Square</i>	77
4. 21	Hasil Uji Nilai <i>Q-Square</i>	77
4. 22	Hasil Uji Nilai <i>F-Square</i>	78
4. 23	Hasil Pengujian Hipotesis	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
1. 1	PDP Industri Makanan dan Minuman (2012-2022)	1
1. 2	Proyeksi Konsumsi Kopi Indonesia (2022-2026)	2
1. 3	Kedai Kopi Lokal Terfavorit (2022)	4
1. 4	Daftar Menu Kopi Janji Jiwa	5
1. 5	Data Omset Pendapatan Tahun 2023	6
2. 1	<i>Theory of Planned Behavior</i>	15
2. 2	Model Proses Pengambilan Keputusan	20
2. 3	Kerangka Konseptual	39
3. 1	Sampel Penelitian	48
4. 1	Hasil Algoritma PLS	68
4. 2	Hasil Algoritma PLS (modifikasi)	69
4. 3	Hasil Algoritma PLS (modifikasi 2)	73
4. 4	Hasil Pengujian <i>Bootstrapping</i>	79



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
1	Kuesioner Penelitian	92
2	Hasil Kuesioner Penelitian	98
3	Hasil Uji Statistik Deskriptif	114
4	Hasil Output SmartPLS 4.0	118

