

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data

Deskripsi data yang merupakan gambaran yang akan digunakan untuk proses selanjutnya yaitu menguji hipotesis. Hal ini dilakukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan kondisi responden yang menjadi objek dalam penelitian ini (Purnama Sari & Winanti Madyoningrum, 2024).

4.1.1 Deskripsi Karakteristik Responden

Deskripsi responden dalam penelitian ini menjelaskan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, usia responden. Berikut hasil deskripsi responden masing masing karakteristik :

1. Jenis kelamin responden

Deskripsi karakteristik responden dalam penelitian ini yang pertama mendeskripsikan jenis kelamin responden, berikut tabel deskripsi karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin.

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Jumlah	persentase
Laki – laki	65	65%
Perempuan	35	35%
Jumlah	100	100%

Sumber : data diolah 2025

Tabel 4.1 di atas menunjukkan bahwa total keseluruhan data 100 responden, jumlah tertinggi yaitu perempuan. Artinya pembelian minuman *isotonic* yaitu Pocari Sweat didominasi oleh kelamin Laki – laki sebanyak 65 orang.

2. Usia Responden

Deskripsi karakteristik responden dalam penelitian ini yang kedua mendeskripsikan jenis usia responden, berikut tabel deskripsi karakteristik responden berdasarkan usia. Tabel

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia (generasi)	Jumlah
1.	Generasi X (1965-1980)	3
2.	Generasi Milenial (1981-1996)	26
3.	Generasi Z (1997-2012)	71
	Total	100

Sumber : data diolah,2025

Dari tabel 4.2 karakteristik responden berdasarkan usia diketahui kelompok usia yang menempati tingkat tertinggi adalah Generasi Z (1997-2012) dengan jumlah 71 orang. Menunjukkan bahwa minuman *isotonic* yaitu Pocari Sweat lebih didominasi oleh konsumen generasi z.

3. Responde peduli kesehatan tubuh

Deskripsi karakteristik responden dalam penelitian yang ketiga mendeskripsikan responden berdasarkan peduli kesehatan tubuh diri sendiri berikut tabel deskripsi karakteristik responden berdasarkan peduli kesehatan tubuh:

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan peduli kesehatan

Pernah 2kali melakukan pembelian minuman <i>isotonic</i>	Tidak pernah melakukan pembelian	Jumlah
100	0	100

Sumber : data diolah 2025

Tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa adanya responden melakukan pembelian dengan jumlah responden 100 orang yang mengetahui tentang minuman *isotonic* dengan manfaat yang diberikan. Minuman *isotonic* yaitu Pocari Sweat memiliki manfaat untuk kesehatan tubuh dengan mengembalikan ion pada tubuh.

4.1.2 Deskripsi Jawaban Responden.

Berikut hasil deskripsi data dalam penelitian faktor - faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada minuman *isotonic* yaitu Pocari Sweat, yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada 100 responden sebagai berikut:

Tabel 4.4 Hasil Jawaban Responden Keputusan Pembelian

No.	Pernyataan	Ya	%	Tidak	%
1	Pocari Sweat menjadi kebutuhan setelah melakukan kegiatan olahraga dan berkerja.	82	82%	18	18%
2	pada saat berolahraga dan berkerja Pocari Sweat sangat cocok menjadi pilihan utama dibawa.	78	78%	22	22%
3	Pocari Sweat minuman dengan rasa yang unik yang membuat pembelian pada produk ini.	77	77%	23	23%
4	Pocari Sweat mengembalikan ion pada tubuh ketika mengkonsumsi minuman dalam hal berolahraga dan aktivitas pekerjaan.	88	88%	12	12%
5	Pocari Sweat memiliki harga yang terjangkau sehingga tidak perlu khawatir dengan biaya pada saat melakukan pembelian.	78	78%	22	22%

6	Pocari Sweat membuat kepercayaan diri menjadi peningkatan pada saat mengkonsumsinya karena Pocari sudah dikenal orang lain.	56	56%	44	44%
	Rata-rata	76	77%	23	24%

Sumber: data diolah, 2025

Tabel 4.4 di atas, jawaban responden yang memilih (Ya) dengan persentase tertinggi terdapat pada kebutuhan dengan pernyataan 1 “Pocari Sweat mengembalikan ion pada tubuh ketika mengkonsumsi minuman dalam hal berolahraga dan aktivitas pekerjaan.” berjumlah 88 responden. Sedangkan jawaban (Tidak) dengan persentase tertinggi terdapat pada pernyataan 6 “Pocari Sweat membuat kepercayaan diri menjadi peningkatan pada saat mengkonsumsinya karena Pocari sudah dikenal orang lain.” berjumlah 56 responden.

4.2 Hasil Uji Persyaratan Instrumen

4.2.1 Hasil Uji Validitas

Uji validitas dilakukan sebelum melakukan pengolahan data dengan 30 responden untuk diuji terlebih dahulu diuji cobakan. Uji validitas koefisien korelasi antara pernyataan dengan skor total nilai (pearson correlation) dibandingkan dengan r tabel pearson product moment dengan alpha 5% (0.05), jika lebih besar nilai pearson correlation (r hitung) daripada r tabel maka dinyatakan valid. Berikut hasil uji validitas dalam penelitian ini:

Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas

Pernyataan	<i>Sig</i>	alpha 5%	Kondisi	Simpulan
1	0,002	0,05	sig < alpha	Valid
2	0,000	0,05	sig < alpha	Valid
3	0,000	0,05	sig < alpha	Valid
4	0,000	0,05	sig < alpha	Valid

5	0,000	0,05	sig < alpha	Valid
6	0,010	0,05	sig < alpha	Valid

Sumber: data diolah, 2025

Tabel 4.5 di atas, menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan yang bersangkutan dengan penelitian analisis faktor kebutuhan yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada minuman *isotonic* yaitu Pocari Sweat, memperoleh nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Dengan demikian seluruh item pernyataan dinyatakan valid dan dapat dipergunakan dalam penelitian.

4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah pengujian yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukuran dapat digunakan. Uji reliabilitas kuesioner menggunakan metode Dengan menggunakan program spss. Hasil uji realibilitas setelah dikonsultasikan dengan daftar interpretasi koefisien r dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.0.6 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Koefisien Cronbach Alpha	Kondisi	Simpulan
Keputusan pembelian	0,752	0,70000 – 0,89999	tinggi

Sumber : data diolah 2025

Tabel 4.6 diatas, menunjukkan bahwa nilai cronbach's alpha pada variabel tersebut realibel bisa melakukan tahapan selanjutnya dengan pengujian uji Cochran Q Test.

4.3 Hasil Analisis Data

4.3.1 Hasil Uji Cochran Q Test

Untuk mengetahui faktor faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian minuman *isotonic* yang diuji menggunakan uji Cochran Q Test. Mengukur / menilai apakah tiga skor berpasangan satu sama lain bersifat nyata (signifikan) baik berada di satu area secara bersamaan atau di area yang berlainan/terpisah, jenis data dari

uji ini berasal dari sampel yang pengukurannya bersifat dikotomi (berpisah-dua).
Program menggunakan spss seri 23.0

1. Tahapan Pertama

Tabel 4.7 Tahapan Pertama

Test Statistics	
N	100
Cochran's Q	41.276 ^a
df	5
Asymp. Sig.	.000

a. 1 is treated as a success.

Sumber : data diolah 2025

Dari tabel 4.7 hasil uji statistik diperoleh nilai Q sebesar 41.276 dan Sig sebesar ,000 karena nilai $Q\ 41.276 > 11.07050$ *chi-square* tabel, hasil pengolahan data menunjukkan Asymp. Sig bernilai 0,000 yang berarti kemungkinan jawaban ya adalah berbeda untuk seluruh faktor - faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian minuman *isotonic* yaitu Pocari Sweat. Maka keputusan pengujian pertama adalah **Ho ditolak**, artinya tidak terdapat hubungan yang cukup signifikan dari masing masing pernyataan. Maka ini Uji Cochran Q Test harus diulang dengan jawaban Ya terendah di abaikan/ hilangkan. Pernyataan F6 “Pocari Sweat membuat kepercayaan diri menjadi peningkatan pada saat mengkonsumsinya karena Pocari sudah dikenal orang lain.” Penghilangan atribut ini akan terus dilakukan sampai Asymp Sig (Asymtotic Significante) lebih dari 0,05 atau nilai Cochran Q Test lebih kecil dari *Chi-square* tabel.

2. Tahapan Kedua

Tahapan kedua adalah pengujian terhadap 5 faktor. Setelah menghilangkan pernyataan. Diperoleh hasil data yang menunjukkan mempengaruhi keputusan pembelian minuman *isotonic* pada konsumen. Dengan pengujian dilakukan menggunakan *chi-square* dengan jawaban -Ya diperoleh sebagai berikut:

Tabel 4.8 Tahapan Kedua

Test Statistics	
N	100
Cochran's Q	6.933 ^a
df	4
Asymp. Sig.	.139

a. 1 is treated as a success.
Sumber : data diolah 2025

Dari tabel 4.8 hasil uji statistik diperoleh nilai Q sebesar 6.933 karena nilai $Q\ 6.933 < \chi^2$ tabel 9.48773 dan hasil pengolahan data menunjukkan Asymp. Sig 0,139 > 0,05 maka **Ho diterima** berarti kemungkinan jawaban ya (1) sama untuk seluruh faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap minuman *isotonic* maka proses uji Cochran Q Test dihentikan. Dengan menggunakan rumus analisis data Cochran Q Test melalui program SPSS.

Berdasarkan pengujian terhadap 5 item pertanyaan yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada minuman *isotonic* maka diperoleh faktor faktor yang paling dominan dan saling berhubungan sebagai berikut:

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

Ho = Jawaban responden memiliki proporsi jawaban YA yang sama

Ha = Jawaban responden memiliki proporsi jawaban YA yang berbeda

Kriteria pengujian:

Jika $Q\ hitung > \chi^2$ tabel/Sig < Alpha (0,05), maka Ho: ditolak

Jika $Q\ hitung < \chi^2$ tabel/Sig > Alpha (0,05), maka Ho: diterima

Menentukan kesimpulan dan hasil uji hipotesis

Tabel 4.9 Hasil Uji Cochran Q Test Keputusan Pembelian Pocari Sweat

Tahapan		Q Hitung	<i>chi-square</i>	Uji Hipotesis	Keterangan (jawaban Ya terendah)
1		41.276	11.07050	Ho ditolak	F6 “Pocari Sweat membuat kepercayaan diri menjadi peningkatan pada saat mengkonsumsinya karena Pocari sudah dikenal orang lain ”(Motivasi)
2		6.933	9.48773	Ho diterima	Semua jawaban memiliki ya terdapat sama (5 faktor jawaban responden)

Sumber data: data yang diolah 2025

Berdasarkan tabel 4. 9 diatas, dapat dilihat bahwa Uji Cochran Q Test melakukan dengan 2 tahapan setelah mengeluarkan 1 faktor yang memiliki jawaban (Ya) yang terendah, untuk mencari faktor yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian pada Pocari Sweat. Jumlah yang didapatkan faktor paling dominan melakukan pembelian Pocari Sweat yaitu 1. Pocari Sweat mengembalikan ion pada tubuh ketika mengkonsumsi minuman dalam hal berolahraga dan aktivitas pekerjaan. Setelah diketahui ini faktor faktor dipertimbangkan untuk melakukan pembelian Pocari Sweat sebagai berikut:

Tabel 4.10 Faktor Faktor Mempengaruhi Keputusan Pembelian Pocari Sweat.

Peringkat	Faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian Pocari Sweat	Jawaban Ya	Jawaban Tidak
1	Pocari Sweat mengembalikan ion pada tubuh ketika mengkonsumsi	88	12

	minuman dalam hal berolahraga dan aktivitas pekerjaan (persepsi kebermanfaatan).		
2	Pocari Sweat menjadi kebutuhan setelah melakukan kegiatan olahraga dan bekerja (kebutuhan).	82	18
3	pada saat berolahraga dan bekerja Pocari Sweat sangat cocok menjadi pilihan utama dibawa (Gaya hidup).	78	22
4	Pocari Sweat memiliki harga yang terjangkau sehingga tidak perlu khawatir dengan biaya pada saat melakukan pembelian (harga).	78	22
5	Pocari Sweat minuman dengan rasa yang unik yang membuat pembelian pada produk ini (citra rasa).	77	23

Sumber : data yang diolah 2025

Berdasarkan tabel 4.10 di atas, telah didapatkan 5 faktor penting yang diperhatikan konsumen dalam melakukan pembelian Pocari Sweat. Apabila menganalisa kembali faktor yang terdapat pada peringkat awal, maka disimpulkan konsumen minuman *isotonic* pembelian dikarenakan persepsi kebermanfaatan pembelian Pocari Sweat terdapat Pocari Sweat mengembalikan ion pada tubuh ketika mengkonsumsi minuman dalam hal berolahraga dan aktivitas pekerjaan. 1 faktor yang telah dikeluarkan belum menjadi faktor-faktor yang menentukan keputusan pembelian konsumen.

4.4 Pembahasan

Penelitian ini melakukan pengujian yang telah dilakukan secara bertahap metode Cochran Q Test yang digunakan untuk menganalisis tingkat keberhasilan/kesuksesan data secara statistik dan mengeluarkan item pernyataan yang mempengaruhi keputusan pembelian Pocari Sweat. Pada awalnya 6 faktor yang diduga menjadi pertimbangan dalam menentukan konsumen keputusan

pembelian setelah melakukan melakukan pengujian pada 6 faktor itu. Diperoleh hasil pengujian pada tahap 2 nilai $Q\ 6.933 < \text{chi-square tabel } 9.48773$ maka keputusan pengujian pada tahapan ini H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan signifikan antara indikator variabel. Telah didapatkan 5 faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian Pocari Sweat. Setelah mengeluarkan 1 faktor.

Faktor pernyataan yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian minuman *isotonic* dengan jumlah adalah 1. Persepsi kebermanfaatan “Pocari Sweat mengembalikan ion pada tubuh ketika mengkonsumsi minuman dalam hal berolahraga dan aktivitas pekerjaan” dengan 88 mengatakan Ya. Faktor faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian sebagai berikut:

1. Persepsi kebermanfaatan

Faktor persepsi kebermanfaatan ini terdapat pernyataan yang mempengaruhi keputusan pembelian Pocari Sweat pada konsumen yang dipercayai setelah melakukan pengujian metode Cochran Q Test dengan pernyataan adalah “ Pocari Sweat mengembalikan ion pada tubuh ketika mengkonsumsi minuman dalam hal berolahraga dan aktivitas pekerjaan”. Berdasarkan hasil ini responden mengatakan Ya pada persepsi kebermanfaatan sebanyak 88 responden yang lebih banyak dibanding faktor faktor lain ketika responden melakukan keputusan pembelian pada Pocari Sweat sebagai minuman *isotonic* paling dominan, Pocari Sweat memiliki kandungan yang diperlukan oleh masyarakat pada saat melakukan aktivitas berolahraga dan pekerjaan yang mengeluarkan energi pada tubuh, Pocari Sweat dirancang dengan natrium, kalsium dan magnesium sehingga dapat diserap pada tubuh untuk mengatikan ion yang hilang. Persepsi kebermanfaatan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Maisaroh & Wibisono, 2022).

2. Kebutuhan

Kebutuhan menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian Pocari Sweat setelah melakukan pengujian dengan alat analisis Cochran Q Test dengan adanya faktor kebutuhan dengan pernyataan adalah “Pocari Sweat menjadi kebutuhan setelah melakukan kegiatan olahraga dan berkerja.” Berdasarkan hasil pengujian bahwa Pocari Sweat menjadi kebutuhan konsumen ketika melakukan pembelian minuman *isotonic* Pocari Sweat pada saat melakukan aktivitas berkerja dan olahraga. Konsumen mengatakan produk Pocari Sweat masih sesuai dengan pada aktivitas dijalani sehingga saat ini dengan sebanyak responden yang mengatakan Ya 82 responden yang menjadi faktor keputusan pembelian Pocari Sweat. Konsumen merasa bahwa yang diberikan oleh Pocari Sweat mengembalikan cairan yang hilang pada saat beraktivitas. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya (Bari et al., 2022) dengan menemukan hasil bahwa kebutuhan konsumen berpengaruh oleh kebutuhan konsumen.

3. Gaya Hidup

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dengan menggunakan metode Cochran Q Test ini terdapatnya yang berpengaruh pada konsumen dengan melakukan keputusan pembelian Pocari Sweat dengan pernyataan adalah “ pada saat berolahraga dan berkerja Pocari Sweat sangat cocok menjadi pilihan utama dibawa konsumen mempercayai bahwa minuman *isotonic* sangat cocok untuk dikonsumsi pada saat beraktivitas dan setelah aktivitas”. hasil ini Pocari Sweat memberikan energi positif yang dibutuhkan tubuh selama aktivitas fisik yang dilakukan oleh responden. Pocari Sweat menjadi pilihan utama bagi konsumen yang ingin menjaga hidrasi dan performa tubuh selama berolahraga dan bekerja. Konsumen Pocari Sweat gaya hidup menjadi faktor keputusan pembelian konsumen pada penelitian ini sebanyak 78 responden. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya gaya hidup berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian(Arsita & Sanjaya, 2021).

4. Harga

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan pada peneliti menggunakan metode Cochran Q Test bahwa harga menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian Pocari Sweat pada konsumen dengan pernyataan "Pocari Sweat memiliki harga yang terjangkau sehingga tidak perlu khawatir dengan biaya pada saat melakukan pembelian." Konsumen mengatakan bahwa harga dari minuman Pocari ini masih terjangkau oleh konsumen yang melakukan pembelian pada saat beraktivitas. Pocari Sweat berupaya menjangkau lebih banyak konsumen, termasuk mereka yang membutuhkan hidrasi secara rutin dengan harga yang konsumen bisa membelinya dengan harga yang terjangkau bagi konsumen konsumen dan responden yang mengatakan bahwa harga dari Pocari Sweat terjangkau pada penelitian ini sebanyak 78 responden hasil ini sama dengan faktor gaya hidup yang mempengaruhi keputusan. Hasil temuan ini didukung oleh penelitian terdahulu dengan (Lystia et al., 2022) harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

5. Citra rasa

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan pada peneliti menggunakan metode Cochran Q Test bahwa citra rasa menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian Pocari Sweat pada konsumen dengan pernyataan "Pocari Sweat minuman dengan rasa yang unik yang membuat pembelian pada produk ini." Keunikan rasa ini membedakan Pocari Sweat dari minuman lainnya di pasaran dan memberikan pengalaman hidrasi yang berbeda bagi konsumen. Rasa yang ringan namun tetap memberikan sensasi segar menjadikannya pilihan ideal untuk dikonsumsi setelah aktivitas fisik atau saat merasa kehausan. Selain itu, kombinasi rasa tersebut dapat memperkuat citra Pocari Sweat sebagai minuman isotonik yang bukan hanya menyehatkan tetapi juga menyenangkan untuk diminum, yang secara langsung mempengaruhi keputusan konsumen untuk melakukan pembelian Hasil temuan ini didukung oleh penelitian terdahulu dengan Citra rasa

berpengaruh terhadap keputusan pembelian(Andi jamal & sherwin ary busman, 2021).

6. Motivasi

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan pada peneliti menggunakan metode Cochran Q Test bahwa motivasi menjadi tidak menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian Pocari Sweat pada konsumen karena motivasi tereliminasi pada saat pengujian dilakukan metode Cochran Q Test dengan pernyataan “Pocari Sweat membuat kepercayaan diri menjadi meningkat pada saat mengkonsumsinya karena Pocari sudah dikenal orang lain”. Pocari sweat belum bisa menjadi motivasi konsumen untuk melakukan aktivitas aktivitas walaupun sudah di konsumsi orang lain dalam meningkatkan kepercayaan seorang untuk mengkonsumsinya