

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data

Deskriptif adalah menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat simpulan yang berbentuk umum atau generalisasi. Dalam deskripsi data ini penulis akan menggambarkan kondisi responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini dilihat dari karakteristik responden antara lain :

4.1.1 Deskripsi karakteristik Responden

1. Jenis Kelamin Responden

Gambaran umum mengenai konsumen berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki – Laki	44	44,0 %
Perempuan	56	56,0 %
Jumlah	100	100%

Sumber : Data diolah pada tahun 2017

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat bahwa yang paling banyak responden berdasarkan jenis kelamin adalah Perempuan sebanyak 56 orang atau sebesar 56,0 %. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 3.

2. Umur Responden

Gambaran umum mengenai konsumen yang datang berdasarkan umur responden pada saat pengambilan sampel adalah sebagai berikut .

Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Umur

Umur	Jumlah	Persentase
14– 25	72	72,0 %

26– 35	17	17,0 %
41 – 50	11	11.0 %
Jumlah	100	100%

Sumber : Data diolah pada tahun 2017

Dari tabel 4.2 diatas dapat diketahui bahwa yang umur paling dominan menggunakan menonton di bioskop XXI adalah responden dengan umur 14 - 25 tahun sebanyak 72orang atau 72.0%.

3. Berdasarkan Tingkat Pekerjaan

Untuk mengetahui jenis pekerjaan responden, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pekerjaan

Tingkat Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Pelajar	23	23,0%
Mahasiswa	32	32,0%
Pegawai Swasta	14	14,0%
PNS	12	12,0%
Wiraswasta	19	19,0%
Total		100,0%

Sumber : Data diolah pada tahun 2017

Dari hasil tabel 4.3 dapat disimpulkan bahwa yang paling dominan datang yaitu mahasiswa sebanyak 32 orang atau sebesar 32,0 %. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 3.

4.1.2 Deskripsi Jawaban Responden

Hasil jawaban tentang variabel Kualitas pelayanan, Gaya hidup dan Keputusan Pembelian yang disebarkan kepada 100responden adalah sebagai berikut.

Tabel 4.4

Hasil Jawaban Responden Variabel Kualitas Pelayanan (X1)

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	XXI memiliki tempat yang nyaman	0 %	3%	11%	33%	53%
2	Karyawan XXI memberikan pelayanan yang sama tanpa memandang status sosial	0 %	7%	14%	23%	56%
3	Karyawan XXI cekatan dalam menangani akan pesanan konsumen	0%	2%	6%	63%	29%
4	Karyawan XXI tidak membiarkan konsumen terlalu lama ketika akan membayar dikasir	0%	1%	17%	63%	19%
5	Konsumen merasa aman dan nyaman pada saat berada di XXI	0%	2%	20%	44%	34%

Sumber : Data diolah 2017

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa pernyataan yang paling direspon variabel Kualitas Pelayanan adalah pernyataan 2 & 3, dengan pernyataan “Karyawan XXI memberikan pelayanan yang sama tanpa memandang status sosial” dan “Karyawan XXI cekatan dalam menangani akan pesanan konsumen” dengan jumlah responden yang menyatakan setuju sebesar 63%. Hal ini berarti sebagian besar responden mengakui bahwa XXI memiliki kualitas pelayanan yang baik.

Tabel 4.5
Hasil Jawaban Responden Variabel Gaya Hidup (X2)

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Konsumen datang ke XXI untuk mengisi waktu luang	0%	1%	13%	62%	24%
2	Menonton film di XXI dijadikan kegiatan rutin setiap minggu	0%	1%	16%	52%	36%
3	Menonton film di XXI merupakan kegemaran bagi konsumen	0%	1%	33%	37%	29%
4	Menonton film di XXI dijadikan prioritas yang harus dilakukan oleh konsumen	0%	0%	14%	37%	49%
5	Kegiatan menonton film di XXI dapat meningkatkan pandangan tentang status social	0%	2%	4%	41%	53%

Sumber : Data diolah 2017

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa pernyataan yang paling direspon variabel Gaya Hidup adalah pernyataan 1, dengan pernyataan “Saya datang ke XXI untuk mengisi waktu luang”

dengan jumlah responden yang menyatakan setuju sebesar 62%. Hal ini berarti sebagian besar responden datang ke XXI untuk mengisi waktu luang.

Tabel 4.6
Hasil Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Konsumen dapat menonton film sesuai dengan keinginan	0%	1%	12%	49%	38%
2	Film yang diputar di XXI merupakan film yang memiliki mutu yang baik	0%	3%	10%	40%	47%
3	Konsumen dapat memilih film apa saja yang akan mereka inginkan di XXI	0%	1%	6%	41%	52%
4	Konsumen dapat memilih tempat untuk menonton film	0%	2%	12%	32%	54%
5	Konsumen dapat menonton film di XXI pada waktu penayangannya	0%	1%	9%	31%	59%

Sumber : Data diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.9 dapat diketahui bahwa pernyataan yang paling direspon variabel Keputusan Pembelian adalah pernyataan 5, dengan pernyataan “Konsumen dapat menonton film di XXI pada waktu penayangannya” dengan jumlah persentase sebesar 59% responden menjawab sangat setuju. Hal ini berarti responden dapat menonton film di XXI sesuai dengan penayangan film tersebut.

4.2 Hasil Uji Prasyarat

4.2.1 Hasil Uji Validitas

Sebelum dilakukan pengolahan data maka seluruh jawaban yang diberikan oleh responden di uji dengan uji validitas dan uji realibilitas yang diuji cobakan pada responden. Uji validitas dilakukan dengan menggunakan korelasi *product moment*. Dengan penelitian ini, uji validitas untuk menghitung data yang akan dihitung dan proses pengujiannya dilakukan dengan menggunakan aplikasi SPSS 20.

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Kualitas Pelayanan

Variabel	Item	r Hitung	r Tabel	Keterangan
Kualitas Pelayanan	Butir 1	0,750	0,361	Valid
	Butir 2	0,853		

(X1)	Butir 3	0,529		
	Butir 4	0,613		
	Butir 5	0,853		

Sumber data : Data diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.7 hasil uji validitas kualitas pelayanan (x1) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan mengenai kualitas pelayanan. Hasil yang diperoleh yaitu nilai r hitung lebih besar daripada r tabel. Dengan demikian seluruh item pernyataan kualitas pelayanan dinyatakan valid.

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Gaya Hidup

Variabel	Item	r Hitung	r Tabel	Keterangan
Gaya Hidup (X2)	Butir 1	0,683	0,361	Valid
	Butir 2	0,867		
	Butir 3	0,855		
	Butir 4	0,450		
	Butir 5	0,450		

Sumber : Data diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.8 hasil uji validitas gaya hidup (x2) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan mengenai kualitas pelayanan. Hasil yang diperoleh yaitu nilai r hitung lebih besar daripada r tabel. Dengan demikian seluruh item pernyataan gaya hidup dinyatakan valid.

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Keputusan Pembelian

Variabel	Item	r Hitung	r Tabel	Keterangan
Keputusan Pembelian (Y)	Butir 1	0,750	0,361	Valid
	Butir 2	0,701		
	Butir 3	0,500		
	Butir 4	0,705		
	Butir 5	0,517		

Sumber data : Data diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.9 hasil uji validitas keputusan pembelian (y) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan mengenai kualitas pelayanan. Hasil yang diperoleh yaitu nilai r hitung lebih besar daripada r tabel. Dengan demikian seluruh item pernyataan keputusan pembelian dinyatakan valid.

4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas

Setelah uji validitas maka penguji kemudian melakukan uji realibilitas terhadap masing-masing instrumen variabel X1, variabel X2 dan instrumen variabel Y menggunakan rumus *Alpha Cronbach* dengan bantuan program SPSS 20. Hasil uji realibilitas setelah dikonsultasikan dengan daftar interpretasi koefisien r dapat dilihat pada tabel berikut :

Berdasarkan tabel 4.8 ketentuan reliable diatas, maka dapat dilihat hasil pengujian sebagai berikut :

Tabel 4.8
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai Alpha Chronbach	Keterangan
Kualitas Pelayanan	0,881	Reliable
Gaya Hidup	0,874	Reliable
Keputusan Pembelian	0,823	Reliable

Sumber : Data diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.8 hasil perhitungan menghasilkan nilai *alpha chronbach* untuk variabel Kualitas Pelayanan, Gaya Hidup dan Keputusan Pembelian menghasilkan nilai *alpha chronbach* yang reliable.

4.3 Uji Prasyarat Analisis Data

4.3.1 Uji Normalitas

Untuk mengetahui data normal atau mendekati normal bisa dilakukan Uji Non Parametik *One-Sampel Kolmogorov – Smirnov Test*.

Tabel 4.9
Hasil Uji Normalitas *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*

Variabel	Sig	Alpha	Kondisi	Simpulan
Kualitas Pelayanan, Gaya Hidup & Keputusan Pembelian	0,200	0,05	Sig > 0,05	Normal

Sumber : Data diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas, terlihat bahwa variabel penelitian ini mempunyai nilai $> 0,05$ yakni bernilai 0,200, sehingga dapat disimpulkan bahwa data penelitian ini berdistribusi normal.

4.3.2 Uji Multikolinieritas

Uji Multikoleniaritas/multikorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah hubungan diantara variabel bebas memiliki masalah multikorelasi (gejala multikoleniaritas) atau tidak. Multikorelasi adalah korelasi yang sangat tinggi atau sangat rendah yang terjadi pada hubungan diantara variabel bebas. Uji multikorelasi perlu dilakukan jika jumlah variabel independen (variabel bebas) lebih dari satu. Dasar pengambilan keputusanya adalah

1. Jika nilai VIF < 10 maka tidak terjadi gejala multikolinearitas diantara variabel bebas.
2. Jika nilai VIF > 10 maka terjadi gejala multikolinearitas diantara variabel bebas.

Tabel 4.10
Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Collinearity Statistics	
Tolerance	VIF

,997	1,003
,997	1,003

Sumber: Data diolah, 2017

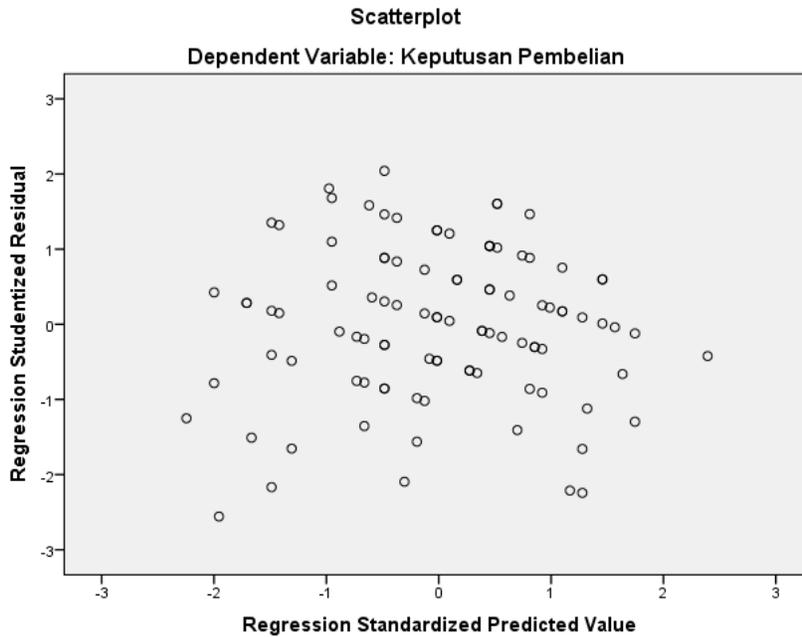
Berdasarkan tabel 4.10 dapat dilihat bahwa model regresi tidak mengalami gangguan multikolinearitas. Hasil perhitungan VIF menunjukkan bahwa nilai VIF masing-masing variabel bebas yang tidak melebihi 10 yaitu VIF kualitas pelayanan sebesar 1,003; VIF dan gaya hidup sebesar 1,003. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinearitas antar variabel bebas dalam model regresi.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heterokedasitas adalah alat uji yang digunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka hal tersebut di sebut homokedasitas dan jika varians berbeda, disebut heterokedastisitas, model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas. Metode yang digunakan untuk mendeteksi ada tidaknya heterokedastisitas yaitu dengan *scatterplot* yaitu melihat ada tidaknya pola tertentu pada sebuah grafik. Dasar pengambilan keputusannya yaitu:

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik (point) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, meleber, lalu menyempit), berarti telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar 4.1
Grafik Scatterplot Heterokedastisitas



Sumber: Data diolah, 2017

Pada gambar 4.1 dapat dilihat hasil uji heterokedastisitas menunjukkan bahwa model regresi tidak mengalami gangguan heterokedastisitas. Hal ini dapat terlihat dimana titik-titik tersebar tanpa membentuk suatu pola tertentu dan tersebar baik dibawah atau diatas angka 0 pada sumbu Y

4.4 Hasil Metode Analisis Data

4.4.1 Hasil Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

Tabel 4.11
Coefficients^a Regresi

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		

1	(Constant)	11,287	2,467		4,575	,000
	Kualitas Pelayanan	,139	,079	,164	1,765	,081
	Gaya Hidup	,364	,092	,368	3,972	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah, 2017

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$\text{Persamaan regresi } Y = 11,287 + 0,139 X_1 + 0,364X_2 + e$$

Dari persamaan regresi linier berganda diatas, dapatdiuraikan sebagai berikut:

- Konstanta adalah 11,287. Artinya perubahan keputusan pembelian (Y) pada saat semua variabel bebasnya nol (0) adalah 11,287.
- Koefisien regresi kualitas pelayanan nilainya sebesar 0,139 artinya apabila terjadi peningkatan pada Kualitas Pelayanan (X_1) setiap 1 satuan, maka Keputusan Pembelian (Y) meningkat sebesar 0,139 satuan.
- Koefisien regresi Gaya Hidup nilainya sebesar 0,364, artinya apabila terjadi peningkatan pada Gaya Hidup (X_2) setiap 1 satuan, maka Keputusan Pembelian (Y) meningkat sebesar 0,364 satuan.

Tabel 4.12
Hasil Uji Model Summary

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,412 ^a	,169	,152	1,738	2,219

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Gaya Hidup
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah, 2017

Dari tabel 4.12 diatas, diperoleh nilai koefisien determinan R Squares sebesar 0,169 artinya Kualitas Pelayanan (X1), variabel Gaya Hidup (X2)mempengaruhi Keputusan Pembelian (Y) sebesar 16,9 dan sisanya 83,1% dipengaruhi oleh variabel lain.

4.5 Hasil Pengujian Hipotesis

4.5.1 Hasil Uji t

Tabel 4.13
Tabel *Coefficients t*
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11,287	2,467		4,575	,000
	Kualitas Pelayanan	,139	,079	,164	1,765	,081
	Gaya Hidup	,364	,092	,368	3,972	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah, 2017

Berdasarkan hasil tabel diatas, dapat diuraikan sebagai berikut :

- Berdasarkan tabel 4.13 didapat perhitungan pada Kualitas Pelayanan (X1) diperoleh nilai t hitung sebesar 1,765 sedangkan nilai t tabel dengan dk ($dk=100-2=98$) adalah 1.661 jadi $t \text{ hitung } (1,765) > t \text{ tabel } (1,661)$, dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga di simpulkan bahwa Kualitas Pelayanan (X1) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y) .
- Berdasarkan tabel 4.13 didapat perhitungan pada variable Gaya Hidup (X₂) diperoleh nilai t hitung sebesar 3,972sedangkan nilai t tabel dengan dk ($dk=100-2=98$) adalah 1.660

jadi t hitung (3.972) > t tabel (1,661), dengan demikian H_0 ditolak dan H_a di terima sehingga disimpulkan bahwa Gaya Hidup (X2) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y).

4.5.2 Hasil Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah ada pengaruh yang signifikan antara variabel independent secara bersama-sama terhadap variabel dependent.

Tabel 4.14 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	59,735	2	29,868	9,887	,000 ^b
	Residual	293,015	97	3,021		
	Total	352,750	99			
a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian						
b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Gaya Hidup						

Sumber: Data diolah, 2017

Pada Tabel 4.14 nilai F hitung adalah 9,887 dimana F hitung > F tabel, yaitu $9,887 > 3.04$ dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Ini berarti H_a diterima artinya variabel independen yang meliputi Kualitas Pelayanan dan Gaya Hidup secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

4.6 Pembahasan

4.6.1 Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan pengujian secara parsial diperoleh hasil variabel Kualitas Pelayanan yaitu nilai t hitung sebesar 1,765 sedangkan nilai t tabel dengan dk ($dk=100-2=98$) adalah 1.661 jadi t hitung ($1,765$) $>$ t tabel ($1,661$), maka dinyatakan bahwa Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Izzati Khoirini Mardothillah dan Saeno (2013), menyimpulkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Di Baseball Food Court Universitas Negeri Surabaya. Pelayanan yang baik akan membuat pengunjung yang datang ke XXI merasa nyaman sehingga akan datang kembali untuk menonton film kembali disana. Kualitas pelayanan sebagai ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan ekspektasi pelanggan (F. Tjiptono dan G. Chandra 2011:180). Hal tersebut menyatakan bahwa kualitas pelayanan menjadi pertimbangan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian, dikarenakan Cinema XXI memberikan kualitas pelayanan dari segi tempat, karyawan memberikan pelayanan yang sama tanpa memandang status sosial, karyawan cekatan dalam menangani konsumen, karyawan tidak membiarkan konsumen menunggu lama ketika membayar di kasir, dan nyaman pada saat berada di Cinema XXI.

4.6.2 Pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Gaya Hidup berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Bioskop Cinema XXI di Bandar Lampung. Hubungan tersebut mempengaruhi, artinya adanya dampak yang dapat diandalkan di dalam penelitian. Menonton sebuah film di bioskop atau XXI dijadikan kebiasaan konsumen yang tidak dapat dihilangkan dalam kehidupan sehari-hari, karena menonton film telah menjadi sebuah gaya hidup setiap individu di zaman sekarang ini. Gaya hidup secara luas didefinisikan sebagai pola hidup seseorang di dunia yang terungkap pada aktifitas, minat dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang yang berinteraksi dengan lingkungannya (Kotler yang diterjemahkan oleh Bob Sabran 2009:210). Dalam penelitian ini mengindikasikan bahwa Gaya hidup mempengaruhi keputusan pembelian di Cinema XXI karena menonton untuk mengisi waktu luang, menonton dijadikan kegiatan rutin setiap minggu, menjadi kegemaran bagi konsumen, dijadikan prioritas oleh konsumen, dan meningkatkan pandangan tentang status sosial. Dalam penelitian terdahulu, Tri Yuniati (2013) menyimpulkan bahwa Gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian

Ponsel Android di Surabaya, sehingga dapat disimpulkan bahwa Gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Cinema XXI Bandar Lampung.

4.6.3 Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Gaya Hidup secara simultan terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil analisis data, maka diperoleh F_{hitung} sebesar 9,887 sedangkan nilai F_{tabel} (α 0,05) sebesar 3,04. Dengan demikian $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak, dan H_a diterima. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Kualitas Pelayanan (X1), Gaya Hidup (X2) secara simultan terhadap Keputusan Pembelian (Y) pada Bioskop Cinema XXI di Bandar Lampung. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang yang ditawarkan (Kotler 2006 : 212). Pelayanan yang baik akan membuat pengunjung yang datang ke XXI merasa nyaman sehingga akan datang kembali untuk menonton film kembali disana. Kualitas pelayanan sebagai ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan ekspektasi pelanggan (F. Tjiptono dan G. Chandra 2011:180). Hal tersebut menyatakan bahwa kualitas pelayanan menjadi pertimbangan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian, dikarenakan Cinema XXI memberikan kualitas pelayanan dari segi tempat, karyawan berpenampilan bersih dan rapih, karyawan memberikan pelayanan yang sama tanpa memandang status social, memberikan perhatian secara individual, karyawan cekatan dalam menangani konsumen, keakuratan perhitungan administrasi pada saat konsumen membayar, karyawan selalu siap dalam membantu konsumen, karyawan tidak membiarkan konsumen menunggu lama ketika membayar di kasir, karyawan selalu bersikap sopan dan sabar kepada konsumen, membuat konsumen aman dan nyaman pada saat berada di Cinema XXI. Menonton sebuah film di bioskop atau XXI dijadikan kebiasaan konsumen yang tidak dapat dihilangkan dalam kehidupan sehari-hari, karena menonton film telah menjadi sebuah gaya hidup setiap individu di zaman sekarang ini. Gaya hidup secara luas didefinisikan sebagai pola hidup seseorang di dunia yang terungkap pada aktifitas, minat dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang yang berinteraksi dengan lingkungannya (Kotler yang diterjemahkan oleh Bob Sabran 2009:210). Kualitas pelayanan dan Gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dalam penelitian terdahulu, Debora Kaharu (2016) menyimpulkan bahwa kualitas pelayanan dan Gaya hidup berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian di STIESIA Surabaya,

sehingga dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan dan Gaya hidup berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan pembelian.