

## Pengaruh atmosfir toko terhadap minat beli konsumen (studi pada member Group Facebook Mirota Batik Jogja) = Influence of store atmosphere towards the interest of consumer to buy (a case of Mirota Batik Jogja)

Wismoyo Ari Prambudi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20317293&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Atmosfir toko merupakan salah satu elemen yang dapat digunakan dalam berpromosi. Oleh karena itu dalam penelitian ini ingin melihat pengaruh atmosfir toko terhadap minat beli konsumen. Atmosfir toko yang dipilih adalah Mirota Batik Jogja karena menggabungkan konsep modern-tradisional Keraton Yogyakarta. Hipotesis pada penelitian ini adalah terdapat pengaruh antara variabel atmosfir toko dengan variabel minat beli konsumen. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan bersifat eksplanatif. Sampel yang dipilih dengan menggunakan teknik simple random sampling berjumlah 100 orang (member dari group Facebook Mirota Batik Jogja 20 Oktober 2011). Hipotesis penelitian terbukti bahwa ada pengaruh antara atmosfir toko dan minat beli konsumen.

.....Store Atmosphere is one of the tool elements for promotion. Therefore in this research issue, researcher want to examine the impact of store atmosphere with the consumer's interest to buy. The Store to be examined is Mirota Batik Jogja with the reason in this store has the nuance of modem-traditional of Yogyakarta Palace. The hypothesis in this research is the influence of Store Atmosphere variables towards Interest Customer to buy variables. This research using quantitative approach and explanative. The sample was selected using simple random sampling of 100 people (member of the Facebook group Mirota Batik Jogja 20 October 2011). Research hypothesis is proven that there is an impact between store atmosphere and the consumer's interest to buy.