

PENGARUH KUALITAS PRODUK, GAYA HIDUP SEHAT, DAN ACUAN KELOMPOK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BUAH DI SUPERINDO CABANG SOLO BARU

Rizky Ramadhan Aprian Aditama¹⁾, Nike Larasati²⁾

¹Fakultas Ekonomi, Universitas Slamet Riyadi Surakarta

E-mail: rizky.ramadhan@unisri.ac.id

² Fakultas Ekonomi, Universitas Slamet Riyadi Surakarta

E-mail: nike.larasati@unisri.ac.id

Abstract

This study aims to determine the extent to which Product Quality (X1), Healthy Lifestyle (X2), and Group Reference (X3) influence Purchasing Decision (Y). This study uses a quantitative approach with sampling using the Non Probability Sampling method. The type of data used in this study is primary data obtained from questionnaires filled out directly by respondents. Secondary data comes from books, journals, research results, practical work reports and related to the author's research object. In this study, the population that will be taken is all consumers of Superindo branch Solo Baru, which is immeasurable. Sample measurement uses the formula proposed by Hair et al., (2010) which is 115 respondents. The analysis tool used is multiple linear regression analysis. Using the SPSS analysis tool, the results of the study show that Product Quality (X1), Healthy Lifestyle (X2), and Group Reference (X3) simultaneously influence Purchasing Decision (Y).

Keywords : Product Quality, Healthy Lifestyle, and Group Reference, Purchasing Decision.

1. PENDAHULUAN

Kesehatan merupakan salah satu aspek penting dalam kehidupan manusia. Kesehatan yang baik dapat diperoleh dengan mengonsumsi makanan yang sehat dan bergizi. Buah merupakan salah satu makanan yang penting untuk dikonsumsi karena mengandung berbagai nutrisi yang dibutuhkan oleh tubuh, seperti vitamin, mineral, dan serat. Konsumsi buah yang cukup dapat membantu menjaga kesehatan tubuh, mencegah berbagai penyakit, dan meningkatkan kualitas hidup. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Menurut Johnson et al. (2017) menunjukkan bahwa konsumsi buah yang cukup dapat menurunkan risiko penyakit kronis seperti jantung, diabetes, dan kanker. Kandungan vitamin, mineral, dan serat pada buah bekerja sama untuk memperkuat sistem kekebalan tubuh, melancarkan pencernaan, dan menjaga kesehatan kulit. Penelitian yang dilakukan oleh Widyastuti et al. (2019) konsumsi buah dan sayur yang cukup dapat meningkatkan kualitas hidup dan produktivitas.

Pada dewasa ini dalam mengonsumsi buah tidak bisa sembarangan. Hal tersebut dikarenakan pada zaman sekarang penggunaan bahan berbahaya seperti pestisida berbahaya serta penggunaan pupuk non organic sering ditemui pada petani-petani buah yang ada. Dengan mengonsumsi produk dengan campuran bahan kimia yang tidak di bersihkan dengan baik, akan menimbulkan masalah Kesehatan lain. Penelitian yang dilakukan oleh Suyanti et al. (2019) menunjukkan bahwa penggunaan pestisida berbahaya dapat menimbulkan masalah kesehatan lain, seperti gangguan pencernaan, kanker, dan gangguan hormonal. Hal tersebut

sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Widyastuti et al. (2022) menunjukkan bahwa penggunaan pestisida berbahaya dapat menimbulkan berbagai masalah kesehatan

Menurut Widyawati et al. (2022) pembelian buah dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal meliputi faktor psikologis dan faktor biologis. Faktor psikologis meliputi persepsi konsumen terhadap manfaat buah, sikap konsumen terhadap buah, dan motivasi konsumen untuk mengonsumsi buah. Faktor biologis meliputi kebutuhan nutrisi dan kondisi kesehatan konsumen.

Faktor eksternal meliputi faktor lingkungan dan faktor sosial. Faktor lingkungan meliputi ketersediaan buah, harga buah, dan kemudahan akses terhadap buah. Faktor sosial meliputi gaya hidup sehat, acuan kelompok, dan pengaruh media massa.

Kualitas produk yang ditawarkan merupakan kunci dari serangkaian perilaku yang akan dilakukan oleh konsumen. Dengan kualitas produk yang baik akan menimbulkan perilaku yang positif begitu juga sebaliknya. Dengan adanya kualitas produk yang baik dari buah yang ditawarkan maka akan membentuk perilaku positif pada konsumen yang nantinya diharapkan akan meningkatkan Keputusan pembelian. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan olehh Putu et al. (2021) menunjukkan bahwa kualitas produk yang baik dapat meningkatkan keputusan pembelian buah.

Salah satu faktor internal adalah gaya hidup sehat. Gaya hidup sehat yang semakin digaungkan turut mendorong peningkatan konsumsi buah. Masyarakat, khususnya di perkotaan, mulai menyadari pentingnya pola makan sehat dan aktif untuk menjaga berat badan ideal dan mencegah penyakit. Buah, dengan kandungan nutrisinya yang kaya dan rendah kalori, menjadi bintang dalam tren "sehatkan piring" ini. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggraini et al. (2022) menunjukkan bahwa gaya hidup sehat dapat meningkatkan konsumsi buah dan sayur pada remaja.

Berbagai penelitian telah membuktikan bahwa konsumsi buah yang cukup dapat menurunkan risiko penyakit kronis seperti jantung, diabetes, dan kanker. Kandungan vitamin, mineral, dan serat pada buah bekerja sama untuk memperkuat sistem kekebalan tubuh, melancarkan pencernaan, dan menjaga kesehatan kulit. Dengan pemikiran dan studi tersebut maka akan meningkatkan konsumen dalam pembelian produk makanan sehat.

Selain gaya hidup sehat, acuan kelompok juga berperan dalam meningkatkan konsumsi buah. Rekomendasi dan kebiasaan teman, keluarga, maupun komunitas online dapat menggiring individu untuk mencoba jenis buah baru atau meningkatkan frekuensi pembelian. Efek acuan kelompok ini semakin kuat di era media sosial, di mana tren konsumsi makanan sehat kerap menjadi viral dan memengaruhi pola makan banyak orang. Penelitian yang dilakukan oleh Putri et al. (2022) menunjukkan bahwa acuan kelompok dapat meningkatkan konsumsi buah dan sayur.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan judul **“Pengaruh Kualitas Produk, Gaya Hidup Sehat, Dan Acuan Kelompok Terhadap Keputusan Pembelian Buah Di Superindo Cabang The Park Solo Baru”**

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian metode kuantitatif. Dalam bukunya yang berjudul *Principles of Multivariate Data Analysis* (2021), Hair et al. mengemukakan bahwa metode kuantitatif adalah metode penelitian yang menggunakan data kuantitatif untuk menganalisis fenomena sosial. Metode ini berlandaskan pada filsafat positivisme, yang memandang bahwa realitas sosial objektif, dapat diamati, dan diukur. Penelitian ini dilakukan pada konsumen SuperIndo cab Solo Baru Jl. Ir. Soekarno, RT.5/RW.4, Dusun II, Madegondo,

Kec. Grogol, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57552. Populasi yang akan diambil adalah seluruh konsumen SuperIndo cab Solo Baru dengan populasi tak terhingga. Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Sugiyono (2018) mendefinisikan purposive sampling sebagai teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti. Kriteria yang di rumuskan peneliti adalah sampel yang telah melakukan pembelian minimal 1 kali. Serta sampel yang telah melakukan pembelian buah di superindo di solo baru. Selanjutnya, sampel ditentukan dengan menggunakan rumus yang dikemukakan oleh Hair et al., (2010) jumlah sampel yang representatif adalah tergantung pada jumlah indikator dikali 5 sampai 10. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah : Sampel = jumlah indikator x 5 = 23 x 5 = 115. Berdasarkan hasil perhitungan, besar sampel yang ditetapkan pada penelitian ini adalah sejumlah 115 orang. Teknik analisis yang digunakan untuk mengolah dan membahas data serta menguji hipotesis pada penelitian ini adalah dengan analisis regresi berganda. dengan menggunakan alat bantu aplikasi SPSS Sedangkan untuk menilai tanggapan konsumen mengenai indikator, maka penulis menggunakan skala likert sebagai teknik pengskalaan sebagai berikut : Skor 1 untuk jawaban Sangat Tidak Setuju (STS), Skor 2 untuk jawaban Tidak Setuju (TS), Skor 3 untuk jawaban Ragu-Ragu (N), skor 4 untuk jawaban setuju (S), dan skor 5 untuk jawaban sangat setuju (SS). Analisis regresi linear berganda menggunakan persamaan regresi berganda sebagai berikut : (Sugiyono, 2022) $Y = a + b1x1 + b2x2 + b3x3 + \dots bnxn$

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil penelitian

a. Uji Instrumen (Validitas)

Tabel 1
Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	Sig	Keterangan
Kualitas Produk	X1.1	0.000	Valid
	X1.2	0.000	Valid
	X1.3	0.000	Valid
	X1.4	0.000	Valid
	X1.5	0.000	Valid
	X1.6	0.000	Valid
	X1.7	0.000	Valid
	X1.8	0.000	Valid
Gaya Hidup Sehat	X2.1	0.000	Valid
	X2.2	0.000	Valid
	X2.3	0.000	Valid
	X2.4	0.000	Valid
	X2.5	0.000	Valid
Acuan Kelompok	X3.1	0.000	Valid
	X3.2	0.000	Valid
	X2,3	0.000	Valid

	X3.4	0.000	Valid
	X3.5	0.000	Valid
Keputusan Pembelian	Y.1	0.000	Valid
	Y.2	0.000	Valid
	Y.3	0.000	Valid
	Y.4	0.000	Valid
	Y.5	0.000	Valid

Sumber: data yang diolah dengan SPSS 23

Dasar keputusan untuk uji validitas adalah:

- Apabila nilai Sig > 0.05, maka instrumen dinyatakan tidak valid
- Apabila nilai Sig < 0.05, maka instrumen dinyatakan valid

Hasil uji validitas dapat dinilai dengan cara melihat nilai signifikansinya. Dari hasil uji validitas pada tabel 1 di atas menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan untuk mengukur variabel Kualitas Produk (X1), Gaya Hidup (X2), Acuan Kelompok (X3), dan Keputusan Pembelian (Y) adalah valid. Hal ini didukung dengan hasil keseluruhan Signifikan < 0.05. Dari hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa item dalam indikator yang digunakan adalah valid.

b. Uji Instrumen (Reliabilitas)

Tabel 2
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Standar Nilai	Keterangan
Kualitas Produk	0,824	0,6	Reliabel
Gaya Hidup Sehat	0,756	0,6	Reliabel
Acuan Kelompk	0,871	0,6	Reliabel
Keputusan Pembelian	0,789	0,6	Reliabel

Sumber: data yang diolah dengan SPSS 23

Dasar pengambilan keputusan uji reliabilitas adalah:

- Apabila nilai *cronbach alpha* > 0,6 maka data penelitian memiliki keandalan yang telah mencukupi.
- Apabila *cronbach alpha* < 0,6 maka data penelitian belum dapat diandalkan untuk menjelaskan hasil penelitian.

Dari hasil uji reliabilitas diketahui bahwa nilai *cronbach alpha* lebih dari 0,6. Kesimpulan yang dapat diambil dari olah data di atas adalah variabel Kualitas produk (X1), Gaya Hidup Sehat (X2), Acuan Kelompok (X3), dan Keputusan Pembelian (Y) reliabel.

c. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Adapun tujuan melakukan uji ini adalah untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi dengan normal atau tidak. Setelah penulis melakukan uji normalitas

dengan menggunakan pengujian *Kolmogorov Smirnov* maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 3
Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		115
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	19,52
	Std. Deviation	2,922
Most Extreme Differences	Absolute	,127
	Positive	,127
	Negative	-,122
Test Statistic		0.060
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.200 ^{c,d}

Sumber: Hasil Pengolahan SPSS 23.0

Hasil dari uji normalitas pada tabel diatas menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* (KS) yang menunjukkan nilai Asymp. Sig (2-tailed) diatas $> 0,05$ yang berarti data dalam penelitian ini berdistribusi normal.

2. Uji heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan tujuan untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lainnya dalam suatu model regresi. Metode uji yang digunakan adalah metode Glejser. Metode tersebut dilakukan dengan cara meregresikan variabel independen dengan nilai absolut residualnya (e) dimana jika Nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$, maka terjadi gejala heteroskedastisitas, dan jika Nilai probabilitas signifikansi $> 0,05$, maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Adapun hasil Uji heteroskedastisitas yang peneliti peroleh, yaitu sebagai berikut:

Tabel 4
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Std. Coefficients	t	Sig.
	Beta		
(Constant)		0.648	0.518
Kualitas Produk	0.150	1.149	0.253
Gaya Hidup Sehat	-0.111	-0.847	0.399
Acuan kelompok	0.054	0.574	0.567

Dependent Variable: Keputusan Pembelian(Y)

Sumber: Hasil Pengolahan SPSS 23.0

Dari tabel di atas, dapat diketahui bahwa seluruh variabel yang digunakan, yakni *accuracy*(X1), *Speed* (X2), *Security* (X3) memiliki nilai sig. lebih dari 0,05. Dari hasil pengolahan data yang dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah bahwa model regresi tidak memiliki gejala heterokedastisitas.

3. Uji Multikolinearitas

Untuk menguji multikolinearitas, akan menggunakan nilai VIF dan *Tolerance* dengandasar pengambilan keputusan:

- VIF: apabila nilai VIF kurang dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas, dan apabilanilai VIF lebih dari 10 maka terjadi multikolinearitas.
- *Tolerance*: apabila nilai *tolerance* lebih dari 0,1 maka tidak terjadi multikolinearitas, dan apabila nilai *tolerance* kurang dari 0,1 maka terjadi multikolinearitas.

Tabel 5
Uji Multikolinearitas

Variabel	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Kualitas Produk	0.520	1.923
Gaya Hidup Sehat	0.519	1.927
Acuan kelompok	0.994	1.006

Sumber: data yang diolah dengan SPSS 23

Dari tabel di atas bahwa nilai VIF lebih rendah dari 10 dan nilai *tolerance* lebih tinggi dari 0,1. Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel Kualitas Produk (X1), Gaya Hidup Sehat (X2), Acuan Kelompok (X3) tidak terjadi multikolinearitas.

4. Analisis Linear Berganda

Tabel 6
Analisis Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Std. Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	-1.600	1.309	
	Kualitas Produk	0.504	0.045	0.731
	Gaya Hidup Sehat	0.165	0.062	0.173
	Acuan kelompok	0.122	0.041	0.140
a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian				

Sumber: data yang diolah dengan SPSS 23

$$Y = a + \beta_1.x_1 + \beta_2.x_2 + \beta_3.x_3 + e$$

$$= -1,600 + 0,504 + 0,165 + 0,122 + e$$

Dari persamaan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Dari hasil analisis regresi didapatkan konstanta (a) sebesar -1,600. Artinya apabila variabel Keputusan Pembelian (Y) tidak dipengaruhi atau mendapat pengaruh sebesar 0 dari variabel Kualitas Produk (X1), Gaya Hidup Sehat (X2), Acuan Kelompok (X3) maka besar Keputusan Pembelian (Y) adalah -1,600.
2. Dari hasil analisis regresi didapatkan koefisien regresi Kualitas Peroduk (X1) sebesar 0,504. Hal ini menyebabkan jika terjadi penambahan 1 nilai Kualitas Peroduk (X1) maka akan meningkatkan Keputusan pembelian (Y) sebesar 0,504 dengan anggapan variabel (X₂) dan (X₃) tetap.
3. Dari hasil analisis regresi didapatkan koefisien regresi Gaya Hidup Sehat (X2) sebesar 0,165. Hal ini menyebabkan jika terjadi penambahan 1 nilai Gaya Hidup Sehat (X2) maka akan meningkatkan Keputusan Pembelian (Y) sebesar 0,860 dengan anggapan (X₁) dan (X₃) tetap.
4. Dari hasil analisis regresi didapatkan koefisien regresi Acuan Kelompok (X₃) sebesar 0,122. Hal ini menyebabkan jika terjadi penambahan 1 nilai Acuan Kelompok (X₃) maka akan menaikkan Keputusan Pembelian (Y) sebesar 0,122 dengan anggapan (X₁) dan (X₂) tetap.

d. Uji Hipotesis

1. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji simultan atau uji f pada dasarnya bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya pengaruh *accuracy*(X1), *Speed* (X2), *Security* (X3) terhadap kepuasan nasabah (Y) secara simultan atau bersama-sama. Adapun hasil Uji F, yakni sebagai berikut ini:

Tabel 7 Hasil Uji F

	Model	F	Sig.
1	Regression	116,440	,000 ^b
	Residual		
	Total		

Dependent Variable: Keputusan Pembelian (Y)

Sumber: Hasil Pengolahan SPSS 23.0

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa F_{hitung} sebesar 116,440 sedangkan F_{tabel} sebesar 2,69 yang dapat dilihat pada $\alpha = 0,05$ (F tabel diperoleh dengan rumus, $df_1 = \text{jumlah variabel} - 1$ dan $df_2 = \text{jumlah sampel} - \text{jumlah variabel}$. Maka, $df_1 = 4 - 1 = 3$ dan $df_2 = 115 - 4 = 111$). Karena nilai F hitung $>$ F tabel ($116,440 > 2,69$) dan besarnya signifikansi $<$ 0,10 ($0,000 < 0,10$), maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima). Hal ini menunjukkan bahwa dalam penelitian ini Kualitas Produk (X1), Gaya Hidup Sehat (X2), Acuan Kelompok (X3) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Selain itu, berdasarkan table diatas,

diketahui Probabilitas signifikan jauh lebih kecil dari 0,05 yaitu $0,000 < 0,05$, maka model regresi dapat dikatakan bahwa dalam penelitian ini Kualitas Produk (X1), Gaya Hidup Sehat (X2), Acuan Kelompok (X3) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y).

2. Uji T (Parsial)

Dasar pengambilan keputusan pada uji parsial adalah:

- H_0 ditolak apabila t-hitung lebih kecil dari t-tabel, H_1 diterima apabila t-hitung lebih besar dari t-tabel
- H_0 ditolak apabila probabilitas (Pr) lebih besar dari α (sig. 0,05), H_1 diterima apabila probabilitas (Pr) lebih kecil dari α (sig. 0,05)

Tabel 8
Uji T (Parsial)

Model		t	Sig.
1	(Constant)	-1.222	0.224
	Kualitas Produk	11.315	0.000
	Gaya Hidup Sehat	2.675	0.009
	Acuan kelompok	3.005	0.003
a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian			

Sumber: data yang diolah dengan SPSS 23

Variabel independen memiliki nilai t-hitung yang lebih besar dari t-tabel = 1.65845. Perbandingan antara nilai t-hitung dengan t-tabel adalah 11,315, 2,675, 3,005 > 1.65845, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Kemudian nilai sig. < 0,05. Dari diperolehnya nilai t-hitung dan sig. Dapat disimpulkan bahwa secara parsial Kualitas Produk (X1), Gaya Hidup Sehat (X2), Acuan Kelompok (X3) berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan Pembelian (Y).

3. Uji Determinasi (R^2)

Tabel 9
Uji Determinasi (R^2)

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
0.871 ^a	0.759	0.752	1.527

Sumber: data yang diolah dengan SPSS 23

Dari tabel di atas, diketahui nilai R^2 adalah 0,759 atau 75,9%. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel Kualitas Produk (X1), Gaya Hidup Sehat (X2), Acuan Kelompok (X3) menjelaskan variabel Keputusan Pembelian (Y) sebanyak 75,9% dan sisanya ($100\% - 75,9\% = 24,1\%$) dijelaskan oleh variabel lain.

3.2. Pembahasan

a. Pengaruh Kualitas Produk (X1) Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil analisis dapat dijelaskan bahawa terdapat pengaruh variabel kualitas produk terhadap variabel independen Keputusan pembelian. Hal tersebut dapat dijelaskan pada hasil uji t dengan hipotesis yang menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap Keputusan pembelian buah yang Dimana hipotesis tersebut diterima. Hubungan secara partial dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antar pengaruh variabel kualitas produk terhadap variabel keputusan pembelian. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan adanya kualitas produk yang semakin baik dan terjaga maka akan meningkatkan keputusan pembelian. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Alfiah et al., (2023) yang menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Serta diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Aghitsni & Busyra, (2022) yang menyatakan hasil penelitian kualitas produk yang di teliti berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil uji regresi dapat menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut memiliki makna semakin tinggi kualitas produk maka keputusan pembelian yang ada akan meningkat. Dengan hal peneliti dapat menyarankan untuk meningkatkan kualitas produk sehingga dapat menimbulkan keputusan pembelian.

b. Pengaruh Gaya Hidup Sehat (X2) Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil analisis dapat dijelaskan bahawa terdapat pengaruh variabel Gaya Hidup Sehat terhadap variabel independen Keputusan pembelian. Hal tersebut dapat dijelaskan pada hasil uji t dengan hipotesis yang menyatakan bahwa Gaya Hidup Sehat berpengaruh terhadap Keputusan pembelian buah yang dimana hipotesis tersebut diterima. Hubungan secara partial dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antar pengaruh variabel Gaya Hidup Sehat terhadap variabel keputusan pembelian. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan adanya Gaya hidup Sehat yang meningkat maka akan meningkatkan keputusan pembelian. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Megananda & Sanaji, (2021) yang menyatakan bahwa Gaya Hidup Sehat berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Serta diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Sukmawati & Ekasasi, (2020) yang menyatakan hasil penelitian Gaya Hidup Sehat yang di teliti berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil uji regresi dapat menunjukkan bahwa Gaya Hidup Sehat berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut memiliki makna semakin tinggi Gaya Hidup Sehat seseorang maka dapat meningkatkan keputusan pembelian yang ada akan meningkat.

c. Pengaruh Acuan Kelompok (X3) Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil analisis dapat dijelaskan bahawa terdapat pengaruh variabel Acuan Kelompok terhadap variabel independen Keputusan pembelian. Hal tersebut dapat dijelaskan pada hasil uji t dengan hipotesis yang menyatakan bahwa Acuan kelompok berpengaruh terhadap Keputusan pembelian buah yang Dimana hipotesis tersebut diterima. Hubungan secara partial dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antar pengaruh variabel Acuan Kelompok terhadap variabel keputusan pembelian. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan adanya Acuan Kelompok yang tinggi terhadap produk maka akan meningkatkan keputusan pembelian. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Dengah et al., (2023) yang menyatakan bahwa Acuan Kelompok berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Serta diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Mitzi & Hermana,

(2023) yang menyatakan hasil penelitian Acuan Kelompok yang di teliti berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil uji regresi dapat menunjukkan bahwa Acuan Kelompok berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut memiliki makna semakin tinggi Acuan kelompok maka keputusan pembelian yang ada akan meningkat.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil uji analisis yang sudah dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa:

- a. Secara simultan variabel Kualitas Produk, Gaya Hidup Sehat dan Acuan Kelompok berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian buah di Superindo cab Solo baru.
- b. Secara parsial bahwa variabel Kualitas Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian buah di Superindo cab Solo baru.
- c. Secara parsial variabel Gaya Hidup Sehat berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian buah di Superindo cab Solo baru.
- d. Secara parsial Acuan Kelompok berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian buah di Superindo cab Solo baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Aghitsni, W. I., & Busyra, N. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Kendaraan Bermotor Di Kota Bogor. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 6(3), 38–51. <https://doi.org/10.31955/mea.v6i3.2271>
- Alfiah, A., Suhendar, A., & Yusuf, M. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Vinyl Flooring Merek Taco di CV Indosanjaya Kota Bandung. *SEIKO : Journal of Management & Business*, 6(1), 492–503. <https://doi.org/10.37531/sejaman.v6i1.3926>
- Anggraini, S.W., et al. (2022). Pengaruh gaya hidup sehat terhadap konsumsi buah dan sayur pada remaja. *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, 18(2), 11-2
- Dengah, A. A., Mandey, S. L., & Djurwati Soepeno. (2023). Pengaruh Kelompok Acuan, Promosi dan Brand Image terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Ventela Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 11(02), 150–157. <https://doi.org/10.35794/emba.v11i02.47992>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2021). *Principles of Multivariate Data Analysis*. Harlow: Pearson Education.
- Johnson, R.L., et al. (2017). The effect of fruit consumption on health: A review of the evidence. *Nutrients*, 9(1), 116.
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2023). *Pedoman Pembinaan Perilaku Hidup Bersih dan Sehat di Rumah Tangga*. Jakarta: Kementerian Kesehatan Republik Indonesia.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management*. 15th ed. Harlow: Pearson Education.
- Megananda, F. S., & Sanaji, S. (2021). Pengaruh Gaya Hidup Sehat Dan Citra Merek Terhadap Preferensi Konsumen Minuman Ready To Drink (Rtd). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(4), 1613–1622.
- Mitzi, Y. T., & Hermana, C. (2023). Pengaruh Keluarga Dan Kelompok Acuan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Handphone Samsung (Studi Kasus Masyarakat Karawang). *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 5(2), 379–386.
- Putri, A.R., et al. (2022). Acuan kelompok sebagai faktor yang memengaruhi konsumsi buah dan sayur. *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, 18(2), 21-29.
- Putu, A.N.W., et al. (2021). Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian buah. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 18(2), 136-147.
- Solomon, M. R., Bamossy, G. J., Askegaard, S., & Hogg, M. K. (2019). *Consumer Behavior: A European Perspective*. 11th ed. Harlow: Pearson Education.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukmawati, N., & Ekasasi, S. R. (2020). Pengaruh gaya hidup, kualitas produk dan promosi terhadap keputusan pembelian produk makanan sehat Soyjoy. *Cakrawangsa Bisnis: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 1(1), 17–28. <http://journal.stimykpn.ac.id/index.php/cb/article/view/125>
- Suyanti, S., et al. (2019). Pengaruh penggunaan pestisida terhadap kesehatan manusia dan lingkungan. *Jurnal Kesehatan Masyarakat Indonesia*, 15(2), 133-140.
- Widyastuti, I.G.A.K., et al. (2022). Potensi residu pestisida pada buah dan sayur serta dampaknya terhadap kesehatan. *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, 18(2), 11-20.