

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini yang berjudul Pengaruh Harga, Promosi dan Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian Busana Muslim, pada Pasaraya JM Plaza Palembang, maka dapat diambil kesimpulan adalah sebagai berikut :

1. Variabel harga tidak mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian dengan hasil uji variabel harga terhadap keputusan pembelian bahwa variabel harga secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian terbukti.
2. Variabel promosi terhadap keputusan pembelian bahwa variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian terbukti.
3. Variabel suasana toko terhadap keputusan pembelian bahwa variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian terbukti.
4. Harga, promosi dan suasana toko bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama antara variabel bebas dan variabel terikat.

B. Saran

Setelah penulis melakukan penelitian, pembahasan dan analisis pada Pasaraya JM Palembang, maka penulis memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai masukan untuk mengetahui kekurangan yang ada, yaitu :

1. Pasaraya JM hendaknya memberikan harga yang terbaik sesuai kualitas produk busana muslim, kepada pelanggan maupun konsumen yang baru berkunjung, sehingga dapat terciptanya keputusan pembelian yang semakin meingkat.
2. Pasaraya JM hendaknya memberikan promosi yang lebih luas kepada pelanggan maupun konsumen yang baru berkunjung, sehingga dapat terciptanya keputusan pembelian yang akan semakin meningkat.
3. Pasaraya JM hendaknya memberikaan suasana toko yang nyaman dan aman kepada pelanggan maupun konsumen yang baru berkunjung, sehingga dapat terciptanya keputusan pembelian yang semakin meningkat.
4. Pasaraya JM hendaknya memberikan harga, promosi dan suasana toko yang terbaik dan konsisten kepada pelanggan maupun konsumen yang baru berkunjung, sehingga dapat tetap terjaga dan semakin menarik perhatian konsumen untuk terus melakukan keputusan pembelian, dengan begitu keputusan pembelian akan semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.qerja.com/company/view/jaya-masawan-putra-sejahtera-pt>. Akses tgl 19 Februari 2020

Kotler, Keller *Manajemen Pemasaran* (Jakarta, Erlangga : 2012)

Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, (Depok : Rajawali Persada, 2017).

Bob Sabran, MM. *Edisi Ketiga Belas, Terjemahan*, (Jakarta : Erlangga, 2013).

Jogiyanto HM, Andi. *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*, (Yogyakarta: 2008).

Ismanto Setyobudi. M.Pd. *Konsumen dan Pelayanan Prima*, (Yogyakarta: Gva Media 2014).

Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran Edisi Bahasa Indonesia Jilid Satu*. (Jakarta: Prentice hall).

Iful Anwar & Budhi Satrio, “*Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian*”, *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen* , Volume 4, Nomor 12, Desember 2015.

Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta.2005).

Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006).

Prof. Dr. Thamrin Abdullah dan Dr. Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015).

Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : PT. Rajawali Persada.2011).

Daryanto, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung, PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2013).

Kotler Philip, and Gary Amstrong, “*Principle of Marketing. Precentice Hall Int, inc*” (ninth Edition, Englewood Cliffs, New Jersey, 2004).

Muhammad Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Aplikasi*, (Bandung. Alfabeta, 2015).

Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, (Depok. Rajawali Pers,2017).

Dadang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta : CAPS, 2013).

Daryanto, *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*, (Bandung : PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2011).

Ari Setyaningrum, *Prinsip-prinsip pemasaran*, (Yogyakarta: Ansi Ofset, 2015).

Bob Sabran, MM. *Edisi Ketiga Belas, Terjemahan*, (Jakarta: Erlangga, 2013).

Mc. Daniel, *Pemasaran*, (Jakarta : Selemba Empat, 2012).

Barry Berman, Joel R. Evans. *Retail Management*, (Jakarta : Pearson, 2012).

Michael Levy, Ph. D, Barton A. Weitz, Ph. D. *Retailing Management*, (Pearson,2012).

Prof. Dr. A. Muri Yusuf, M.Pd.”*Metode Penelitian*” (Jakarta : PT Fajar Interpratama Mandiri, cetakan ke-4, 2017).

Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran, Edisi 13 Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2009).

Manahati Zebua. “*Pemasaran Pariwisata (menuju festival sail daerah)*”. (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2016).

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Al-fabeta, 2013).

Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011).

Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2016).

Muhajirin dan Maya Panorama, *Pendekatan Praktis Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Idea Press Yogyakarta, 2017).

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Al-fabeta,2013).

Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian, Cetakan ke-23*, (Bandung: Al-fbeta, 2013).

Helen Sabra Adip, *Metodelogi Penelitian*, (Palembang, Noer Fikri, 2015).

Duwi Priyanto, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*, (Yogyakarta: Andi, 2014).

Iredho Fahmi Reza, *Metodelogi Penelitian Psikologi Kuantitatif, kualitatif dan Kombinasi*, (Palembang: Noerfikri Offset, 2016).

Lien Sapyan Yamin dan Heri, *Rengresi dan Kolerasi Dalam Genggaman Anda*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014).

Duwi Priyanto, *Paham Analisis Statistik Data Dengan SPSS*, (Yogyakarta: Mediakom, 2010).

Sudrajad, *Manajemen Ekonometrika Pemula, Cetakan Kesatu*, (Bandung : Armico, 2011).

Agus Tri Basuki, Nano Prawoto, *Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016).

Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS, Edisi Kedua*, (Semarang : badan penerbis universitas Diponegoro, 2011).

Dergibon Siagian dan Sugiarto, *Metode Statistika Untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama).

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth,
Saudara Responden
Ditempat

Assalamualaikum Wr. Wb

Dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "*Pengaruh Harga, Promosi dan Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian Busana Muslim Pada Pasaraya JM Palembang*". Di Program studi S1 Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, makasaya :

Nama : Nada Julianti
NIM : 1656200163
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : *Pengaruh Harga, Promosi dan Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian Busana Muslim Pada Pasaraya JM Palembang.*

Mohon untuk ketersediaan bapak/ibu, saudara/i untuk menjadi responden dengan mengisi lembar kuesioner ini, mengingat data yang saya kumpulkan ini sangat besar arti dan pengaruhnya terhadap hasil penelitian ini, makasaya mohon kesediaan responden untuk mengisi kuesioner ini sesuai dengan pendapat anda. Peneliti menjamin kerahasiaan identitas dan setiap jawaban responden. Atas ketersediaan dan bantuan para responden untuk mengisi kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,



Nada Julianti
1656200163

A. Petunjuk Pengisian Kuesioner:

1. Isilah data diri anda sebelum melakukan pengisian kuesioner.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang menurut anda paling tepat dengan memberikan tanda (√) pada setiap butir pertanyaan.
3. Ada 5 (lima) pilihan yang tersedia untuk masing-masing pertanyaan, yaitu :

Keterangan	Simbol
Sangat Setuju	SS
Setuju	S
Kurang Setuju	KS
Tidak Setuju	TS
Sangat Tidak Setuju	STS

B. Identitas Responden:

1. Jenis Kelamin : () Pria () Wanita
2. Usia:
 - <17 tahun
 - 18 - 23 tahun
 - 24 - 28 tahun
 - >28 tahun
3. Pekerjaan :
 - Pelajar/Mahasiswa
 - Pengawai Swasta
 - PNS
 - Wiraswasta

- Lain-lain
4. Berapa kali saudara membeli busana muslim di Pasaraya JM dalam satu bulan ?
- <2 kali
 - 3 kali
 - Lebih dari 3 kali

1. Variabel Harga (X₁)

No	Pernyataan	Pilihanjawaban				
		SS (5)	S (4)	KS (3)	TS (2)	STS (1)
A.	Keterjangkauan harga					
1	Produk busana muslim di Pasaraya JM harganya dapat dijangkau untuk semua kalangan.					
2	Harga produk busana muslim di Pasaraya JM bervariasi sesuai motif dan desain.					
B.	Kesesuaian harga dengan kualitas produk					
3	Produk busana muslim di Pasaraya JM memiliki harga yang sesuai dengan kualitas produknya.					
4	Harga produk busana muslim di Pasaraya JM sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen.					
C.	Daya saing harga					
5	Pasaraya JM menawarkan harga produk busana muslim lebih murah dari pada produk lainnya.					
6	Pasaraya JM menjual produk busana muslim sesuai dengan harga yang ada dipasaran.					
7	Pasaraya JM menjual produk busana muslim dengan berusaha memberikan harga yang lebih tinggi dari produk yang lain.					

D.	Kesesuaian harga dengan manfaat					
8	Saya senang membeli busana muslim di Pasaraya JM karena harga yang saya bayarkan sesuai dengan manfaat yang saya rasakan.					
9	Saya tidak terlalu melihat berapa harga produk busana muslim yang di tawarkan Pasaraya JM yang saya perhatikan adalah manfaat yang saya rasakan dari produk tersebut.					

2. Variabel Promosi (X₂)

No	Pernyataan	Pilihanjawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
A.	Periklanan					
1	Saya memilih produk busana muslim di Pasaraya JM karena sering melihatnya muncul di tv.					
2	Pasaraya JM sering memasukkan produk busana muslim di beberapa majalah.					
3	Produk busana muslim yang dijual di Pasaraya JM aktif dalam dunia belanja online.					
B.	Penjualan pribadi					
4	Pihak Pasaraya JM sering membuka stan pembelian produk busana muslim secara langsung.					
5	Banyak orang yang tertarik untuk mencoba menjual produk busana muslim di Pasaraya JM.					
6	Produk busana muslim paling diincar oleh pedagang pasar.					
C.	Promosi penjualan					

7	Saya dapat mengetahui produk busana muslim dari brosur yang disebarakan pihak Pasaraya JM.					
8	Dalam penjualan online produk busana muslim pihak Pasaraya JM menjelaskan produknya secara lengkap.					
9	Produk busana muslim di Pasaraya JM sering membuat promo diskon.					

3. Variabel Suasana Toko (X_3)

No	Pernyataan	Pilihanjawaban				
		S	S	KS	TS	STS
A.	Pencahayaan					
1	Pencahayaan pada Pasaraya JM mampu meningkatkan daya tarik toko tersebut.					
2	Kondisi ruangan di Pasaraya JM bersih.					
B.	Tata letak barang-barang					
3	Terdapat kesesuaian antara pengaturan interior produk busana muslim sehingga memberikan kemudahan dan kenyamanan saya dalam berbelanja.					
4	Sistem penataan produk busana muslim di Pasaraya JM sangat rapi.					
5	Sistem pengelompokkan produk busana muslim di Pasaraya JM memudahkan saya mencari produk busana muslim yang saya diinginkan.					
C.	Suhu didalam ruangan					
6	Suhu udara di Pasaraya JM membuat saya nyaman untuk berbelanja.					

7	Aroma ruangan di Pasaraya JM harum membuat saya ingin melakukan pembelian produk busana muslim.					
8	Musik yang dimainkan di Pasaraya JM membuat saya merasa nyaman berada di dalamnya.					
D.	Fasilitas kamar ganti					
9	Fasilitas kamar ganti di Pasaraya JM tersedia dan nyaman.					
10	Fasilitas kamar ganti yang disediakan Pasaraya JM memudahkan saya membeli produk busana muslim yang pas sesuai kebutuhan saya.					
E.	Desain dan warna toko					
11	Papan nama Pasaraya JM terlihat jelas.					
12	Pintu masuk Pasaraya JM luas sehingga memudahkan akses keluar masuk ke dalam toko tersebut.					
13	Pasaraya JM memiliki fasilitas parkir yang luas.					
14	Warna dinding toko Pasaraya JM terlihat bagus dan cocok.					

4. Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	Pilihan jawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
A.	Keputusan terhadap produk yang tersedia					
1	Saya membeli busana muslim di Pasaraya JM karna terlihat lebih indah dari yang lainnya.					

2	Produk busana muslim di Pasaraya JM menjadi pilihan terakhir ketika produk toko lainnya telah habis.					
3	Busana muslim di Pasaraya JM hanya tersedia beberapa pasang.					
B.	Keputusan terhadap harga yang diberikan					
4	Busana muslim di Pasaraya JM memiliki harga yang lebih murah.					
5	Saya memilih busana muslim di Pasaraya JM karna tidak akan menguras dompet.					
6	Busana muslim di Pasaraya JM memiliki harga yang relative tinggi.					
C.	Keputusan terhadap pelayanan yang diberikan					
7	Ketika saya membeli produk busana muslim di Pasaraya JM selalu dilayani dengan baik.					
8	Keramahan dari karyawan Pasaraya JM menjadi salah satu alasan saya membeli produk busana muslim.					
9	Saya menyukai jika pertanyaan saya dijawab dengan lembut oleh karyawan Pasaraya JM.					

UJI FALIDITAS

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	124,43	70,897	,192	,777
X1.2	124,49	70,956	,187	,778
X1.3	124,49	70,361	,251	,775
X1.4	125,87	67,333	,400	,768
X1.5	125,85	69,803	,163	,781
X1.6	125,51	67,172	,445	,767

X1.7	125,67	71,387	,038	,789
X1.8	124,60	68,541	,278	,774
X1.9	125,24	66,212	,382	,769
X2.1	125,37	71,372	,079	,783
X2.2	125,83	69,172	,263	,775
X2.3	125,92	66,669	,421	,767
X2.4	125,52	68,577	,258	,775
X2.5	125,03	63,756	,662	,754
X2.6	125,00	65,270	,465	,764
X2.7	125,04	68,201	,331	,772
X2.8	125,73	67,577	,395	,769
X2.9	124,99	64,851	,482	,763
X3.1	125,35	70,743	,125	,781
X3.2	124,72	71,988	,055	,783
X3.3	124,61	66,835	,388	,768
X3.4	124,41	72,111	,085	,780
X3.5	124,63	67,210	,379	,769
X3.6	125,09	68,734	,336	,772
X3.7	125,65	70,716	,154	,779
X3.8	125,39	67,051	,414	,767
X3.9	124,68	69,707	,346	,772
X3.10	124,49	69,605	,372	,772
X3.11	124,44	72,304	,065	,781
X3.12	124,48	71,037	,152	,779
X3.13	125,00	70,622	,296	,775
X3.14	125,61	72,186	,024	,785

REALIABILITAS

1. Harga

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,655	9

2. Promosi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,723	9

3. Suasana Toko

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,695	14

UJI ASUMSI KLASIK

1. UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Standardized Residual
N		75
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,97952001
	Absolute	,177
Most Extreme Differences	Positive	,177
	Negative	-,119
Kolmogorov-Smirnov Z		1,534
Asymp. Sig. (2-tailed)		,018

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

2. UJI LINEARITAS

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
KEPUTUSAN PEMBELIAN * HARGA		(Combined)	353,982	12	29,499	2,237	,020
	Between Groups	Linearity	142,571	1	142,571	10,814	,002
		Deviation from Linearity	211,412	11	19,219	1,458	,171
		Within Groups	817,404	62	13,184		
		Total	1171,387	74			

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
KEPUTUSAN PEMBELIAN * PROMOSI		(Combined)	694,915	16	43,432	5,287	,000
	Between Groups	Linearity	111,821	1	111,821	13,612	,000
		Deviation from Linearity	583,094	15	38,873	4,732	,000
		Within Groups	476,472	58	8,215		
		Total	1171,387	74			

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			399,629	11	36,330	2,966	,003
KEPUTUSAN PEMBELIAN * SUASANA TOKO	Between Groups	Linearity	107,577	1	107,577	8,782	,004
		Deviation from Linearity	292,052	10	29,205	2,384	,018
	Within Groups		771,757	63	12,250		
	Total		1171,387	74			

MULTIKOLONIERITAS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	13,963	4,791		2,914	,005		
1 HARGA	-,166	,206	-,102	-,808	,422	,537	1,862
PROMOSI	,717	,135	,667	5,290	,000	,543	1,843
SUASANA TOKO	,057	,177	,035	,319	,750	,721	1,388

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,435 ^a	,189	,155	3,933	1,019

a. Predictors: (Constant), Suasana Toko, Promosi, Harga

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

UJI PARSIAL (UJI T)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12,201	4,319		2,825	,006
	HARGA (X1)	-,122	,065	-,217	-1,880	,064
	PROMOSI (X2)	,247	,108	,272	2,293	,025
	SUASANA TOKO (X3)	,309	,133	,300	2,326	,023

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

UJI SIGNIFIKAN SIMULTAN (UJI F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	529,019	3	176,340	7,151	,000 ^b
	Residual	1750,901	71	24,661		
	Total	2279,920	74			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

b. Predictors: (Constant), SUASANA TOKO (X3, HARGA (X1), PROMOSI (X2)

KOEFESIEN DETERMINASI (R²)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,482 ^a	,232	,200	4,96594

a. Predictors: (Constant), SUASANA TOKO (X3, HARGA (X1), PROMOSI (X2)

Statistics

		Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan	1 Bulan
N	Valid	75	75	75	75
	Missing	0	0	0	0

Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	27	36,0	36,0	36,0
Valid Wanita	48	64,0	64,0	100,0
Valid Total	75	100,0	100,0	

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 16-17 Tahun	17	22,7	22,7	22,7
Valid 18-23 Tahun	20	26,7	26,7	49,3
Valid 24-28 Tahun	17	22,7	22,7	72,0
Valid 28-31 Tahun	21	28,0	28,0	100,0
Valid Total	75	100,0	100,0	

Pekerjaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pelajar/Mahasiswa	30	40,0	40,0	40,0
Valid Pengawai Swasta	10	13,3	13,3	53,3
Valid PNS	4	5,3	5,3	58,7
Valid Wiraswasta	7	9,3	9,3	68,0
Valid Lain-lain	24	32,0	32,0	100,0
Valid Total	75	100,0	100,0	

1 Bulan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1-2 kali	32	42,7	42,7	42,7
Valid 3 kali	10	13,3	13,3	56,0
Valid 4-6 kali	32	42,7	42,7	98,7
Valid 4,00	1	1,3	1,3	100,0
Valid Total	75	100,0	100,0	

No	Jenis Kelamin	Kode	Usia	Kode
1	Laki-Laki	1	28 Tahun	4
2	Laki-Laki	1	24 Tahun	3
3	Laki-Laki	1	29 Tahun	4
4	Laki-Laki	1	18 Tahun	1
5	Laki-Laki	1	25 Tahun	3
6	Laki-Laki	1	19 Tahun	2
7	Laki-Laki	1	29 Tahun	4
8	Laki-Laki	1	16 Tahun	1
9	Laki-Laki	1	28 Tahun	4
10	Laki-Laki	1	23 Tahun	2
11	Laki-Laki	1	28 Tahun	4
12	Laki-Laki	1	16 Tahun	1
13	Laki-Laki	1	23 Tahun	2
14	Laki-Laki	1	23 Tahun	2
15	Laki-Laki	1	25 Tahun	3
16	Laki-Laki	1	30 Tahun	4
17	Laki-Laki	1	31 Tahun	4
18	Laki-Laki	1	25 Tahun	3
19	Laki-Laki	1	17 Tahun	1
20	Laki-Laki	1	25 Tahun	3
21	Laki-Laki	1	34 Tahun	4
22	Laki-Laki	1	23 Tahun	2
23	Laki-Laki	1	17 Tahun	1
24	Laki-Laki	1	25 Tahun	3
25	Laki-Laki	1	28 Tahun	4
26	Laki-Laki	1	24 Tahun	3
27	Laki-Laki	1	19 Tahun	2
28	Wanita	2	24 Tahun	3
29	Wanita	2	28 Tahun	4
30	Wanita	2	17 Tahun	1
31	Wanita	2	28 Tahun	4
32	Wanita	2	25 Tahun	3
33	Wanita	2	29 Tahun	4
34	Wanita	2	19 Tahun	2

35	Wanita	2	23 Tahun	2
36	Wanita	2	23 Tahun	2
37	Wanita	2	16 Tahun	1
38	Wanita	2	17 Tahun	1
39	Wanita	2	23 Tahun	2
40	Wanita	2	23 Tahun	2
41	Wanita	2	25 Tahun	3
42	Wanita	2	17 Tahun	1
43	Wanita	2	16 Tahun	1
44	Wanita	2	19 Tahun	2
45	Wanita	2	25 Tahun	3
46	Wanita	2	29 Tahun	4
47	Wanita	2	16 Tahun	1
48	Wanita	2	23 Tahun	2
49	Wanita	2	29 Tahun	4
50	Wanita	2	25 Tahun	3
51	Wanita	2	17 Tahun	1
52	Wanita	2	30 Tahun	4
53	Wanita	2	28 Tahun	3
54	Wanita	2	23 Tahun	2
55	Wanita	2	17 Tahun	1
56	Wanita	2	31 Tahun	4
57	Wanita	2	25 Tahun	3
58	Wanita	2	17 Tahun	1
59	Wanita	2	23 Tahun	2
60	Wanita	2	17 Tahun	1
61	Wanita	2	16 Tahun	1
62	Wanita	2	28 Tahun	4
63	Wanita	2	29 Tahun	4
64	Wanita	2	23 Tahun	2
65	Wanita	2	28 Tahun	3
66	Wanita	2	28 Tahun	3
67	Wanita	2	30 Tahun	4
68	Wanita	2	28 Tahun	4
69	Wanita	2	19 Tahun	2

70	Wanita	2	23 Tahun	2
71	Wanita	2	24 Tahun	3
72	Wanita	2	28 Tahun	4
73	Wanita	2	17 Tahun	1
74	Wanita	2	23 Tahun	2
75	Wanita	2	21 Tahun	2

Pekerjaan	Kode	Pembelian dalam 1 bulan	Kode
Lain-Lain	5	4 kali	3
Lain-Lain	5	4 kali	3
Pengawai Swasta	2	5 kali	3
Pelajar	1	3 kali	2
Lain-Lain	5	1 kali	1
Pelajar	1	3 kali	2
Lain-Lain	5	1 Kali	1
Pelajar	1	2 kali	1
Lain-Lain	5	2 kali	1
Wiraswasta	4	4 kali	3
PNS	3	2 kali	1
Pelajar	1	1 kali	1
Pengawai Swasta	2	3 kali	2
Pengawai Swasta	2	4 kali	3
Lain-Lain	5	1 kali	1
PNS	3	2 kali	1
Lain-Lain	5	1 kali	1
Lain-Lain	5	2 kali	1
Lain-Lain	5	2 kali	1
Wiraswasta	4	2 kali	1
Lain-Lain	5	1 kali	1
Mahasiswa	1	2 kali	1
Mahasiswa	1	3 kali	2
Pengawai Swasta	2	4 kali	3
Wiraswasta	4	2 kali	1
Lain-Lain	5	5 kali	3

Mahasiswa	1	2 kali	1
Mahasiswa	1	4 kali	3
Lain-Lain	5	2 kali	1
Pelajar	1	4 kali	3
Lain-Lain	5	2 kali	1
Mahasiswa	1	5 kali	3
Lain-Lain	5	3 kali	2
Wiraswasta	4	3 kali	2
Mahasiswa	1	6 kali	3
Mahasiswa	1	5 kali	3
Pelajar	1	2 kali	1
Mahasiswa	1	4 kali	3
Mahasiswa	1	2 kali	1
Pelajar	1	2 kali	1
Pengawai Swasta	2	3 kali	2
Pelajar	1	4 kali	3
Pelajar	1	3 kali	2
Mahasiswa	1	4 kali	3
Mahasiswa	1	5 kali	3
Lain-Lain	5	3 kali	3
Pelajar	1	3 kali	3
Mahasiswa	1	3 kali	3
Lain-Lain	5	4 kali	3
Pengawai Swasta	2	3 kali	3
Lain-Lain	5	2 kali	1
PNS	3	2 kali	1
Wiraswasta	4	2 kali	1
Lain-Lain	5	3 kali	2
Pelajar	1	4 kali	3
PNS	3	5 kali	3
Pengawai Swasta	2	4 kali	3
Pelajar	1	4 kali	3
Wiraswasta	4	2 kali	1
Pelajar	1	2 kali	1
Pelajar	1	3 kali	3

Lain-Lain	5	4 kali	3
Lain-Lain	5	2 kali	1
Mahasiswa	1	4 kali	4
Pengawai Swasta	2	3 kali	3
Lain-Lain	5	2 kali	1
Pengawai Swasta	2	4 kali	3
Pengawai Swasta	2	5 kali	3
Mahasiswa	1	2 kali	1
Lain-Lain	5	1 kali	1
Lain-Lain	5	1 kali	1
Wiraswasta	4	3 kali	2
Mahasiswa	1	4 kali	3
Mahasiswa	1	4 kali	3
Lain-Lain	5	1 kali	1

No Responden	HARGA (X1)									Total X1
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	
1	5	5	5	3	3	3	4	5	4	37
2	5	5	5	3	3	4	4	5	5	39
3	5	5	5	3	3	4	4	5	5	39
4	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
5	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
6	5	3	4	2	5	5	3	5	5	37
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
8	5	4	4	3	5	1	1	3	4	30
9	5	5	4	1	5	4	5	4	1	34
10	5	4	4	3	2	1	1	2	1	23
11	4	4	2	2	1	5	5	5	4	32
12	5	4	4	4	5	4	4	4	4	38
13	5	5	5	5	5	5	1	5	3	39
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
15	4	4	4	1	4	4	3	4	3	31
16	4	4	4	4	4	4	3	4	4	35
17	4	4	5	5	4	5	5	4	4	40

18	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
19	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
20	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
21	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
22	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
23	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
24	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
25	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
26	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
27	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
28	5	5	5	4	4	4	3	4	4	38
29	4	4	4	4	4	4	1	4	2	31
30	5	3	5	3	5	4	1	4	5	35
31	5	3	5	3	1	4	4	4	5	34
32	4	4	4	3	3	4	3	4	4	33
33	4	4	4	5	5	5	5	5	4	41
34	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
35	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
36	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
37	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
38	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
39	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
40	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
41	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
42	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
43	5	5	5	3	3	4	3	5	5	38
44	5	5	4	3	3	4	4	5	5	38
45	5	5	4	3	3	4	4	5	5	38
46	4	4	4	3	3	3	3	4	4	32
47	4	4	4	4	3	4	3	4	5	35
48	3	5	5	5	5	3	4	4	4	38
49	4	5	4	4	4	4	4	4	4	37
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
51	5	5	5	4	2	4	1	1	4	31
52	4	4	4	4	5	4	1	1	4	31

53	5	4	5	4	1	4	4	4	4	35
54	4	4	4	4	2	4	5	4	4	35
55	2	5	4	2	2	4	3	5	4	31
56	4	4	4	4	4	4	3	4	4	35
57	4	4	4	3	3	4	3	4	3	32
58	5	4	5	5	4	4	2	5	5	39
59	5	5	5	5	4	4	4	5	5	42
60	5	5	4	4	4	4	5	4	4	39
61	5	5	5	3	3	3	4	5	4	37
62	5	5	5	3	3	3	4	5	4	37
63	5	5	5	3	3	3	4	5	4	37
64	5	5	5	3	3	3	4	5	4	37
65	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
66	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
67	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
68	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
69	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
70	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
71	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
72	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
73	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
74	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36
75	5	5	5	3	3	3	4	5	3	36

PROMOSI (X2)									Total X2
X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	
4	3	3	3	4	4	4	3	4	32
5	3	4	3	5	5	5	3	4	37
5	3	4	3	5	5	5	3	4	37
4	3	3	3	4	4	5	3	4	33
4	3	3	3	4	4	5	3	4	33
5	3	5	4	5	5	5	5	4	41
4	5	4	4	4	4	4	4	4	37
5	4	4	1	1	2	4	2	2	25

5	4	5	5	4	1	2	2	1	29
1	1	1	5	1	1	1	3	5	19
4	4	4	5	5	5	2	2	1	32
5	4	4	4	4	4	5	5	4	39
5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
4	5	5	5	5	5	2	5	5	41
3	3	3	3	3	3	4	3	4	29
3	3	3	3	4	3	3	3	4	29
4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
3	3	3	3	5	5	4	3	5	34
3	3	3	3	5	5	4	3	5	34
3	3	3	3	5	5	4	3	5	34
3	3	3	3	5	5	4	3	5	34
3	3	3	3	5	5	4	3	5	34
3	3	3	3	5	5	4	3	5	34
3	3	3	5	5	5	4	3	5	36
3	3	3	5	5	5	4	3	5	36
3	3	3	5	5	5	4	3	5	36
3	3	3	5	5	5	4	3	5	36
3	3	3	4	4	4	4	4	5	34
3	3	3	4	4	4	4	4	5	34
3	5	2	4	2	5	5	4	3	33
3	5	2	4	2	5	5	4	1	31
3	3	3	4	4	4	4	4	4	33
4	4	2	4	4	4	5	5	5	37
4	3	3	3	4	4	4	3	4	32
4	3	3	3	4	4	4	3	4	32
4	3	3	3	4	4	4	3	4	32
4	3	3	3	4	4	4	3	4	32
4	3	3	3	4	4	4	3	4	32
4	3	3	3	4	4	4	3	4	32
4	3	3	3	4	4	4	3	4	32
3	3	3	5	5	5	4	3	5	36
3	3	3	5	5	5	4	3	5	36
3	3	3	5	5	5	4	3	5	36

5	3	4	3	3	4	3	4	5	34
5	3	4	3	3	4	3	4	5	34
5	3	4	3	3	4	3	4	5	34
5	3	4	3	3	4	3	4	5	34
5	3	3	4	4	5	5	5	5	39
4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
5	4	4	5	4	1	1	2	3	29
5	4	3	1	4	2	3	4	5	31
3	3	4	3	3	3	4	3	4	30
5	5	5	4	4	5	5	5	4	42
5	3	4	3	3	4	4	3	4	33
4	3	4	3	3	4	4	3	4	32
4	3	4	3	3	4	4	3	4	32
4	3	4	3	3	4	4	3	4	32
4	3	4	3	3	4	4	3	4	32
4	3	4	3	3	4	4	3	4	32
4	3	4	3	3	4	4	3	4	32
5	3	4	3	3	4	3	4	5	34
5	3	4	3	3	4	3	4	5	34
5	3	4	3	3	4	3	4	5	34
4	4	3	3	3	4	4	3	4	32
4	4	3	3	3	4	4	3	4	32
3	3	3	3	3	4	3	3	3	28
4	3	3	3	3	4	5	4	4	33
4	4	4	3	2	5	4	4	4	34
4	3	4	3	3	4	4	4	5	34
4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
5	4	4	4	4	4	5	5	5	40
4	5	4	5	4	4	1	2	3	32
4	5	4	4	5	4	4	4	4	38
5	4	4	5	4	5	4	4	4	39
5	2	1	1	1	3	4	4	5	26
4	3	4	3	3	3	3	4	4	31
3	3	4	3	3	3	4	4	4	31
5	5	5	5	5	4	5	5	5	44

4	5	4	5	5	5	5	5	5	43
5	4	5	5	4	4	4	4	5	40
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	4	3	3	4	3	3	4	30
3	3	5	3	3	4	3	3	4	31