

**PENGARUH HARGA, PRODUK, PELAYANAN, LOKASI DAN
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN UNTUK
BERBELANJA BUSANA MUSLIM (STUDI KASUS KARITA
SQUARE YOGYAKARTA)**



**SKRIPSI
DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN SYARAT-
SYARAT MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA SATU
DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

**Oleh:
ANIS SALIS SYAHBI
10390060**

**PEMBIMBING:
1. JOKO SETYONO, SE., M.Si
2. DR. IBNU MUHDIR, M. Ag**

**KEUANGAN ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2014**

ABSTRAK

Keputusan berbelanja merupakan salah satu perilaku konsumen yang diambil setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, dan evaluasi alternatif. Keputusan konsumen tidak berhenti sampai keputusan untuk berbelanja saja, namun akan berlanjut pada perilaku pasca pembelian. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk berbelanja. Namun, pada penelitian ini hanya mengambil lima faktor, yaitu faktor harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square* Yogyakarta. Data yang digunakan adalah data primer melalui kuesioner dan wawancara. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *Purposive Sampling* yang dihitung melalui *rumus Slovin*. Sampel yang diambil sebanyak 200 responden. Yang dijadikan responden adalah konsumen yang sudah pernah melakukan pembelian. Uji yang digunakan untuk menguji instrumen penelitian adalah berupa uji validitas, uji reliabilitas, dan uji asumsi klasik. Selanjutnya analisis data dilakukan secara kuantitatif dengan metode regresi linier berganda menggunakan alat bantu *SPSS 20 for windows*.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi secara *simultan* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square* Yogyakarta. Secara *parsial* variabel produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*, sedangkan variabel harga, pelayanan, lokasi dan promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*. Hasil pengujian ini menghasilkan *koefisien determinasi (Adjusted R²)* sebesar 0,449 berarti 44,9% variabel keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square* Yogyakarta dapat dipengaruhi oleh kelima variabel independen yaitu harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi. Sedangkan sisanya (100% - 44,9% = 55,1%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

Kata kunci: Keputusan Berbelanja, Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi, Promosi



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi
Saudari Anis Salis Syahbi

Lamp. : -

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta menyarankan perbaikan, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudari :

Nama : Anis Salis Syahbi
NIM : 10390060
Judul Skripsi : ***“Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen untuk Berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita Square Yogyakarta)”***

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Program Studi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi Saudari tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 05 Juni 2014

06 Sya'ban 1435 H

Pembimbing I,

Joko Setyono, SE., M.Si.

NIP. 19730702 200212 1 003

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi
Saudari Anis Salis Syahbi

Lamp. : -

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta menyarankan perbaikan, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudari :

Nama : Anis Salis Syahbi
NIM : 10390060
Judul Skripsi : ***“Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen untuk Berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita Square Yogyakarta)”***

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Program Studi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Ekonomi Islam.

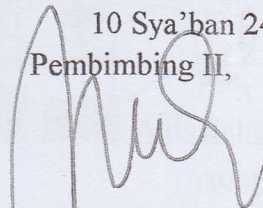
Dengan ini kami mengharap agar skripsi Saudari tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 09 Juni 2014

10 Sya'ban 2435H

Pembimbing II,



Dr. Ibnu Muhdir, M. Ag.

NIP. 19661119 199203 1 002

SURAT PERNYATAAN

Assalamu'alaikum wr. wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Anis Salis Syahbi

NIM : 10390060

Prodi : Keuangan Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "*Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen untuk Berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita Square Yogyakarta)*" adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 29 Mei 2014

Penyusun

METERAI
TEMPEL

PAJAK MEMBANGUN RANGGA
TOL

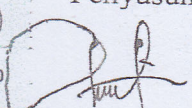
DB399ACF175767940

ENAM RIBU RUPIAH

6000



DJP


Anis Salis Syahbi

10390060

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : .UIN.02/K.KUI-SKR/PP.00.9/ /2014

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul :

Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen Untuk Berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita *Square* Yogyakarta).

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Anis Salis Syahbi

NIM : 10390060

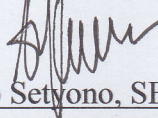
Telah dimunaqasyahkan pada : 13 Juni 2014

Nilai Munaqasyah : A/B

dan dinyatakan telah diterima oleh Jurusan Keuangan Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

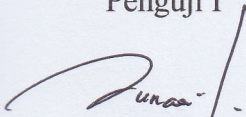
TIM MUNAQASYAH

Ketua Sidang



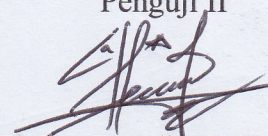
Joko Setyono, SE., M.Si
NIP. 19730702 200212 1 003

Penguji I



Sunarsi, SE., M.Si
NIP. 19740911 199903 2 001

Penguji II



Jauhar Faradis, S.HI., M.A
NIP. 19840523 201101 1 008

Yogyakarta, 18 Juni 2014

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Syari'ah dan Hukum

Dekan



Prof. Noorhaidi, M.A., M.Phil., Ph.D
NIP. 19711207 199503 1 002

Persembahan

Karya Sederhana ini penyusun persembahkan kepada:

Bapak Ibu dan segenap keluarga tercinta

Semoga kita selalu dalam naungan Allah SWT

Serta almamaterku Program Studi Keuangan Islam

Fakultas Syari'ah dan Hukum

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

MOTTO

*Yakinlah bahwa Allah akan selalu memberikan
yang terbaik untuk kita, walau terkadang
berawal dengan kesulitan....*

Lemah lembutlah dan selalu bersabar...

KATA PENGANTAR



الحمد لله رب العالمين أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا عبده ورسوله
اللهم صلّ على سيّدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين. أمّا بعد.

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan segala rahmat, hidayah dan innayahNya kepada kita, sehingga pada kesempatan ini saya mampu menyelesaikan Skripsi saya dengan judul “Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi terhadap Keputusan Konsumen untuk Berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita Muslim Square Yogyakarta)” tanpa adanya halangan yang berarti.

Sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan pada nabi kita, nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari alam kejahiliah menuju alam kepintaran seperti yang kita rasakan pada saat ini. Semoga kita akan mendapatkan syafaatnya di akhirat nanti. *Aamiin ya Rabb*

Dengan tetap mengharapkan ridha, barokah, karunia, dan hidayahNya. Alhamdulillah saya mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi saya sebagai Sarjana Strata Satu Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Kepada beberapa pihak yang telah berusaha membantu memberikan informasi dan bahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik,

saya mengucapkan terima kasih. Mudah-mudahan Allah SWT senantiasa membalas amal kebaikan kalian dengan balasan yang setimpal. Ucapan terima kasih khusus saya sampaikan kepada para pihak yang turut membantu mengoreksi, memberikan semangat, mendukung, dan memobilisasi terselesaikannya skripsi ini, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. Musa Asy'ari, MA selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Prof. Noorhaidi, MA, M.Phil., Ph.D selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak H. Muhammad Yazid Afandi, M. Ag. selaku Ketua Prodi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Bapak Joko Setyono, SE., M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Dr. Ibnu Muhdar M.Ag selaku pembimbing II yang penuh kesabaran memberikan pengarahan, saran, dan bimbingan sehingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Ayahanda tercinta Bapak Kundang Habib yang selalu tegas memberikan nasihat dan motivasi, Ibunda tercinta, Mamah Yuhanah yang selalu sabar memotivasi dan mendoakan.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum Jurusan Keuangan Islam, yang telah memberikan ilmu pengetahuan setulus hati selama masa kuliah, semoga diberi keberkahan oleh Allah SWT.
7. Seluruh staff dan karyawan khususnya di bagian Tata Usaha Prodi Keuangan Islam.

8. TU jurusan Keuangan Islam yang telah bersedia membantu memberikan informasi terkait penyusunan skripsi, seminar proposal, dan munaqasah.
9. Kakakku Yayan Hadiyan, Alm. Kak Wildan, Kakak Alan dan Tete Laisa, terimakasih untuk semua do'a dan dukungannya.
10. Delapan ponakanku sayang Osama, Grandis, Zahra, Azka, Tsakif, Nina, Syifa dan Nafa' yang selalu memberi kebahagiaan.
11. Mas Arif, Mas Fuad dan Mbak Hilmy Roro selaku dosen pribadi saya yang memberikan masukan, motivasi, arahan, dan tentunya dukungan terhadap penelitian.
12. Mbak Rianita, Mbak Rina, Mbak Aini, Mbak Alif dan Mas Sofiyuddin, yang telah meluangkan waktunya mengikuti seminar proposal dan memberikan masukan serta arahannya.
13. Kepada sahabatku yang tersayang Echie, Wida, Devi yang selalu memotivasi dan sahabat saya "*Ceupeddie*" yang turut menyukseskan, memberikan semangat dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi.
14. Kepada Mas Sujo Purwono S.T, terimakasih atas semua do'a dan dukungannya selama ini.
15. Kepada teman-temanku yang tulus memberikan do'a, dorongan serta arahan yang tidak mungkin saya sebutkan satu per satu.

Akhir kata, skripsi yang sederhana ini masih banyak kekurangannya, namun demikian saya berharap bisa menambah wawasan bagi para pembacanya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 21 Mei 2014
21 Rajab 1435 H

Anis Salis Syahbi
10390060

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi huruf Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 05936/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā'	b	be
ت	Tā'	t	te
ث	Šā'	š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	j	je
ح	Ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah) ka
خ	Khā'	kh	dan ha
د	Dāl	d	de
ذ	Žāl	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Šād	š	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)

	Ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
	Zā'	z	zet (dengan titik di bawah)
	‘Ain	‘	koma terbalik di atas
	Gain	g	ge
	Fā'	f	ef
	Qāf	q	qi
	Kāf	k	ka
	Lām	l	‘el
	Mim	m	‘em
	Nūn	n	‘en
	Waw	w	w
	Hā'	h	ha
	Hamzah	‘	apostrof
	Ya	Y	ye

2. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة	ditulis	Muta'addidah
عدة	ditulis	'iddah

3. *Ta'marbūtah* di akhir kata

- a. Bila dimatikan ditulis h

حكمة	ditulis	<i>Ḥikmah</i>
جزية	ditulis	<i>jizyah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah diserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, zakat dan sebagainya kecuali bila dikehendaki lafal aslinya

- b. Bila diikuti dengan kata sandang ‘al’ serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis *h*

كرامة الاولياء	ditulis	<i>Karāmah al-auliya’</i>
----------------	---------	---------------------------

- c. Bila ta’ marbūtah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan ḍammah ditulis tatau *h*

زكاة الفطر	ditulis	<i>Zakāh al-fiṭri</i>
------------	---------	-----------------------

4. Vokal Pendek

ـَ	fathah	ditulis	<i>a</i>
ـِ	kasrah	ditulis	<i>i</i>
ـُ	ḍammah	ditulis	<i>u</i>

5. Vokal Panjang

1	Fathah + alif	جاهلية	ditulis	<i>āhiliyyah</i>
---	---------------	--------	---------	------------------

2	Fathah + ya' mati	تنسى	ditulis	<i>ansā</i>
3	Kasrah + ya' mati	كريم	ditulis	<i>arīm</i>
4	Dammah + wawu mati	فروض	ditulis	<i>ūrūd</i>

6. Vokal Rangkap

1	Fathah ya mati		ditulis	<i>ai</i>
		بينكم	ditulis	<i>bainakum</i>
2	Fathah wawu mati		ditulis	<i>au</i>
		قول	ditulis	<i>qaul</i>

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

8. Kata sandang Alif + Lam

- a. bila diikuti huruf *Qomariyyah* ditulis dengan menggunakan “l”

القران	ditulis	<i>Al-Qur'ān</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

- b. Bila diikuti huruf *Syamsiyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)nya.

السماء	ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

9. Penyusunan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوي الفروض	ditulis	<i>Zawi al-furūd</i>
أهل السنة	ditulis	<i>Ahl as-Sunnah</i>

10. Pengecualian

Sistem transliterasi ini tidak berlaku pada:

- a. Kosa kata Arab yang lazim dalam Bahasa Indonesia dan terdapat dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, misalnya: al-Qur'an, hadis, mazhab, syariat, lafaz.
- b. Judul buku yang menggunakan kata Arab, namun sudah dilatinkan oleh penerbit, seperti judul buku *al-Hijab*.
- c. Nama pengarang yang menggunakan nama Arab, tapi berasal dari negeri yang menggunakan huruf latin, misalnya Quraish Shihab, Ahmad Syukri Soleh.
- d. Nama penerbit di Indonesia yang menggunakan kata Arab, misalnya Toko Hidayah, Mizan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
SURAT PENGESAHAN SKRIPSI	v
PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiii
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR TABEL	xxii
DAFTAR GAMBAR.....	xxiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Sistematika Pembahasan	8

BAB II LANDASAN TEORI	10
A. Telaah Pustaka	10
B. Kerangka Teoritik	15
1. Konsep Pemasaran	15
2. Bauran Pemasaran	17
3. Segmentasi Pasar	24
4. Perilaku Konsumen	26
5. Keputusan Pembelian	29
6. Pemasaran dalam Perspektif Islam	29
C. Hipotesis	31
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Metode Penelitian	37
B. Populasi dan Sampel	37
1. Populasi	37
2. Sampel	37
C. Data dan Teknik Pengumpulan Data	38
D. Definisi Operasional Variabel	39
1. Variabel Independen	39
2. Variabel Dependen	40
E. Instrumen Pengumpulan Data	41
F. Pengujian Instrumen Penelitian	42
1. Uji Validitas	42

2. Uji Reliabilitas.....	42
G. Teknik Analisis Data	43
1. Analisis Deskriptif	43
2. Uji Asumsi Klasik	43
3. Analisis Linear Regresi Berganda.....	44
4. Uji F	45
5. Uji Determinasi	46
6. Uji T	46
BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN.....	47
A. Statistik Deskriptif Responden.....	47
B. Analisis Kuantitatif	50
1. Hasil Uji Instrumen Penelitian	50
C. Hasil Uji Asumsi Klasik	59
1. Uji Normalitas	59
2. Uji Multikolonieritas	60
3. Uji Autokorelasi	60
4. Uji Heteroskedastisitas	61
D. Hasil Uji Regresi Linear Berganda	63
1. Koefisien Determinasi.....	63
2. Uji F	64
3. Uji Statistik t	65
E. Pembahasan.....	70
BAB V PENUTUP	79

A. Kesimpulan.....	79
B. Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA.....	82
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	I
CURICULUM VITAE.....	XXIX

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	13
Tabel 4.1	Jenis Kelamin Responden	47
Tabel 4.2	Usia Responden.....	48
Tabel 4.3	Status Tempat Tinggal Responden	48
Tabel 4.4	Uang Saku Responden	48
Tabel 4.5	Modus Jenis Kelamin, Usia, Kelas Sosial	48
Tabel 4.6	Sumber Responden mengenal Karita.....	49
Tabel 4.7	Frekuensi Responden mengenal Karita	49
Tabel 4.8	Produk yang biasa di beli Responden	50
Tabel 4.9	Modus Informasi, Lama Mengenal dan Produk yang biasa dibeli..	50
Tabel 4.10	Hasil Uji Validitas Harga.....	51
Tabel 4.11	Hasil Uji Validitas Produk	51
Tabel 4.12	Hasil Uji Validitas Pelayanan	52
Tabel 4.13	Hasil Uji Validitas Lokasi.....	53
Tabel 4.14	Hasil Uji Validitas Promosi	53
Tabel 4.15	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Konsumen Berbelanja ...	54
Tabel 4.16	Hasil Uji Reliabilitas Harga	56
Tabel 4.17	Hasil Uji Reliabilitas Produk	56

Tabel 4.18 Hasil Uji Reliabilitas Pelayanan	56
Tabel 4.19 Hasil Uji Reliabilitas Lokasi	57
Tabel 4.20 Hasil Uji Reliabilitas Promosi	58
Tabel 4.21 Hasil Uji Validitas Keputusan Konsumen Berbelanja.....	58
Tabel 4.22 Hasil Uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov Tes.....	59
Tabel 4.23 Hasil Uji Multikolinieritas	60
Tabel 4.24 Hasil Uji Autokorelasi	61
Tabel 4.25 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	62
Tabel 4.26 Hasil Uji Determinasi.....	64
Tabel 4.27 Hasil Uji ANOVA.....	65
Tabel 4.28 Hasil Uji -t.....	66
Tabel 4.29 Ringkasan Hasil Regresi	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Marketing Mix	18
Gambar 2.2 Proses Pembelian Konsumen	27
Gambar 2.3 Kerangka Konseptual	36
Gambar 2.4 <i>Scatterplot</i>	62

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini busana tidak hanya sebatas kebutuhan untuk menutup aurat saja, namun busana kebutuhan untuk berpenampilan (*performance*). Terlihat sekali saat ini mengenakan busana muslim menjadi fenomena yang sangat luar biasa, didukung dengan adanya *trend* busana yang berubah-ubah, semakin inovatif, bervariasi dan beragam. Hal tersebut sangat mendukung bagi para wanita untuk berkomitmen menggunakan busana muslim.

Kota Yogyakarta adalah kota pendidikan dengan jumlah pendatang yang selalu bertambah setiap waktu. Dalam konteks dinamika para pendatang tersebut, pada kurun waktu 1998-2000 menunjukkan kecenderungan adanya tuntutan selera penampilan yang berbeda.¹ Hal ini menjadi awal peluang besar, karena dulunya baju muslim hanya sebatas busana yang di pakai di acara tertentu saja, namun saat ini busana muslim menjadi busana yang fleksibel, maksudnya dengan model yang sangat beragam bisa digunakan menjadi busana penunjang sehari-hari yang nyaman.

Fenomena menjamurnya busana muslim ini menjadi peluang yang baik bagi para pengusaha. Ketika perusahaan bisa mengikuti permintaan pasar mengenai tren hijab, maka hal tersebut menjadi peluang yang luar biasa.

¹“Profil Karita Muslim Square,” <http://www.karita-indonesia.com/halaman.php?id=4>, akses hari Jum’at, 2 Mei 2014

Yogyakarta mayoritas penduduknya menganut agama Islam, yang sangat menganjurkan penganutnya untuk senantiasa menutup aurat. Jogja juga merupakan kota pelajar, memiliki banyak cabang pendidikan. Mulai dari *Play Group*, TK, SD, SMP, SMA, Akademi sampai Universitas. Pada tingkat tertentu seperti SMP dan SMA pelajar di Yogyakarta sudah banyak yang mengenakan jilbab. Apalagi untuk tingkat mahasiswi, baik dari yang memiliki *background* Universitas Islam atau tidak, sebagian besar mahasiswinya menggunakan jilbab. Hal ini menjadi peluang yang sangat menjanjikan bagi para pengusaha busana muslim, untuk menciptakan busana yang selain menutup aurat bisa menjadi busana yang indah untuk dikenakan.

Seperti yang kita ketahui saat ini wanita karir banyak yang menggunakan jilbab. Beberapa profesi diizinkan untuk memakai seragam dengan menggunakan penutup kepala berupa jilbab. Dengan adanya bermacam-macam profesi tentu harus menciptakan busana muslim dengan jilbab yang sesuai sasaran. Pengusaha busana muslim harus memahami model, jenis dan lain-lain untuk tiap kebutuhan konsumennya.

Kelahiran Karita Gaya Muslim Muda sebagai sebuah toko penyedia produk busana muslim muda (usia 15 sampai dengan 25 tahun) hadir dengan semangat memenuhi kebutuhan selera segmen remaja muda *akhwat* (wanita) dan *ikhwan* (lelaki). Karita yang beralamat di Jl. C. Simanjuntak No 73 Yogyakarta, berdiri pada 16 Nopember 2002 merupakan salah satu toko yang masuk dalam *holding company* Margaria GROUP. Margaria GROUP sebagai sebuah *holding company*, sudah dirintis sejak 1984. Seiring sejalan dengan waktu, Margaria

GROUP berkembang dan diterima masyarakat. Adapun alasan lahirnya Karita adalah dinamika para pendatang yang menunjukkan kecenderungan adanya tuntutan selera penampilan yang berbeda. Artinya, ada kecenderungan mode yang dinamis, yang sesuai tuntutan zaman.² Kelahiran Karita juga didasari oleh semangat untuk menangkap celah pasar (*niche market*) yang belum tercakup 100% dalam unit Al-Fath Group (Al-Fath, Annisa, Arrahma). Dalam kaitan *niche market* itulah Karita memprioritaskan menggarap segmen muslim muda.³

Di Yogyakarta ini toko-toko yang menyiapkan busana muslim sudah banyak. Mereka saling bersaing dengan memberikan kelebihan-kelebihan yang dimilikinya kepada para pelanggan. Persainganpun semakin ketat, sehingga Karita Muslim *Square* harus semakin meningkatkan strategi pemasarannya yang lebih baik. Tujuan utama menyusun strategi pemasaran ini adalah untuk mengetahui dukungan apa saja yang diperlukan agar pelanggan yang potensial mau melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan.⁴

Adapun faktor-faktor yang diduga mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli busana muslim adalah seperti harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi. Pengaruh dari faktor tersebut bisa positif atau justru negatif.

Harga adalah jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar berbagai kombinasi produk dan jasa, dengan demikian maka suatu harga haruslah dihubungkan dengan bermacam-macam barang dan/ atau pelayanan, yang

²*Ibid.*

³*Ibid.*

⁴Freddy Rangkuti, *Teknis Analisis Pemasaran dan Analisis Kasus Menggunakan Excel dan SPSS*,(Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 27.

akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa⁵. Harga yang ditawarkan oleh Karita Muslim *Square* memang cukup tinggi, walaupun barang yang ditawarkan sesuai dengan kualitas barangnya.

Ada beberapa wawancara peneliti dengan konsumen, menanyakan langsung mengenai harga barang di Karita, menurut Rifka, harganya memang mahal kalau di banding harga di toko yang lain, karena ada barang yang hampir sama, namun harganya beda⁶. Menurut Sari, harga di Karita memang cukup tinggi, apalagi yang khusus di *Boutiqnya*, tapi produknya memang bagus⁷. Harga di Karita lumayan tinggi daripada toko yang lain, mengenai barang yang mirip atau justru sama. Hal ini perlu menjadi pertimbangan. Karena harga semakin tinggi akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk berbelanja, yang mengkhawatirkan konsumen akan beralih pada toko busana muslim yang lain.

Produk adalah segala sesuatu baik yang bersifat fisik maupun nonfisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhannya⁸. Produk Karita Yogyakarta ini memang sangat memuaskan konsumennya. Produknya yang tepat sasaran, berkualitas, sesuai dengan *trend* dan variasi model produk yang lengkap. Hal ini memberi nilai lebih bagi konsumen untuk memutuskan belanja di Karita.

⁵ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), hlm. 105.

⁶Wawancara dengan Rifka, Konsumen Karita *Square* Yogyakarta, tanggal 12 April 2014.

⁷Wawancara dengan Sari, Konsumen Karita *Square* Yogyakarta, tanggal 12 April 2014.

⁸Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 67.

Pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun⁹. Dalam bidang pelayanan, Karita memang memberikan pelayanan yang terbaik, seperti memiliki karyawan dan karyawan yang ramah, sigap, perhatian dan kasir yang sudah cekatan. Tentu hal tersebut mampu menarik konsumen untuk melakukan keputusan berbelanja kembali di Karita *Square* Yogyakarta.

Lokasi atau saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produsen ke konsumen¹⁰. Lokasi Karita *Square* Yogyakarta memang sangat strategis, berada dekat dengan pusat pembelanjaan dan juga dekat dengan kampus. Hal ini diduga akan mempengaruhi konsumen untuk memutuskan berbelanja.

Promosi adalah suatu komunikasi dari penjual ke pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan tetap mengingat produk tersebut¹¹. Promosi ini menjadi faktor penting bagi suatu perusahaan untuk memperkenalkan produknya.

Bermula dari adanya fenomena-fenomena, apakah harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi ini berpengaruh terhadap keputusan konsumen

⁹*Ibid.*, hlm. 85.

¹⁰*Ibid.*, hlm. 123.

¹¹*Ibid.*, hlm. 133.

untuk berbelanja di Karita *Square* Yogyakarta, dan bagaimana pengaruhnya, inilah yang membuat penulis ingin mengetahui secara lebih mendalam, sehingga penulis memutuskan untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi terhadap Keputusan Konsumen untuk Berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita Muslim *Square* Yogyakarta).

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari penelitian penulis yang berjudul “Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi terhadap Keputusan Konsumen untuk Berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita Muslim *Square* Yogyakarta)” adalah sebagai berikut:

1. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
2. Apakah produk berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
3. Apakah pelayanan berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
4. Apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
5. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah untuk:

1. Menjelaskan apakah terdapat pengaruh dari harga terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
2. Menjelaskan apakah terdapat pengaruh dari produk terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
3. Menjelaskan apakah terdapat pengaruh dari pelayanan terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
4. Menjelaskan apakah terdapat pengaruh dari lokasi terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
5. Menjelaskan apakah terdapat pengaruh dari promosi terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Akademis
 - a. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan informasi untuk menambah ilmu. Khususnya yang berkaitan dengan pemasaran.

- b. Peneliti Berikutnya

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi bagi peneliti yang akan meneliti tentang pengaruh harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim.

c. Manfaat Praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan pertimbangan bagi Karita Muslim *Square* untuk meningkatkan minat konsumen untuk berbelanja busana muslim.

E. Sistematika Pembahasan

Penyusunan skripsi ini akan disajikan secara sistematis, dengan menggunakan lima bab pembahasan yang di dalamnya terdiri dari sub-sub bab sebagai perinciannya. Adapun sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut:

Bab I:

Bab ini memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, serta sistematika pembahasan mulai dari bab 1 sampai bab V.

Bab II:

Bab ini membahas mengenai telaah pustaka yang membahas mengenai penelitian sebelumnya dengan membuat perbedaan-perbedaan antara penelitian yang peneliti lakukan dengan penelitian peneliti sebelumnya, mulai dari judul, variabel-variabel, serta hasilnya. Selain itu membahas landasan teori yang terdiri dari konsep pemasaran, bauran pemasaran, segmentasi pasar, perilaku konsumen, keputusan pembelian dan pemasaran dalam perspektif Islam. Yang terakhir membahas hipotesis yang berkaitan dengan variabel yang akan diteliti, yaitu harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi.

Bab III:

Bab ini memuat penjelasan mengenai Metode penelitian yang berisi mulai model penelitian, populasi dan sampel penelitian, sumber data, definisi operasional variabel, instrumen penelitian, pengujian instrumen penelitian sampai teknik analisis data.

Bab VI:

Bab ini memuat tentang hasil analisis dari pengolahan data, baik analisis data secara deskriptif maupun analisis data berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan.

Bab V:

Bab ini memaparkan kesimpulan mengenai penjelasan modus dari profil responden, hasil uji F dan uji t, serta saran bagi pemilik Karita dan peneliti berikutnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah:

1. Hasil uji F menunjukkan bahwa variabel harga, produk, pelayanan, lokasi dan promosi secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square* Yogyakarta.
2. Hasil uji t menunjukkan bahwa:
 - a. Harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
 - b. Produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
 - c. Pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
 - d. Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.
 - e. Promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen berbelanja busana muslim di Karita Muslim *Square*.

B. Saran

1. Bagi Pemilik Karita Muslim *Square*, disarankan untuk:

a. Harga

Diharapkan dapat mengevaluasi kembali terhadap strategi harga. Misalnya dapat dilakukan dengan member potongan harga (*diskon*) terhadap produk-produk tertentu. Selain itu lebih menyeimbangkan kembali antara harga dengan kualitas bahan. Sehingga hal tersebut dapat mempertahankan konsumen untuk selalu memutuskan berbelanja.

b. Produk

Pada penelitian ini, terbukti bahwa produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja. Hampir semua konsumen puas dengan produk yang di tawarkan. Jika produk yang di tawarkan sesuai dengan yang mereka butuhkan, maka variabel lain seperti harga, pelayanan, lokasi dan promosi akan di abaikan. Oleh karena itu pihak Karita harus selalu memperhatikan strategi dalam hal produk. Harus semakin banyak variasi model, memberikan kualitas bahan yang baik, desain yang menarik, dapat memberikan produk sesuai tren dan tepat sasaran.

c. Pelayanan

Pelayanan merupakan suatu tindakan yang di berikan manajemen terhadap konsumennya. Pelayanan di Karita Muslim *Square* sudah baik. Namun, mungkin perlu ditingkatkan lagi, misalnya adanya karyawati yang berada di depan *lobby* dan memberi salam pada pengunjung, tentu itu akan terasa lebih hangat.

d. Lokasi

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa variabel lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan berbelanja. Hal yang perlu di garisbawahi adalah di lokasi tersebut atau di Karita Muslim *Square* terdapat sesuatu yang kurang memuaskan konsumen, yaitu kurangnya area parkir. Mungkin pihak Karita, bisa mempertimbangkan hal ini. Apalagi menjelang *Idul Fitri*, tentu kebutuhan konsumen untuk membeli busana muslim meningkat.

e. Promosi

Hasil dari penelitian ini bahwa variabel promosi ini tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja. Hal ini perlu menjadi catatan dan menyusun strategi khusus. Karena promosi sangat dibutuhkan untuk menarik dan mempertahankan konsumen.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Faktor-faktor lain yang berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja masih cukup banyak. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat menambahkan faktor lain yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk berbelanja seperti fasilitas toko, pencitraan dan lain-lain. Selain itu diharapkan dapat menambah jumlah responden, sehingga mendapatkan hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an:

Departemen Agama, Al-Qur'an dan terjemahannya, Bandung: Syamil, 2005

Buku:

- Algifari. *Statistik Induktif untuk Ekonomi dan Bisnis*, cet. ke-2. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2013.
- Ghazali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, cet. ke-4. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2011.
- Gunawan, Sudarmanto. *Analisis Regresi Linear Ganda dengan SPSS*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Hadi, Syamsul. *Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Akuntansi dan Keuangan*, cet. ke-2. Yogyakarta: Ekonisia, 2009.
- Indriantoro, dkk. *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi & Manajemen*, cet. ke-4. Yogyakarta: BPFE, 2011.
- Keller, Kotler. *Manajemen Pemasaran. Alih bahasa Benjamin Moln*, Edisi ke-12, jilid 1. Jakarta: PT Indeks, 2008.
- Keller, Kotler. *Managemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga, 2009.
- Khoirunnasir, dkk. *Praktikum Statistik SPSS Ver. 17*. Yogyakarta: Arti Bumi Intaran, 2013.
- Laksana, Fajar. *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.
- Rangkuti, Freddy. *Teknis analisis Pemasaran dan Analisis Kasus Menggunakan Excel dan SPSS*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Ririn, Mastuti. *Teori dan Kasus Manajemen Pemasaran Jasa*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Sugiyono. *Statistika untuk Penelitian*, cet. ke-23. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sriyadi. *Bisnis Manajemen Perusahaan Modern*. Semarang: IKIP Press, 1991.
- Thamrin Abdullah. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajagrafindo, 2014.

Tjiptono Fandy. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi Ofset, 2000.

Skripsi dan Jurnal:

Fitria S Budiningtyas dkk. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Minimarket. *Jurnal Manajemen Sumber Daya*, Vol. 11, 2, 2010.

In Shofanatin. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Pengambilan Keputusan Beli Busana Muslim (Studi Kasus pada Konsumen Toko Kiswah di Jl. Colombo Yogyakarta., *skripsi* UIN Sunan Kalijaga, 2012.

Munawir. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Pengambilan Keputusan Beli Busana Muslim (Studi Kasus pada Konsumen Pand' *Collection*). *skripsi* UIN Suka, 2012.

Naima Hayati. Pengambilan Keputusan Beli Busana Muslim (Studi Kasus pada Konsumen Toko Assidiq Yogyakarta). *skripsi* UIN Sunan Kalijaga, 2011.

Internet:

“Profil Karita, ” <http://www.karita-indonesia.com/halaman.php?id=4>, akses Jum'at, 2 Mei 2014.

“ Perilaku Konsumen,” http://id.wikipedia.org/wiki/Perilaku_konsumen, akses Selasa, 04 Maret 2014.

Muhammad, “*Pemasaran dalam Perspektif Islam*,” (www.pengusahamuslim.com.2012), akses Selasa 03 Juni 2014.

LAMPIRAN 1: Terjemah Al-Qur'an

Surat	Ayat	No Hlm	No Catatan Kaki	Terjemah
An-Nisā	29	30 & 71	5 & 28	Artinya : <i>“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar, kecuali dalam perdagangan yang berlaku asas dasar suka sama suka diantara kamu”</i>
An-Nūr	31	74	8	Artinya: <i>“Dan katakanlah kepada para perempuan yang beriman, agar mereka menjaga pandangannya, dan memelihara kemaluannya, dan janganlah menampakkan perhiasannya (auratnya), kecuali yang (biasa) terlihat”</i>
Yusuf	21	75	9	Artinya : <i>“berilah kepadanya tempat (dan layanan) yang baik , mudah-mudahan dia bermanfaat bagi kita atau kita pungut sebagai anak”</i>

LAMPIRAN 2: Kuesioner

PENGARUH HARGA, PRODUK, PELAYANAN, LOKASI DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN UNTUK BERBELANJA BUSANA MUSLIM (STUDI KASUS KARITA *SQUARE* YOGYAKARTA)

Kepada Yth:

Bapak/Ibu/Saudara/i Responden Penelitian

Di tempat

Assalamualaikum Wr Wb

Sebelumnya saya mohon maaf, sudah mengganggu aktivitas saudara. Dengan kerendahan hati saya mengharapkan kesediaan saudara untuk mengisi kuesioner penelitian ini dengan sejujurnya, jawaban kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi dengan judul **“Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi terhadap Keputusan Konsumen untuk berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita *Square* Yogyakarta),** untuk memperoleh gelar Strata 1 (S1) Fakultas Syariah dan Hukum, Jurusan Keuangan Islam di Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Atas kerjasama dan kesediaannya dalam mengisi kuesioner ini, saya mengucapkan terimakasih.

Hormat saya,

Anis Salis

DAFTAR PERTANYAAN

Pertanyaan I (Profil Responden)

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut ini dengan memberikan tanda silang (x) pada salah satu jawaban yang sesuai dengan realita anda.

1. Jenis kelamin anda?
 - a. Pria
 - b. Wanita
2. Berapa usia anda sekarang?
 - a. Kurang dari 17 tahun
 - b. 17-25 tahun
 - c. 26-34 tahun
 - d. 35-43 tahun
 - e. lebih dari 44 tahun, sebutkan...
3. Apakah status tempat tinggal anda?
 - a. Kost
 - b. Kontrak rumah
 - c. Ikut orang tua
 - d. Rumah sendiri
 - e. Lain-lain, sebutkan....
4. Berapa uang saku anda perbulan?
 - a. Kurang dari Rp500.000 per bu lan
 - c. lebih dari Rp700.000 per bulan

- b. Rp500.100-Rp700.000 per bulan
- 5. Dari mana anda mendapat informasi tentang Karita?
 - a. Pada saat lewat toko
 - b. Saudara/ teman
 - c. Radio
 - d. TV
 - e. Baliho
 - f. Brosur
 - g. Lain-lain, sebutkan...
- 6. Sudah berapa lama anda mengenal Karita?
 - a. Kurang dari 1 tahun
 - b. 2 tahun
 - c. 3 tahun
 - d. 4 tahun
 - e. Lebih dari 5 tahun, sebutkan...
- 7. Jenis produk apa yang biasa anda beli?
 - a. Baju muslim (P/W)
 - b. Kerudung
 - c. Peralatan sholat
 - d. Lain-lain, sebutkan...

Pertanyaan II Variabel Independen (Bauran Pemasaran)

A. Berilah tanda *checklist* (✓) pada salah satu jawaban yang saudara pilih!

Keterangan:

SS=Sangat Setuju S= Setuju N= Netral TS=Tidak Setuju STS= Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
Harga (X1) <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga produk relatif murah di banding toko busana muslim yang lain 2. Harga produk mampu bersaing dengan produk sejenis di tempat lain 3. Harga produk terjangkau oleh konsumen 4. Harga produk sebanding dengan kualitas 					
Produk (X2) <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk yang ditawarkan Karita sesuai keinginan konsumen 2. Kualitas produk mampu bersaing dengan kualitas produk lain 3. Model produk yang di tawarkan sesuai <i>trend</i> saat ini 4. Terdapat banyak variasi model produk yang ditawarkan 					
Pelayanan (X3) <ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawati Karita ramah terhadap konsumen 2. Karyawati Karita selalu memberikan pelayanan yang sigap terhadap konsumen 3. Pelayanan pada kasir relatif cepat 4. Karyawati Karita memberikan perhatian terhadap konsumen 					

<p>Lokasi (X4)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Karita menyediakan tempat parker yang memadai 2. Tempatnya mudah di jangkau transportasi umum 3. Tempatnya luas, sehingga leluasa dalam memilih 4. Tempatnya berdekatan dengan pusat perbelanjaan lain 					
<p>Promosi (X5)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Brosur yang ditawarkan mampu menarik minat konsumen 2. Pajangan produk yang dipasang dietalase (ruang pameran) menarik perhatian konsumen untuk berbelanja 3. Penempatan papan iklan (baliho) mudah dilihat oleh konsumen 4. Isi pesan pada papan iklan mudah dimengerti oleh konsumen 					

B. Variabel Dependen (Keputusan Konsumen untuk berbelanja)

Variabel faktor keputusan berbelanja	SS	S	N	TS	STS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya membeli produk tersebut karena sudah direncanakan sebelumnya 2. Saya membeli produk karena tertarik sejak pertama kali saya melihat 3. Saya melakukan pembelian setiap kali saya berkunjung ke Karita 4. Saya membeli produk tersebut karena sesuai dengan kebutuhan saya 					

LAMPIRAN 3: DESKRIPTIF PERUSAHAAN

Berikut merupakan profil perusahaan yang dijadikan sebagai tempat penelitian skripsi:

Nama : Karita Muslim Square Yogyakarta

Berdiri : 16 Nopember 2002

Alamat : Jl. C. Simanjuntak No 73 Yogyakarta

Email : karita@margaria.co.id

No- Telp : (0274) 58 44 77

Visi : menjadikan Karita sebagai sebuah perusahaan yang berkualitas, bercitra tinggi dan inovatif untuk bidang penyediaan perlengkapan busana muslim atau produk yang berwawasan Islami bagi remaja atau anak muda.

LAMPIRAN 4 : Data Profil Responden

P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
2	2	1	2	1	3	2
2	2	1	2	1	2	2
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	1	1	1
2	2	3	2	2	5	2
2	2	2	3	1	5	1
2	2	2	3	1	5	3
2	2	1	3	2	4	4
2	1	1	1	1	3	4
2	2	1	2	2	5	3
2	2	1	2	2	5	3
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	2	2	5	3
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	2	5	3
2	2	1	2	2	4	1
2	3	2	3	2	4	1
2	3	1	2	1	2	2
1	2	1	2	1	3	1
2	2	1	2	1	2	2
2	2	1	2	1	1	2
2	2	1	2	2	5	3
2	2	1	2	2	5	3
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	2	4	1
2	2	1	2	2	3	1
2	2	1	2	2	4	2
2	2	1	2	2	4	1
2	2	1	2	2	5	3
2	2	1	2	4	3	1
2	2	1	2	4	5	2
2	2	1	2	2	6	2
1	4	4	3	2	5	3
1	4	4	3	1	2	1
2	2	1	2	1	3	1
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	1	5	3
2	2	1	2	1	5	3
2	2	1	2	1	5	2

2	2	1	2	2	4	3
2	2	1	2	1	4	1
2	2	1	2	2	3	3
2	2	1	2	2	1	2
2	2	1	2	2	2	2
2	2	1	2	1	2	2
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	2	5	2
1	2	1	3	2	5	1
2	2	1	3	2	5	1
2	2	1	2	4	1	1
2	2	1	2	2	1	1
2	2	2	2	2	3	1
2	2	2	2	2	3	1
2	2	2	2	1	5	1
2	2	1	2	1	3	2
2	2	1	2	1	5	2
1	2	2	2	1	4	1
1	2	2	1	1	5	1
1	2	2	2	2	5	3
2	2	1	2	2	3	2
2	2	1	2	2	3	2
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	2	1	4	1
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	2	5	1
1	5	4	3	5	4	1
2	4	4	3	2	5	4
1	2	1	2	2	4	3
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	2	2	4	2
2	2	1	2	2	4	2
2	2	1	2	2	4	1
2	2	1	1	4	5	1
2	2	1	1	2	5	1
2	2	1	2	2	4	1
1	2	2	3	2	5	1
1	2	2	3	2	5	1
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	2	5	2
1	2	3	3	2	4	2
2	2	1	2	2	4	2

2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	1	5	1
1	2	1	2	2	5	1
1	2	1	2	2	3	1
2	2	1	2	1	2	2
2	2	1	2	1	2	1
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	1	4	2
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	2	2	5	1
1	3	2	3	2	5	1
1	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	1	6	2
1	2	1	2	1	6	1
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	2	1	4	1
2	2	1	2	1	4	2
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	4	5	3
2	2	1	2	4	4	1
2	2	1	3	1	5	1
2	2	1	3	1	5	4
2	2	1	3	1	5	1
2	2	1	3	2	5	1
2	3	1	3	2	4	2
2	3	1	3	4	4	2
2	2	1	3	1	6	1
1	2	5	3	1	5	1
1	2	3	3	4	5	1
1	2	1	1	2	5	1
2	2	1	1	2	3	1
2	2	1	2	2	3	1
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	1	4	2	1
2	2	1	2	1	2	1
2	2	1	2	1	1	1

2	2	1	3	1	4	1
2	2	1	3	1	4	1
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	2	2	3	2
2	2	1	2	2	2	1
1	2	1	2	2	4	1
2	2	1	3	1	4	2
2	2	1	3	1	3	1
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	2	4	6	1
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	3	2	5	2
2	2	1	2	1	4	1
2	2	1	3	1	6	1
2	2	1	3	1	6	1
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	2	1	5	3
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	2	2	4	2
2	2	1	2	2	6	1
2	2	1	3	1	6	1
2	2	1	3	1	6	4
2	3	2	3	2	5	1
2	3	2	3	1	5	1
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	2	1	4	2
2	2	1	2	1	3	1
2	2	1	2	4	5	1
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	3	1	6	1
2	2	1	3	1	5	1
2	2	1	2	1	5	1
2	2	1	3	1	6	1
1	5	4	3	2	5	1
2	4	4	3	1	4	1
1	2	1	3	1	4	1
2	2	1	2	1	3	1
2	2	1	2	2	3	1
2	2	1	3	2	2	3
2	2	1	3	2	5	2

2	2	1	3	2	3	2
2	2	1	3	2	3	2
2	2	1	3	2	3	1
2	2	1	2	2	4	1
2	2	1	2	2	4	1
2	2	1	3	2	4	2
2	2	1	2	2	3	2
2	2	1	2	2	2	3
2	2	1	3	2	2	1
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	3	2	5	3
2	2	1	2	2	6	1
2	2	1	2	1	5	2
2	2	1	2	2	5	2
2	2	1	3	2	2	2
2	2	1	3	2	6	1
2	2	1	2	2	4	1
2	2	1	3	1	4	1
2	2	1	2	2	5	1
2	2	1	3	2	5	1
2	2	1	2	2	5	1
2	2	5	3	2	5	1
2	2	1	3	2	4	2
2	2	1	3	2	3	2
2	2	1	3	2	4	2
2	2	1	2	2	4	1
2	2	1	2	2	2	1

Keterangan:

P1= Pertanyaan 1 P2= Pertanyaan 2 P3= Pertanyaan 3 P4= Pertanyaan 4 P5= Pertanyaan 5 P6= Pertanyaan P7= Pertanyaan 7

LAMPIRAN 5: Rekapitulasi Item Pertanyaan

K1	K2	K3	K4	K	H1	H2	H3	H4	H	P1	P3	P4	P	PL1	PL2	PL3	PL4	PL	L1	L2	L3	L4	L	PS1	PS2	PS3	PS4	PS	
5	5	4	4	18	4	1	5	1	11	2	5	5	16	1	1	1	1	4	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17	
4	4	4	4	16	2	1	1	3	7	4	5	5	18	4	2	3	1	10	5	5	5	5	20	2	5	2	1	10	
5	5	4	4	18	3	2	3	4	12	2	4	5	13	4	3	3	3	13	5	5	4	4	18	5	4	3	3	15	
4	4	4	4	16	2	1	1	3	7	4	4	4	15	2	1	4	4	11	5	5	5	5	20	4	4	2	1	11	
5	5	5	5	20	2	2	4	4	12	5	5	4	18	3	1	2	2	8	5	5	4	4	18	3	4	2	4	13	
5	5	3	4	17	3	2	3	4	12	3	4	5	15	2	2	2	2	8	5	5	4	4	18	3	4	3	3	13	
4	4	4	4	16	2	1	1	2	6	2	5	5	14	3	2	4	3	12	5	5	4	5	19	2	4	2	1	9	
4	4	4	4	16	1	1	1	1	4	1	4	5	12	4	3	4	4	15	5	5	4	4	18	1	4	1	1	7	
4	4	4	4	16	4	2	3	1	10	2	5	5	16	2	2	2	2	8	4	5	4	4	17	5	5	4	3	17	
4	4	4	4	16	4	3	3	3	13	3	4	5	16	3	2	2	3	10	5	5	4	4	18	5	5	4	3	17	
4	4	4	4	16	2	1	4	4	11	4	5	5	18	4	4	4	3	15	5	5	4	4	18	4	3	2	4	13	
5	5	4	5	19	3	1	2	2	8	3	5	5	15	2	2	2	2	8	5	5	3	4	17	3	3	3	2	11	
4	4	4	4	16	3	3	2	3	11	3	3	2	11	5	2	2	2	11	4	3	2	3	12	2	3	3	2	10	
5	5	5	5	20	4	2	4	2	12	5	5	5	19	2	2	4	4	12	4	4	4	4	16	4	3	4	4	15	
4	4	4	5	17	2	2	4	2	10	5	4	5	18	2	1	2	2	7	4	4	4	4	16	5	4	2	4	15	
5	5	5	5	20	1	1	4	1	7	4	5	5	17	2	2	2	2	8	5	5	4	4	18	4	5	1	4	14	
5	5	4	4	18	2	1	1	1	5	3	5	5	16	2	2	2	2	8	5	5	4	4	18	2	2	2	1	7	
5	5	5	5	20	2	2	2	1	7	4	5	5	19	2	2	3	3	10	5	5	3	3	16	4	4	2	2	12	
5	5	4	4	18	3	2	4	2	11	4	4	5	17	4	2	4	4	14	5	4	4	3	16	5	5	3	4	17	
5	5	4	4	18	1	1	1	2	5	5	5	5	20	2	2	3	2	9	5	5	4	4	18	4	4	1	1	10	
5	5	4	5	19	2	2	2	2	8	5	5	5	20	5	3	5	3	16	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12	
5	5	4	4	18	3	2	4	3	12	4	5	5	18	5	3	5	3	16	4	5	5	4	18	3	5	3	4	15	
4	5	4	4	17	4	3	4	4	15	3	4	4	14	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15	
5	5	4	4	18	2	2	2	2	8	4	5	5	18	4	2	4	2	12	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12	
5	5	4	4	18	3	2	2	3	10	4	5	5	17	2	1	3	2	8	4	4	4	2	14	4	4	3	2	13	
5	5	3	4	17	4	4	4	3	15	3	5	4	15	5	4	4	3	16	4	4	3	4	15	4	4	4	4	16	
4	3	2	3	12	2	2	2	2	8	4	5	5	18	1	XI	1	4	1	7	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
4	4	4	4	16	5	2	2	2	11	4	5	5	18	2	1	2	2	7	5	5	4	4	18	5	5	5	2	17	
4	4	4	4	16	2	2	4	4	12	3	5	4	15	2	2	3	4	11	4	5	4	4	17	3	4	2	4	13	

5	5	4	4	18	2	1	2	2	7	4	4	5	15	5	1	2	1	9	4	5	4	4	17	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	2	2	2	2	8	4	5	5	18	2	1	1	3	7	4	4	3	4	15	4	4	2	2	12
5	5	3	3	16	2	2	2	2	8	4	5	5	18	5	3	5	3	16	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
5	4	4	3	16	2	2	3	3	10	3	4	4	14	4	2	4	2	12	5	5	4	4	18	4	4	2	3	13
5	5	4	4	18	4	2	4	4	14	2	4	5	13	4	2	4	2	12	4	5	4	4	17	5	4	4	4	17
5	5	4	4	18	2	2	3	2	9	3	4	4	14	2	1	3	2	8	4	5	4	4	17	4	4	2	3	13
4	5	5	4	18	5	3	5	3	16	3	5	5	16	5	4	4	3	16	4	4	4	5	17	5	5	5	5	20
4	4	4	4	16	5	3	5	3	16	4	5	5	19	4	1	5	1	11	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
5	5	4	4	18	4	2	4	2	12	2	4	4	14	2	1	1	3	7	5	5	4	4	18	4	4	4	4	16
4	4	4	2	14	4	2	4	2	12	4	4	4	16	3	2	3	4	12	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	3	4	15	2	1	3	2	8	2	4	4	12	2	1	1	3	7	5	5	4	4	18	2	2	2	3	9
5	5	4	4	18	5	4	4	3	16	4	4	5	17	2	2	4	4	12	5	5	4	4	18	4	5	5	4	18
5	5	4	4	18	1	1	4	1	7	4	4	5	16	3	2	3	4	12	5	5	4	5	19	4	4	1	4	13
4	5	4	4	17	2	1	2	2	7	3	5	5	16	2	1	1	2	6	5	5	4	4	18	4	3	2	2	11
4	5	4	4	17	2	2	3	4	11	3	4	4	14	1	1	1	1	4	4	5	4	4	17	4	4	2	3	13
4	4	3	4	15	5	1	2	1	9	1	5	5	12	4	2	3	1	10	5	5	4	4	18	2	5	5	2	14
5	5	4	4	18	2	1	1	3	7	4	4	4	14	4	3	3	3	13	5	5	4	4	18	4	4	4	5	17
5	5	4	4	18	2	2	4	4	12	5	4	5	18	2	1	4	4	11	5	5	3	4	17	2	5	2	1	10
4	5	4	4	17	3	2	3	4	12	3	2	4	11	3	1	2	2	8	4	3	2	3	12	5	4	3	3	15
4	5	4	4	17	2	1	1	2	6	4	3	4	15	3	3	2	3	11	4	4	4	4	16	4	4	2	1	11
4	4	4	5	17	1	1	1	1	4	4	4	4	17	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16	3	4	2	4	13
5	5	5	5	20	4	2	3	1	10	3	3	3	12	2	2	4	2	10	5	5	4	4	18	3	4	3	3	13
5	5	4	4	18	4	3	3	3	13	2	2	2	8	1	1	4	1	7	5	5	4	4	18	2	4	2	1	9
5	5	5	5	20	2	1	4	4	11	4	2	2	9	2	1	1	1	5	5	5	3	3	16	1	4	1	1	7
5	5	4	4	18	3	1	2	2	8	4	4	5	15	2	2	2	1	7	5	4	4	3	16	5	5	4	3	17
5	5	4	4	18	2	2	2	2	8	5	4	4	16	3	2	4	2	11	5	5	4	4	18	5	5	4	3	17
5	5	4	5	19	3	2	4	3	12	4	4	4	16	1	1	1	2	5	5	5	4	4	18	4	3	2	4	13
5	5	4	4	18	4	3	4	4	15	3	2	3	11	4	2	3	1	10	4	5	5	4	18	3	3	3	2	11
4	5	4	4	17	2	2	2	2	8	3	3	4	13	4	3	3	3	13	4	4	4	4	16	2	3	3	2	10
5	5	4	4	18	3	2	2	3	10	4	4	4	17	2	1	4	4	11	5	5	4	4	18	4	3	4	4	15
5	5	4	4	18	4	4	4	3	15	4	4	4	17	3	1	2	2	8	4	4	4	2	14	5	4	2	4	15

5	5	3	4	17	2	2	2	2	8	3	3	4	14	2	2	2	2	8	4	4	3	4	15	4	5	1	4	14
4	3	2	3	12	5	2	2	2	11	4	3	2	12	3	2	4	3	12	5	5	4	4	18	2	2	2	1	7
4	4	4	4	16	2	2	4	4	12	4	5	5	18	4	3	4	4	15	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
4	4	4	4	16	2	1	2	2	7	5	4	4	17	2	2	2	2	8	4	5	4	4	17	5	5	3	4	17
5	5	4	4	18	2	2	2	2	8	5	5	5	20	3	2	2	3	10	4	5	4	4	17	4	4	1	1	10
5	5	4	4	18	2	2	2	2	8	5	5	5	20	4	4	4	3	15	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
5	5	3	3	16	2	2	3	3	10	4	4	3	15	2	2	3	3	10	5	5	4	4	18	3	5	3	4	15
5	4	4	3	16	4	2	4	4	14	4	3	4	14	4	2	4	4	14	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15
5	5	4	4	18	2	2	3	2	9	4	4	4	16	2	2	3	2	9	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	5	3	5	3	16	3	3	3	13	5	3	5	3	16	4	4	4	4	16	4	4	3	2	13
4	5	5	4	18	5	3	5	3	16	4	3	4	14	5	3	5	3	16	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	2	4	2	12	4	4	4	16	4	2	4	2	12	5	5	3	4	17	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	4	2	4	2	12	4	4	4	16	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16	5	5	5	2	17
4	4	4	2	14	2	1	3	2	8	3	3	3	12	2	1	3	2	8	4	4	4	4	16	3	4	2	4	13
4	4	3	4	15	5	4	4	3	16	4	2	4	14	5	4	4	3	16	4	4	4	4	16	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	1	1	4	1	7	4	4	4	16	1	1	4	1	7	4	4	4	4	16	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	2	1	2	2	7	4	4	4	16	2	1	2	2	7	4	4	4	4	16	4	4	2	2	12
4	5	5	4	18	2	2	3	4	11	4	3	3	13	2	2	3	4	11	5	5	4	5	19	4	4	2	3	13
4	4	4	4	16	5	1	2	1	9	4	2	4	12	5	1	2	1	9	4	4	4	4	16	5	4	4	4	17
5	5	4	4	18	2	1	1	3	7	4	3	3	13	2	1	1	3	7	5	5	5	5	20	4	4	2	3	13
4	5	5	4	18	5	3	5	3	16	4	3	4	14	5	3	5	3	16	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	2	4	2	12	4	4	4	16	4	2	4	2	12	5	5	3	4	17	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	4	2	4	2	12	4	4	4	16	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16	5	5	5	2	17
4	4	4	2	14	2	1	3	2	8	3	3	3	12	2	1	3	2	8	4	4	4	4	16	3	4	2	4	13
4	4	3	4	15	5	4	4	3	16	4	2	4	14	5	4	4	3	16	4	4	4	4	16	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	4	1	5	1	11	2	5	5	16	1	1	1	1	4	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17
4	4	4	4	16	2	1	1	3	7	4	5	5	18	4	2	3	1	10	5	5	5	5	20	2	5	2	1	10
5	5	4	4	18	3	2	3	4	12	2	4	5	13	4	3	3	3	13	5	5	4	4	18	5	4	3	3	15
4	4	4	4	16	2	1	1	3	7	4	4	4	15	2	1	4	4	11	5	5	5	5	20	4	4	2	1	11
5	5	5	5	20	2	2	4	4	12	5	5	4	18	3	1	2	2	8	5	5	4	4	18	3	4	2	4	13
5	5	3	4	17	3	2	3	4	12	3	4	5	15	2	2	2	2	8	5	5	4	4	18	3	4	3	3	13

4	4	4	4	16	2	1	1	2	6	2	5	5	14	3	2	4	3	12	5	5	4	5	19	2	4	2	1	9
4	4	4	4	16	1	1	1	1	4	1	4	5	12	4	3	4	4	15	5	5	4	4	18	1	4	1	1	7
4	4	4	4	16	4	2	3	1	10	2	5	5	16	2	2	2	2	8	4	5	4	4	17	5	5	4	3	17
4	4	4	4	16	4	3	3	3	13	3	4	5	16	3	2	2	3	10	5	5	4	4	18	5	5	4	3	17
4	4	4	4	16	2	1	4	4	11	4	5	5	18	4	4	4	3	15	5	5	4	4	18	4	3	2	4	13
5	5	4	5	19	3	1	2	2	8	3	5	5	15	2	2	2	2	8	5	5	3	4	17	3	3	3	2	11
4	4	4	4	16	3	3	2	3	11	3	3	2	11	5	2	2	2	11	4	3	2	3	12	2	3	3	2	10
5	5	5	5	20	4	2	4	2	12	5	5	5	19	2	2	4	4	12	4	4	4	4	16	4	3	4	4	15
4	4	4	5	17	2	2	4	2	10	5	4	5	18	2	1	2	2	7	4	4	4	4	16	5	4	2	4	15
5	5	4	4	18	1	1	1	2	5	5	5	5	20	2	2	3	2	9	5	5	4	4	18	4	4	1	1	10
5	5	4	5	19	2	2	2	2	8	5	5	5	20	5	3	5	3	16	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	3	2	4	3	12	4	5	5	18	5	3	5	3	16	4	5	5	4	18	3	5	3	4	15
4	5	4	4	17	4	3	4	4	15	3	4	4	14	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15
5	5	4	4	18	2	2	2	2	8	4	5	5	18	4	2	4	2	12	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	3	2	2	3	10	4	5	5	17	2	1	3	2	8	4	4	4	2	14	4	4	3	2	13
5	5	3	4	17	4	4	4	3	15	3	5	4	15	5	4	4	3	16	4	4	3	4	15	4	4	4	4	16
4	3	2	3	12	2	2	2	2	8	4	5	5	18	1	1	4	1	7	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
4	4	4	4	16	5	2	2	2	11	4	5	5	18	2	1	2	2	7	5	5	4	4	18	5	5	5	2	17
4	4	4	4	16	2	2	4	4	12	3	5	4	15	2	2	3	4	11	4	5	4	4	17	3	4	2	4	13
5	5	4	4	18	2	1	2	2	7	4	4	5	15	5	1	2	1	9	4	5	4	4	17	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	2	2	2	2	8	4	5	5	18	2	1	1	3	7	4	4	3	4	15	4	4	2	2	12
5	5	3	3	16	2	2	2	2	8	4	5	5	18	5	3	5	3	16	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
5	4	4	3	16	2	2	3	3	10	3	4	4	14	4	2	4	2	12	5	5	4	4	18	4	4	2	3	13
5	5	4	4	18	4	2	4	4	14	2	4	5	13	4	2	4	2	12	4	5	4	4	17	5	4	4	4	17
5	5	4	4	18	2	2	3	2	9	3	4	4	14	2	1	3	2	8	4	5	4	4	17	4	4	2	3	13
4	5	5	4	18	5	3	5	3	16	3	5	5	16	5	4	4	3	16	4	4	4	5	17	5	5	5	5	20
4	4	4	4	16	5	3	5	3	16	4	5	5	19	4	1	5	1	11	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
5	5	4	4	18	4	2	4	2	12	2	4	4	14	2	1	1	3	7	5	5	4	4	18	4	4	4	4	16
4	4	4	2	14	4	2	4	2	12	4	4	4	16	3	2	3	4	12	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	3	4	15	2	1	3	2	8	2	4	4	12	2	1	1	3	7	5	5	4	4	18	2	2	2	3	9
4	4	4	4	16	4	2	4	2	12	4	4	4	16	4	2	4	2	12	5	5	3	4	17	4	4	2	2	12

5	5	4	4	18	4	2	4	2	12	4	4	4	16	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16	5	5	5	2	17
4	4	4	2	14	2	1	3	2	8	3	3	3	12	2	1	3	2	8	4	4	4	4	16	3	4	2	4	13
4	4	3	4	15	5	4	4	3	16	4	2	4	14	5	4	4	3	16	4	4	4	4	16	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	1	1	4	1	7	4	4	4	16	1	1	4	1	7	4	4	4	4	16	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	2	1	2	2	7	4	4	4	16	2	1	2	2	7	4	4	4	4	16	4	4	2	2	12
4	5	5	4	18	2	2	3	4	11	4	3	3	13	2	2	3	4	11	5	5	4	5	19	4	4	2	3	13
4	4	4	4	16	5	1	2	1	9	4	2	4	12	5	1	2	1	9	4	4	4	4	16	5	4	4	4	17
5	5	4	4	18	2	1	1	3	7	4	3	3	13	2	1	1	3	7	5	5	5	5	20	4	4	2	3	13
4	5	5	4	18	5	3	5	3	16	4	3	4	14	5	3	5	3	16	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	2	4	2	12	4	4	4	16	4	2	4	2	12	5	5	3	4	17	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	4	2	4	2	12	4	4	4	16	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16	5	5	5	2	17
4	4	4	2	14	2	1	3	2	8	3	3	3	12	2	1	3	2	8	4	4	4	4	16	3	4	2	4	13
4	4	3	4	15	5	4	4	3	16	4	2	4	14	5	4	4	3	16	4	4	4	4	16	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	4	1	5	1	11	2	5	5	16	1	1	1	1	4	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17
4	4	4	4	16	2	1	1	3	7	4	5	5	18	4	2	3	1	10	5	5	5	5	20	2	5	2	1	10
5	5	4	4	18	3	2	3	4	12	2	4	5	13	4	3	3	3	13	5	5	4	4	18	5	4	3	3	15
4	4	4	4	16	2	1	1	3	7	4	4	4	15	2	1	4	4	11	5	5	5	5	20	4	4	2	1	11
5	5	5	5	20	2	2	4	4	12	5	5	4	18	3	1	2	2	8	5	5	4	4	18	3	4	2	4	13
5	5	4	4	18	1	1	1	2	5	5	5	5	20	2	2	3	2	9	5	5	4	4	18	4	4	1	1	10
5	5	4	5	19	2	2	2	2	8	5	5	5	20	5	3	5	3	16	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	3	2	4	3	12	4	5	5	18	5	3	5	3	16	4	5	5	4	18	3	5	3	4	15
4	5	4	4	17	4	3	4	4	15	3	4	4	14	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15
5	5	4	4	18	2	2	2	2	8	4	5	5	18	4	2	4	2	12	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
5	5	4	4	18	3	2	2	3	10	4	5	5	17	2	1	3	2	8	4	4	4	2	14	4	4	3	2	13
5	5	3	4	17	4	4	4	3	15	3	5	4	15	5	4	4	3	16	4	4	3	4	15	4	4	4	4	16
4	3	2	3	12	2	2	2	2	8	4	5	5	18	1	1	4	1	7	5	5	4	4	18	4	4	2	2	12
4	4	4	4	16	5	2	2	2	11	4	5	5	18	2	1	2	2	7	5	5	4	4	18	5	5	5	2	17
4	4	4	4	16	2	2	4	4	12	3	5	4	15	2	2	3	4	11	4	5	4	4	17	3	4	2	4	13
4	4	4	5	17	5	5	4	4	18	4	5	1	11	2	4	5	5	16	1	1	1	1	4	4	4	4	5	17
2	5	2	1	10	5	5	4	5	19	2	1	3	7	4	4	5	5	18	4	2	3	1	10	5	5	5	5	20
5	4	3	3	15	5	5	4	4	18	3	3	4	12	2	2	4	5	13	4	3	3	3	13	5	5	4	4	18

4	4	2	1	11	4	5	4	4	17	2	1	3	7	4	3	4	4	15	2	1	4	4	11	5	5	5	5	20
3	4	2	4	13	5	5	4	4	18	2	4	4	12	5	4	5	4	18	3	1	2	2	8	5	5	4	4	18
3	4	3	3	13	5	5	4	4	18	3	3	4	12	3	3	4	5	15	2	2	2	2	8	5	5	4	4	18
2	4	2	1	9	5	5	3	4	17	2	1	2	6	2	2	5	5	14	3	2	4	3	12	5	5	4	5	19
1	4	1	1	7	4	3	2	3	12	1	1	1	4	1	2	4	5	12	4	3	4	4	15	5	5	4	4	18
5	5	4	3	17	4	4	4	4	16	4	3	1	10	2	4	5	5	16	2	2	2	2	8	4	5	4	4	17
5	5	4	3	17	4	4	4	4	16	4	3	3	13	3	4	4	5	16	3	2	2	3	10	5	5	4	4	18
4	3	2	4	13	5	5	4	4	18	2	4	4	11	4	4	5	5	18	4	4	4	3	15	5	5	4	4	18
3	3	3	2	11	5	5	4	4	18	3	2	2	8	3	2	5	5	15	2	2	2	2	8	5	5	3	4	17
2	3	3	2	10	5	5	3	3	16	3	2	3	11	3	3	3	2	11	5	2	2	2	11	4	3	2	3	12
4	3	4	4	15	5	4	4	3	16	4	4	2	12	5	4	5	5	19	2	2	4	4	12	4	4	4	4	16
5	4	2	4	15	5	5	4	4	18	2	4	2	10	5	4	4	5	18	2	1	2	2	7	4	4	4	4	16
4	5	1	4	14	5	5	4	4	18	1	4	1	7	4	3	5	5	17	2	2	2	2	8	5	5	4	4	18
2	2	2	1	7	4	5	5	4	18	2	1	1	5	3	3	5	5	16	2	2	2	2	8	5	5	4	4	18
4	4	2	2	12	4	4	4	4	16	2	2	1	7	4	5	5	5	19	2	2	3	3	10	5	5	3	3	16
5	5	3	4	17	5	5	4	4	18	3	4	2	11	4	4	4	5	17	4	2	4	4	14	5	4	4	3	16
4	4	1	1	10	4	4	4	2	14	1	1	2	5	5	5	5	5	20	2	2	3	2	9	5	5	4	4	18
4	4	2	2	12	4	4	3	4	15	2	2	2	8	5	5	5	5	20	5	3	5	3	16	5	5	4	4	18
3	5	3	4	15	4	4	4	4	16	3	4	3	12	4	4	5	5	18	5	3	5	3	16	4	5	5	4	18
3	4	4	4	15	5	5	4	4	18	4	4	4	15	3	3	4	4	14	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16
4	4	2	2	12	4	4	4	2	14	2	2	2	8	4	4	5	5	18	4	2	4	2	12	5	5	4	4	18
4	4	3	2	13	4	4	3	4	15	3	2	3	10	4	3	5	5	17	2	1	3	2	8	4	4	4	2	14
4	4	4	4	16	5	5	4	4	18	4	4	3	15	3	3	5	4	15	5	4	4	3	16	4	4	3	4	15
4	4	2	2	12	5	5	4	4	18	2	2	2	8	4	4	5	5	18	1	1	4	1	7	5	5	4	4	18
5	5	5	2	17	4	5	5	4	18	5	2	2	11	4	4	5	5	18	2	1	2	2	7	5	5	4	4	18
3	4	2	4	13	4	4	4	4	16	2	4	4	12	3	3	5	4	15	2	2	3	4	11	4	5	4	4	17
4	4	2	2	12	5	5	4	4	18	2	2	2	7	4	2	4	5	15	5	1	2	1	9	4	5	4	4	17
4	4	2	2	12	4	5	5	4	18	2	2	2	8	4	4	5	5	18	2	1	1	3	7	4	4	3	4	15
4	4	2	2	12	4	4	4	4	16	2	2	2	8	4	4	5	5	18	5	3	5	3	16	5	5	4	4	18
4	4	2	3	13	5	5	4	4	18	2	3	3	10	3	3	4	4	14	4	2	4	2	12	5	5	4	4	18
5	4	4	4	17	4	4	4	2	14	4	4	4	14	2	2	4	5	13	4	2	4	2	12	4	5	4	4	17

4	4	2	3	13	4	4	3	4	15	2	3	2	9	3	3	4	4	14	2	1	3	2	8	4	5	4	4	17
5	5	5	5	20	5	5	4	4	18	5	5	3	16	3	3	5	5	16	5	4	4	3	16	4	4	4	5	17
5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	3	16	4	5	5	5	19	4	1	5	1	11	5	5	5	5	20
4	4	4	4	16	5	5	4	4	18	4	4	2	12	2	4	4	4	14	2	1	1	3	7	5	5	4	4	18
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	2	12	4	4	4	4	16	3	2	3	4	12	5	5	5	5	20
2	2	2	3	9	5	5	5	5	20	2	3	2	8	2	2	4	4	12	2	1	1	3	7	5	5	4	4	18
4	5	5	4	18	5	5	4	4	18	5	4	3	16	4	4	4	5	17	2	2	4	4	12	5	5	4	4	18
4	4	1	4	13	5	5	4	5	19	1	4	1	7	4	3	4	5	16	3	2	3	4	12	5	5	4	5	19
4	3	2	2	11	5	5	4	4	18	2	2	2	7	3	3	5	5	16	2	1	1	2	6	5	5	4	4	18
4	4	2	3	13	4	5	4	4	17	2	3	4	11	3	3	4	4	14	1	1	1	1	4	4	5	4	4	17
2	5	5	2	14	5	5	4	4	18	5	2	1	9	1	1	5	5	12	4	2	3	1	10	5	5	4	4	18
4	4	4	5	17	5	5	4	4	18	2	1	3	7	4	2	4	4	14	4	3	3	3	13	5	5	4	4	18
2	5	2	1	10	5	5	3	4	17	2	4	4	12	5	4	4	5	18	2	1	4	4	11	5	5	3	4	17
5	4	3	3	15	4	3	2	3	12	3	3	4	12	3	2	2	4	11	3	1	2	2	8	4	3	2	3	12
4	4	2	1	11	4	4	4	4	16	2	1	2	6	4	4	3	4	15	3	3	2	3	11	4	4	4	4	16
3	4	2	4	13	4	4	4	4	16	1	1	1	4	4	5	4	4	17	4	2	4	2	12	4	4	4	4	16

Keterangan:

K1= KEPUTUSAN H= HARGA P= PRODUK PL= PELAYANAN L= LOKASI PR= PROMOSI

LAMPIRAN 6: Hasil Perhitungan Profil Responden

Statistics

		JENIS KELAMIN	USIA	STATUS TEMPAT TINGGAL	UANG SAKU	INFORMASI KARITA	BERAPA LAMA MENGENAL KARITA	PRODUK YANG SERING DI BELI
N	Valid	200	200	200	200	200	200	200
	Missing	0	0	0	0	0	0	0

Frequency Table

JENIS KELAMIN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Pria	23	11.5	11.5	11.5
Valid Wanita	177	88.5	88.5	100.0
Total	200	100.0	100.0	

USIA

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<17	1	.5	.5	.5
Valid 17-25	186	93.0	93.0	93.5
26-34	7	3.5	3.5	97.0
35-43	4	2.0	2.0	99.0
>44	2	1.0	1.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	

UANG SAKU

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<500.000	7	3.5	3.5	3.5
Valid 501.000-700.000	137	68.5	68.5	72.0
>701.000	56	28.0	28.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	

INFORMASI KARITA

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Lwt toko	81	40.5	40.5	40.5
Valid sdara	107	53.5	53.5	94.0
brostur	11	5.5	5.5	99.5
Bliho	1	.5	.5	100.0
Total	200	100.0	100.0	

BERAPA LAMA MENGENAL KARITA

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<1th	6	3.0	3.0	3.0
Valid 1th	16	8.0	8.0	11.0
2th	25	12.5	12.5	23.5
3th	41	20.5	20.5	44.0
4 th	98	49.0	49.0	93.0
>4 th	14	7.0	7.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	

PRODUK YANG SERING DI BELI

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
bajumuslim	110	55.0	55.0	55.0
Valid jilbab	65	32.5	32.5	87.5
alatshlt	20	10.0	10.0	97.5
Dll	5	2.5	2.5	100.0
Total	200	100.0	100.0	

LAMPIRAN 7: Hasil Uji Validitas & Reliabilitas

Variabel Keputusan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.796	.804	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Keputusan1	11.8200	4.148	.614	.449	.743
Keputusan2	11.6950	4.575	.598	.432	.760
Keputusan3	12.5000	3.588	.630	.434	.736
Keputusan4	12.4500	3.535	.629	.435	.738

Variabel harga

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.834	.831	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Harga1	8.6350	8.866	.700	.605	.773
Harga2	9.3750	7.753	.808	.703	.718
Harga3	8.7650	10.171	.602	.378	.816
Harga4	9.1050	10.939	.567	.457	.830

Variabel Produk

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.820	.819	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Produk1	10.7350	8.769	.510	.420	.829
Produk2	11.0600	7.303	.745	.591	.724
Produk3	10.2950	7.566	.666	.521	.762
Produk4	10.2400	7.520	.654	.549	.768

Variabel pelayanan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.796	.802	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pelayanan1	8.7500	9.274	.489	.481	.803
Pelayanan2	9.6250	8.195	.793	.652	.659
Pelayanan3	8.4700	8.361	.669	.448	.715
Pelayanan4	8.9450	8.907	.514	.495	.795

Variabel lokasi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.877	.882	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Lokasi1	11.3800	7.774	.766	.697	.832
Lokasi2	11.5900	5.751	.860	.790	.801
Lokasi3	11.8200	8.792	.670	.458	.870
Lokasi4	11.8750	8.231	.712	.590	.853

Variabel promosi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.759	.770	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Promosi1	10.4050	5.810	.573	.353	.694
Promosi2	10.1650	7.013	.507	.313	.742
Promosi3	11.3400	4.698	.666	.450	.636
Promosi4	11.2600	4.977	.549	.343	.717

LAMPIRAN 8: Hasil Uji Asumsi Klasik & Hasil Uji Regresi

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		200
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1.88116753
	Absolute	.068
Most Extreme Differences	Positive	.060
	Negative	-.068
Kolmogorov-Smirnov Z		.967
Asymp. Sig. (2-tailed)		.307

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	9,932	1,396		7,116	,000		
Harga	,054	,061	,083	,882	,379	,309	3,234
Produk	,399	,050	,561	8,012	,000	,564	1,773
pelayanan	-,076	,045	-,112	-1,680	,095	,619	1,616
Lokasi	,097	,054	,136	1,783	,076	,475	2,104
Promosi	-,045	,062	-,053	-,723	,471	,513	1,948

a. Dependent Variable: Keputusan

Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,681 ^a	,463	,449	1,90526	1,832

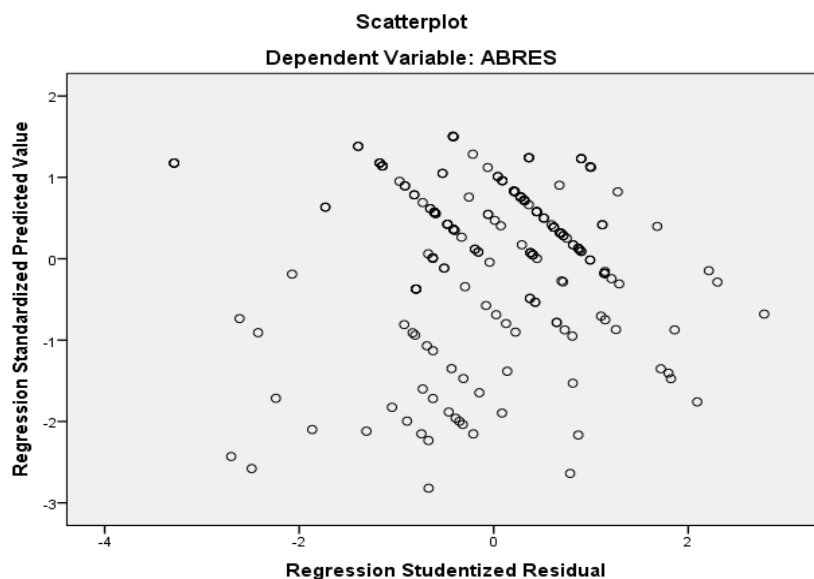
a. Predictors: (Constant), promosi, produk, pelayanan, lokasi, harga

b. Dependent Variable: Keputusan

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constan)	1,655	,844		1,961	,051
	Harga	,080	,037	,269	2,163	,052
	Produk	-,066	,030	-,203	-2,202	,229
	Pelayanan	-,054	,027	-,175	-1,989	,248
	Lokasi	,041	,033	,126	1,254	,211
	Promosi	-,014	,037	-,036	-,377	,706

Gambar Scatterplot



Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	607,976	5	121,595	33,497	,000 ^b
	Residual	704,219	194	3,630		
	Total	1312,195	199			

a. Dependent Variable: Keputusan

b. Predictors: (Constant), promosi, produk, pelayanan, lokasi, harga

Hasil Uji –t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	9,932	1,396		7,116	,000		
Harga	,054	,061	,083	,882	,379	,309	3,234
Produk	,399	,050	,561	8,012	,000	,564	1,773
pelayanan	-,076	,045	-,112	-1,680	,095	,619	1,616
Lokasi	,097	,054	,136	1,783	,076	,475	2,104
Promosi	-,045	,062	-,053	-,723	,471	,513	1,948

LAMPIRAN 9: SURAT IZIN PENELITIAN

Yogyakarta, 20 Maret 2014

Kepada:

Yth. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

Di tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anis Salis Syahbi

NIM : 10390060

Fakultas/Jurusan : Syariah dan Hukum / Keuangan Islam

Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Produk, Pelayanan, Lokasi dan Promosi terhadap Keputusan Konsumen untuk berbelanja Busana Muslim (Studi Kasus Karita Muslim *Square* Yogyakarta)

Dengan surat ini saya mohon agar Bapak/Ibu memberikan izin kepada saya untuk melakukan penelitian guna menyusun skripsi di Karita Muslim *Square*, Jl. C.Simajuntak No 73 Yogyakarta.

Untuk itu saya mohon untuk dibuatkan izin penelitian.

Demikian saya menyampaikan ucapan terimakasih atas perhatian dan kerjasamanya.

Pemohon

Anis Salis Syahbi

LAMPIRAN 10: SURAT KETERANGAN RISET UNIT KARITA MUSLIM SQUARE

Yogyakarta, 21 Mei 2014

Assalamualaikum Wr Wb

Bersama surat ini, menerangkan bahwa:

Nama : Anis Salis Syahbi

Profesi : Mahasiswi

Kampus : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Fakultas : Syariah

Adalah benar mengadakan riset guna penelitian dalam penyelesaian tugas menyusun skripsi, dimana yang bersangkutan telah melakukan penelitian di Karita Muslim Square Yogyakarta.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan dengan semestinya. Terimakasih

Wassalamualaikum Wr Wb

Mengetahui

SPV

Store Manager

Nurma Yunita

Leliana

LAMPIRAN 11: CURICULUM VITAE

CURICULUM VITAE Data Pribadi

Nama : Anis Salis Syahbi
Jenis kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Lubuk Mukti, 03 Maret 1992
Kewarganegaraan : WNI
Agama : Islam
Alamat : Jl. Rajawali 220E, Pringgolayan, Banguntapan, Bantul, DIY
HP : 082138443338/089629113338
E-mail : anissyahbi@gmail.com

Nama Ibu : Yuhana
Nama Ayah : K. Habib

Pendidikan:

1. SD N 09 Lubuk Mukti
2. SMP N 1 Teras Terunjam
3. SMA N 1 Turi
4. Program Sarjana (S-1) Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta (dalam *study*)