

**FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUASAN PEMBELI  
SYAR'E MART UII YOGYAKARTA**



**SKRIPSI**

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA  
UNTUK MEMENUHI PERSYARATAN DALAM MENEMPUH  
PENELITIAN SKRIPSI PROGRAM STUDI KEUANGAN ISLAM**

**Oleh:**

**MAIL HILIAN BATIN  
11390004**

**PEMBIMBING :**

**JOKO SETYONO, SE., M.Si  
DIAN NURIYAH SOLISSA, SHI., M.Si**

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

**2015**

## **ABSTRAK**

Indonesia dikenal sebagai Negara muslim terbesar di dunia, akan tetapi masih banyak bisnis ritel yang belum menerapkan sistem perdagangan dalam Islam. Sistem Perdagangan dalam Islam mempunyai pedoman atau aturan dalam melakukan setiap transaksi perdagangannya, hal itu dijadikan landasan oleh beberapa pelaku bisnis ritel domestik untuk diimplementasikan ke dalam bisnisnya. Perdagangan dalam Islam juga memiliki beberapa etika yang harus dipatuhi dalam melaksanakan proses jual beli. Jika etika tersebut dipatuhi dan dijalankan, maka Islam menjamin pedagang maupun pembeli untuk saling mendapatkan keuntungan.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan pengaruh variabel produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik terhadap kepuasan pembeli Minimarket Syari'ah: Syar'e Mart di UII Yogyakarta. Syar'e Mart merupakan unit usaha yang menjual aneka macam produk, didirikan di kawasan kampus UII Jl. Kaliurang Yogyakarta.

Dalam penelitian ini populasinya adalah seluruh mahasiswa yang melakukan pembelian minimal 2 kali di Syar'e Mart. Sampel yang diambil sebanyak 100 orang. Pengambilan sampel menggunakan *Purposive Sampling*. Alat analisis menggunakan regresi linier berganda. Di dalam penelitian ini, variabel independen yang digunakan adalah variabel produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik. Sedangkan variabel dependennya adalah kepuasan pembeli.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap kepuasan pembeli. Hasil uji parsial menunjukkan hanya variabel harga, promosi, dan pelayanan fisik yang berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pembeli. Sedangkan variabel produk dan harga tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pembeli.

**Key Word:** produk, harga, promosi, pelayanan, fasilitas fisik, kepuasan pembeli.



### SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Sdr. Mail Hilian Batin  
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 mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Mail Hilian Batin  
NIM : 11390004  
Judul Skripsi :

**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pembeli Syar'e Mart UII**

**Yogyakarta**

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Jurusan/ 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 saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 20 Rajab 1436 H  
9 Mei 2015 M

Pembimbing I

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



**SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI**

Hal : Skripsi Sdr. Mail Hilian Batin  
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 mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Mail Hilian Batin  
NIM : 11390004  
Judul Skripsi :

**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pembeli Minimarket**

**Syari'ah Syar'e Mart UII Yogyakarta**

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Jurusan/ 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 saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 20 Rajab 1436 H  
9 Mei 2015 M

Pembimbing II

Dian Nuriyah Solissa, SH., M.Si.  
NIP. 19840216 200912 2 004

## SURAT PERNYATAAN

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

|       |                     |
|-------|---------------------|
| Nama  | : Mail Hilian Batin |
| NIM   | : 11390004          |
| Prodi | : Keuangan Islam    |

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pembeli Syar’e Mart UII 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 di lain 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 Warahmatullahi Wabarakatuhu*

Yogyakarta, 20 Rajab 1436 H  
9 Mei 2015 M

Penyusun



Mail Hilian Batin  
NIM. 11390004



**PENGESAHAN SKRIPSI**  
**Nomor : UIN.02/K.KUI-SKR/PP.009/232/2015**

Skripsi/Tugas akhir dengan judul : "Faktor-faktor yang Mempengaruhi  
Kepuasan Pembeli Syar'e Mart UII  
Yogyakarta"

Yang dipersiapkan dan disusun oleh,

Nama : Mail Hilian Batin  
NIM : 11390004

Telah dimunaqasyahkan pada : 17 Juni 2015

Nilai Munaqosyah : A/B

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

**Tim Munaqasyah:**

Ketua,

Joko Setyono, SE., M.Si

NIP. 19730702 200212 1 003

Pengaji I

Sunaryati, SE., M.Si

NIP. 19751111 2001212 2 002

Pengaji II

Dr. Ibnu Muhdir., M. Ag

NIP. 19641112 199203 1 006

Yogyakarta, 18 Juni 2015

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Fakultas Syari'ah dan Hukum

Dekan,



**MOTTO**

**BERGUNA, MENGINSPIRASI & BERKARYA**

**YOU NEED SCHOOL & YOU NEED SKILL**

**HIDUP KAYA RAYA, MATI MASUK**

**SURGA**

## **PERSEMBAHAN**

Kupersembahkan Karya ini Kepada Orang-orang yang  
Aku Cintai dan Sayangi

\*Rohali Arsyad dan Darnalia\*

(Ridha Allah terletak pada Ridha Kedua Orang Tua)

Saudara/ Iku:

Beni Pusanding Tuah

Lida Dara Jayanti

Fitria Rahmadhani

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Alhamdulillah puji syukur tak henti-hentinya kita ucapkan kepada Allah SWT *Rabb* semesta alam, yang telah memberikan kita segala bentuk kenikmatan yang jika kita hitung satu-persatu tidak akan mungkin mampu untuk menghitungnya. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kehadirat baginda Nabi agung, Nabi Muhammad SAW yang telah membawa risalah Islam dari jaman yang tidak diketahui oleh orang hingga jaman yang siapa tidak mengenal akan Islam.

Peneliti pun menyadari bahwa banyak yang telah memberikan bantuannya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Sehubungan dengan hal itu, peneliti menyampaikan ucapan banyak terima kasih dan penghargaan yang tulus. Pada kesempatan ini, peneliti ingin menghantarkan terima kasih secara khusus kepada:

1. Prof. Drs. H. Akh. Minhaji, MA., Ph.D selaku rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kaijaga Yogyakarta beserta jajarannya.
2. Bapak Dr. H. Syafiq M. Hanafi, M.Ag. selaku dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
3. Ibu Sunaryati, SE., M.Si selaku Ka.Prodi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

4. Bapak Drs. Akhmad Yusuf Khairuddin, SE., M.Si selaku Sekretaris Jurusan Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
5. Bapak Joko Setyono, SE., M.Si selaku pembimbing satu dan Ibu Dian Nuriyah Solissa., SHI., M.Si selaku pembimbing dua, yang senantiasa membimbing peneliti dengan sabar dan ikhlas untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Dra. Hj. Widiarini, MM selaku dosen pembimbing akademik.
7. Para dosen Jurusan Keuangan Islam dan dosen-dosen lainnya yang rela membagikan ilmunya, selama proses perkuliahan berlangsung kepada peneliti. Sehingga ilmu yang peneliti peroleh dapat membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Papa dan Mama (orang tua) beserta saudara-saudaraku (seluruh keluargaku) tercinta yang senantiasa memberikan motivasi dan dukungan serta doa yang ikhlas kepada peneliti.
9. Teman-teman KUI angkatan 2011 khususnya Chebong “Indah, Shofa, Alin, Rifa’i, Resti, Wulan, Azka, Marissa, Peni, dan Nelvi yang telah menemani dan memberikan dukungan kepada peneliti selama 4 tahun.
10. Teman-teman di ForSEI (Forum Studi Ekonomi Islam) yang telah memberikan banyak pengalaman organisasi.

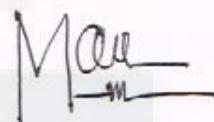
11. Teman-teman KKN 83KP144 Banaran yang telah memberikan amanahnya kepada saya untuk menjadi ketua KKN khususnya di Padukuhan 4 Bunder Kulonprogo.

12. Teman-temanku Saeful Bakhri, M.Ramadhani Adiyatama, dan Shibliqun Ni'mah yang telah menemani peneliti selama penelitian berlangsung.

Cukup sekian dari peneliti segala kurang, khilaf dan salah mohon dimaafkan karena peneliti adalah manusia biasa yang tak akan pernah luput dari salah dan dosa.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Yogyakarta, 9 Mei 2015  
Peneliti,



Mail Hilian Batin  
11390004

## PEDOMAN TRASLETERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata 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 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin       | Keterangan                 |
|------------|------|-------------------|----------------------------|
| ا          | alif | Tidak ditambahkan | Tidak dilambangkan         |
| ب          | bā'  | b                 | be                         |
| ت          | tā'  | t                 | te                         |
| ث          | śā   | ś                 | es (dengan titik di atas)  |
| ج          | jīm  | j                 | je                         |
| ح          | ḥā'  | ḥ                 | ha (dengan titik di bawah) |
| خ          | kħā' | kh                | ka dan ha                  |
| د          | dāl  | d                 | de                         |
| ذ          | z̄āl | z̄                | zet (dengan titik di atas) |
| ر          | rā'  | r                 | er                         |
| ز          | zā'i | z                 | zet                        |
| س          | śin  | s                 | es                         |
| ش          | syīn | sy                | es dan ye                  |
| ص          | s̄ad | ṣ                 | es (dengan titik di bawah) |
| ض          | ḍ̄ad | ḍ                 | de (dengan titik di bawah) |

|    |        |    |                            |
|----|--------|----|----------------------------|
| ط  | ṭ̄a'   | ṭ  | te (dengan titik di bawah) |
| ظ  | z̄a'   | z̄ | zet (dengan titik dibawah) |
| ع  | ‘ain   | ‘  | koma terbalik di atas      |
| غ  | gain   | g  | ge                         |
| ف  | f̄a    | f̄ | ef                         |
| ق  | qaf̄   | q̄ | qi                         |
| ك  | kaf̄   | k̄ | ka                         |
| ل  | lām    | l̄ | el                         |
| م  | m̄im   | m̄ | em                         |
| ن  | nūn    | n̄ | en                         |
| و  | wāwu   | w̄ | w̄                         |
| هـ | hā'    | h̄ | ha                         |
| ءـ | hamzah | ‘  | apostrof                   |
| يـ | yā     | Y  | ye                         |

## B. Konsonan Rangkap karena Syaddah Ditulis Rangkap

|                  |                    |                                      |
|------------------|--------------------|--------------------------------------|
| متعددة<br>عَدَّة | ditulis<br>ditulis | <i>Muta'addidah</i><br><i>'iddah</i> |
|------------------|--------------------|--------------------------------------|

### C. Ta' Marbūt ah di Akhir Kata

Semua *Ta' marbut aḥ* ditulis dengan h, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat,zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

|                       |         |                           |
|-----------------------|---------|---------------------------|
| حَكْمَةٌ              | ditulis | <i>Hikmah</i>             |
| عَلَّةٌ               | ditulis | <i>'illah</i>             |
| كَرَامَةُ الْأُولَاءِ | ditulis | <i>Karamah al-auliya'</i> |

### D. Vokal Pendek dan Penerapannya

|      |         |         |          |
|------|---------|---------|----------|
| ---  | Fath ah | ditulis | <i>a</i> |
| ---- | Kasrah  | ditulis | <i>i</i> |
| ---- | Dammah  | ditulis | <i>u</i> |

|          |         |         |                |
|----------|---------|---------|----------------|
| فَعْلٌ   | Fath ah | ditulis | <i>fa'ala</i>  |
| ذُكْرٌ   | Kasrah  | ditulis | <i>z̄ukira</i> |
| يَذْهَبٌ | Dammah  | ditulis | <i>yažhabu</i> |

## E. Vokal Panjang

|                               |         |                                |
|-------------------------------|---------|--------------------------------|
| 1. fatḥ ah + alif<br>جا هلیۃ  | Ditulis | $\bar{A}$<br><i>jāhiliyyah</i> |
| 2. fatḥ ah + ḫā' mati<br>تنسی | Ditulis | $\bar{a}$<br><i>tansā</i>      |
| 3. kasrah + ḫā' mati<br>کریم  | Ditulis | $\bar{i}$<br><i>karīm</i>      |
| 4. ḫammah + ḫaww mati<br>فروض | Ditulis | $\bar{u}$<br><i>furuūḍ</i>     |

## F. Vokal Rangkap

|                                |         |                              |
|--------------------------------|---------|------------------------------|
| 1. fatḥ ah + ḫā' mati<br>بینکم | Ditulis | <i>Ai</i><br><i>bainakum</i> |
| 2. fatḥ ah + ḫaww mati<br>قول  | Ditulis | <i>au</i><br><i>qaul</i>     |

## G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

|                   |         |                        |
|-------------------|---------|------------------------|
| أَنْتَمْ          | Ditulis | <i>a 'antum</i>        |
| أَعْدَتْ          | Ditulis | <i>u'idat</i>          |
| لَئِنْ شَكَرْتَمْ | Ditulis | <i>la'in syakartum</i> |

## H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamarriyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal “al”

|        |         |                  |
|--------|---------|------------------|
| القرآن | Ditulis | <i>al-Qur'an</i> |
| القياس | Ditulis | <i>al-Qiyās</i>  |

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis sesuai dengan huruf pertama Syamsiyyah tersebut

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

## I. Penulisan Kata-Kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

|            |         |                      |
|------------|---------|----------------------|
| ذوى الفروض | Ditulis | <i>zawi al-furuq</i> |
| أهل السنة  | Ditulis | <i>ahl as-sunnah</i> |

## DAFTAR ISI

|   |              |
|---|--------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                    | <b>i</b>     |
| <b>ABSTRAK .....</b>                          | <b>ii</b>    |
| <b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>               | <b>iii</b>   |
| <b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>                | <b>v</b>     |
| <b>SURAT PERNYATAAN .....</b>                 | <b>vi</b>    |
| <b>MOTTO .....</b>                            | <b>vii</b>   |
| <b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>              | <b>viii</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>                   | <b>ix</b>    |
| <b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b> | <b>xiii</b>  |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                       | <b>xix</b>   |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                     | <b>xxi</b>   |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                  | <b>xxiii</b> |
| <b>BAB I. PENDAHULUAN .....</b>               | <b>1</b>     |
| A. Latar Belakang Penelitian .....            | 1            |
| B. Rumusan Masalah .....                      | 4            |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....        | 5            |
| D. Sistematika Pembahasan .....               | 6            |
| <b>BAB II. LANDASAN TEORI .....</b>           | <b>8</b>     |
| A. Telaah Pustaka .....                       | 8            |
| B. Landasan Teori .....                       | 11           |
| 1. Pemasaran .....                            | 11           |
| 2. Bisnis Ritel .....                         | 12           |
| 3. Bauran Ritel .....                         | 13           |
| a. Produk .....                               | 14           |
| b. Harga .....                                | 16           |

|   |           |
|---|-----------|
| c. Promosi .....                                  | 19        |
| d. Pelayanan .....                                | 22        |
| e. Fasilitas Fisik .....                          | 24        |
| 4. Proses Belanja Pelanggan .....                 | 25        |
| 5. Kepuasan .....                                 | 31        |
| C. Kerangka Pemikiran .....                       | 36        |
| D. Hipotesis .....                                | 36        |
| <b>BAB III. METODOLOGI PENELITIAN .....</b>       | <b>43</b> |
| A. Jenis Penelitian .....                         | 43        |
| B. Metode Pengumpulan Data .....                  | 43        |
| C. Populasi dan Sampel .....                      | 43        |
| D. Teknik Skala Pengukuran Data Primer .....      | 45        |
| E. Definisi Operasional Variabel .....            | 46        |
| F. Alat Uji Statistik .....                       | 47        |
| 1. Uji Validitas dan Reliabilitas Kuesioner ..... | 47        |
| 2. Uji Asumsi Klasik .....                        | 47        |
| a. Multikolinearitas .....                        | 48        |
| b. Heteroskedastisitas .....                      | 48        |
| c. Normalitas .....                               | 49        |
| 3. Analisis Regresi Linier Berganda .....         | 50        |
| a. Uji Signifikas Simultan .....                  | 51        |
| b. Koefisien Determinasi.....                     | 51        |
| c. Uji Signifikan Parsial .....                   | 52        |
| G. Gambaran Umum Syar'e Mart UII .....            | 52        |
| <b>BAB IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....</b> | <b>55</b> |
| A. Hasil Pengumpulan Data .....                   | 55        |
| B. Profil Responden.....                          | 55        |
| C. Hasil Uji Instrumen Penelitian .....           | 63        |
| 1. Uji Validitas Kuesioner .....                  | 63        |
| 2. Uji Reliabilitas Kuesioner .....               | 64        |

|   |           |
|---|-----------|
| D. Hasil Uji Asumsi Klasik .....          | 65        |
| 1. Uji Multikolinearitas .....            | 65        |
| 2. Uji Heteroskedastisitas .....          | 66        |
| 3. Uji Normalitas .....                   | 67        |
| E. Analisis Regresi Linier Berganda ..... | 68        |
| 1. Uji Koefisien Determinasi .....        | 71        |
| 2. Uji Signifikan Simultan .....          | 72        |
| 3. Uji Signifikan Parsial .....           | 73        |
| <b>BAB V. PENUTUP .....</b>               | <b>81</b> |
| A. Kesimpulan .....                       | 81        |
| B. Saran .....                            | 83        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>               | <b>85</b> |
| <b>LAMPIRAN .....</b>                     | <b>I</b>  |

## **DAFTAR GAMBAR**

|            |   |    |
|------------|---|----|
| GAMBAR 2.1 | Proses Keputusan Pembelian Konsumen ..... | 37 |
| GAMBAR 4.1 | Scatter Plot .....                        | 70 |
| GAMBAR 4.2 | NP-P Plot .....                           | 71 |

## **DAFTAR TABEL**

|            |   |    |
|------------|---|----|
| TABEL 3.1  | Operasional Variabel.....                 | 49 |
| TABEL 4.1  | Deskripsi Responden .....                 | 60 |
| TABEL 4.2  | Jenis Pekerjaan Orang Tua Responden ..... | 65 |
| TABEL 4.3  | Penghasilan Otang Tua Responden .....     | 66 |
| TABEL 4.4  | Hasil Uji Validitas .....                 | 67 |
| TABEL 4.5  | Hasil Uji Reliabilitas .....              | 68 |
| TABEL 4.6  | Hasil Uji Nilai Tolerance dan VIF .....   | 69 |
| TABEL 4.7  | Hasil Uji <i>Glejser</i> .....            | 71 |
| TABEL 4.8  | Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov (K-S) .....  | 72 |
| TABEL 4.9  | Analisis Regresi Linier Berganda .....    | 73 |
| TABEL 4.10 | Hasil Uji F .....                         | 74 |
| TABEL 4.11 | Uji Koefisien Korelasi.....               | 76 |
| TABEL 4.12 | Hasil Uji t .....                         | 78 |

## DAFTAR LAMPIRAN

|             |  |        |
|-------------|--|--------|
| LAMPIRAN 1  | Terjemahan Ayat Al-Qur'an .....              | I      |
| LAMPIRAN 2  | Kuesioner .....                              | III    |
| LAMPIRAN 3  | Rekapitulasi Item Pertanyaan .....           | VII    |
| LAMPIRAN 4  | Hasil Analisis Profil Responden .....        | XIII   |
| LAMPIRAN 5  | Hasil Uji Validitas .....                    | XVII   |
| LAMPIRAN 6  | Hasil Uji Reliabilitas .....                 | XXIII  |
| LAMPIRAN 7  | Hasil Uji Asumsi Klasik .....                | XXVI   |
| LAMPIRAN 8  | Hasil Analisis Regresi Linier Berganda ..... | XXIX   |
| LAMPIRAN 9  | Tabel R .....                                | XXX    |
| LAMPIRAN 10 | Tabel F .....                                | XXXI   |
| LAMPIRAN 11 | Tabel t .....                                | XXXII  |
| LAMPIRAN 12 | <i>Curriculum Vitae</i> .....                | XXXIII |

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Dewasa ini, perkembangan bisnis ritel semakin meningkat, hal ini bisa dilihat dari berbagai macam jenis ritel yang mulai timbul, baik bisnis ritel asing dan juga bisnis ritel domestik seperti Indomaret, Alfamart, Alfamidi, Cirel K, 7 Eleven, Lottemart, Pamella, Carefour dan sebagainya. Dengan adanya berbagai macam bisnis ritel yang berkembang, menjadikan persaingan bisnis ritel yang sangat ketat. Pemilihan strategi yang tepat sangat berperan penting dalam menghadapi persaingan bisnis yang sangat ketat. Setiap ritel memiliki strategi yang berbeda, mulai dari proses perencanaan strategi hingga sampai kepada penerapan strategi.

Perkembangan bisnis ritel ini juga tidak terlepas dari semakin meningkatnya kebutuhan manusia sehari-hari, kegiatan belanja yang dilakukan oleh konsumen memiliki tujuan untuk mendapatkan sebuah kepuasan. Hal-hal yang akan ditawarkan oleh pelaku bisnis ritel bukan hanya dalam bentuk barang harus memiliki kelebihan-kelebihan khusus yang bersifat positif dibandingkan dengan penawaran usaha ritel lainnya, maka pelanggan akan tetap setia. Dalam mempertahankan pelanggan, unit bisnis harus dapat memberikan kepuasan yang maksimal dalam memuaskan pelanggannya. Adapun kepuasan pelanggan dapat terjadi apabila harapan benar-benar terwujud demikian pula sebaliknya, jika

pelanggan merasa puas, maka mereka akan kembali membeli produk tersebut dan membicarakannya kepada orang lain secara menguntungkan bagi usaha yang bergerak di bidang ritel.

Perkembangan bisnis ritel yang terjadi di zaman sekarang coba dimanfaatkan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, seperti: banyak beredar produk yang tidak halal dan produk yang tidak baik bagi kesehatan konsumen. Mekanisme transaksi yang diterapkan oleh pelaku ritel masih menggunakan sistem transaksi konvensional. Transaksi seperti ini menyebabkan timbulnya kasus penyimpangan penyaluran dana sosial masyarakat yang lembaga penerimanya pun tidak diketahui secara pasti oleh pihak konsumen, pelaku ritel mencoba untuk memanfaatkan kepercayaan dan kepedulian konsumen dalam memenuhi keuntungan unit bisnisnya.

Indonesia dikenal sebagai Negara muslim terbesar di dunia, akan tetapi masih banyak bisnis ritel yang belum menerapkan sistem perdagangan dalam Islam. Sistem Perdagangan dalam Islam mempunyai pedoman atau aturan dalam melakukan setiap transaksi perdagangannya, dan sistem seperti ini dijadikan landasan oleh beberapa pelaku bisnis ritel domestik untuk diimplementasikan ke dalam bisnisnya. Perdagangan dalam Islam juga memiliki beberapa etika yang harus dipatuhi dalam melaksanakan proses jual beli. Jika etika tersebut dipatuhi dan dijalankan, maka Islam menjamin pedagang maupun pembeli untuk saling mendapatkan keuntungan. Salah satu bisnis yang telah menerapkan prinsip

syariah dalam proses bisnisnya yaitu Syar'e Mart yang berdiri di kawasan kampus UII Yogyakarta.

Syar'e Mart merupakan salah satu ritel syariah yang terdapat di wilayah Kota Yogyakarta, dimana ritel ini menyediakan berbagai kebutuhan lainnya yang diperlukan oleh kalangan mahasiswa. Dalam aktivitas operasionalnya Syar'e Mart beralamat di Jl. Kaliurang KM.14,5 Yogyakarta, sebagai salah satu usaha ritel yang menerapkan harga beli dan jual produknya. Syar'e Mart mencoba menawarkan hal-hal yang menjadi kebutuhan para konsumennya, antara lain menawarkan produk-produk yang halal, dan juga menyediakan fasilitas yang nyaman ketika berbelanja. Langkah ini dilakukan guna untuk menerapkan prinsip syariah ke dalam unit bisnis dan agar dapat memberikan rasa aman kepada konsumen terhadap produk yang dikonsumsi. Dalam mengelola retailnya, Syar'e Mart menerapkan enam variabel *retail mix*: 1) kehalalan produk, 2) transparansi harga beli dan jual, 3) *store image*, 4) lokasi, 5) promosi, dan 6) fasilitas.<sup>1</sup> Pengelolaan dengan cara ini diharapkan mampu memberikan rasa puas bagi konsumen dan juga menambah nilai profit bagi unit bisnis.

Masalah penelitian yang menjadi fokus peneliti adalah untuk mengetahui sejauh mana faktor produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik menentukan tingkat kepuasan konsumen Syar'e Mart UII Yogyakarta, sehingga

---

<sup>1</sup> Khusniyah Purwani dan Joko Susilo. "The Importance of Islamic A New Alternative in Managing Retail Business Case Studies on Syariah Mini Market: Syar'e Mart UII," *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, Vol.1:3, hlm. 172-178.

dapat memberikan kebutuhan informasi dan meningkatkan kualitas segala hal yang ditawarkan bisnis ritel.

Hal yang menjadi perhatian dalam penelitian ini adalah sejauh mana faktor-faktor yang terdiri dari produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik menentukan tingkat kepuasan konsumen pada Syar'e Mart UII Yogyakarta. Atas dasar permasalahan tersebut maka dalam penulisan skripsi ini akan menganalisa tingkat kepuasan konsumen terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap obyek yang akan diteliti. Dengan harapan analisis ini mendapatkan suatu konsep teoritik dan masukan bagi bisnis ritel dalam memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga mampu mempertahankan pelanggan serta eksistensinya dalam dunia bisnis ritel yang merupakan satu tujuan terpenting dalam daur hidup suatu usaha.

Berdasarkan penelitian terdahulu, penyusun mengambil beberapa variabel yang relevan dengan obyek penelitian ini yaitu variabel produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik. Perbedaannya dengan penelitian terdahulu yaitu adanya penambahan dua variabel baru yakni pelayanan, dan fasilitas fisik terhadap kepuasan pembeli. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti memilih sebuah judul, yaitu **“Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah terdapat pengaruh secara simultan variabel produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik terhadap kepuasan pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta?
2. Apakah terdapat pengaruh variabel produk terhadap kepuasan pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta?
3. Apakah terdapat pengaruh variabel harga terhadap kepuasan pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta?
4. Apakah terdapat pengaruh variabel promosi terhadap kepuasan pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta?
5. Apakah terdapat pengaruh variabel pelayanan terhadap kepuasan pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta?
6. Apakah terdapat pengaruh variabel fasilitas fisik terhadap kepuasan pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta?

## **C. Tujuan Penelitian**

Untuk menjelaskan pengaruh variabel produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik terhadap kepuasan pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta.

## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Kegunaan Teoritis**

Sebagai masukan dan informasi bagi para peneliti dan pembaca dalam hal pengembangan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pembeli atau konsumen.

### **2. Kegunaan Praktis**

#### **a. Bagi Peneliti**

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sarana untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kepuasan pembeli pada Syar'e Mart.

#### **b. Bagi Minimarket**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran tentang produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik dalam mempengaruhi kepuasan pembeli atau konsumen.

## **E. Sistematika Pembahasan**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sistematika pembahasan yang terdiri dari lima bab yang terkait antara satu dengan lainnya dan dalam satu kesatuan bahasa yang utuh. Adapun sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut:

Bab I: Berisi pendahuluan yang terdiri dari lima sub bab yaitu latar belakang masalah yang menguraikan alasan dan motivasi penelitian, pokok

masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

Bab II: Memuat landasan teori yang digunakan sebagai landasan dan pendukung dari penelitian, dimulai dari hal-hal yang berkaitan dengan kepuasan konsumen dan dilanjutkan membahas variabel-variabel penelitian lainnya yang mempengaruhi kepuasan konsumen.

Bab III: Memuat metodologi penelitian yang terdiri dari Jenis Penelitian, Metode Pengumpulan Data, Populasi dan Sampel, Teknik Pengukuran Data Primer, Uji Asumsi Klasik serta Analisis regresi berganda yang digunakan untuk menguji data primer yang diperoleh dari lapangan dan gambaran umum Syar'e Mart.

Bab IV: Memuat tentang analisis data dan pembahasan yang membahas mengenai data-data yang diperoleh dari lapangan.

Bab V: Memuat kesimpulan yang diperoleh dari hasil pembahasan, kemudian saran untuk memberikan masukan kepada pihak-pihak yang terkait dan juga pengembangan penelitian yang akan datang.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dengan menggunakan analisis regresi linier berganda yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara simultan ada pengaruh antara variabel produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik terhadap kepuasan pembeli Minimarket Syari'ah: Syar'e Mart UII Yogyakarta. Tingkat pengaruh secara simultan tersebut sebesar 53,9%. Artinya seluruh variabel independen secara bersama-sama mampu menjelaskan kepuasan pembeli Syar'e Mart UII Yogyakarta sebesar 53,9%, dan sisanya sebesar 46,1% dipengaruhi oleh faktor di luar model tersebut.
2. Tidak terdapat pengaruh variabel produk terhadap kepuasan pembeli Minimarket Syari'ah: Syar'e Mart UII Yogyakarta. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung lebih kecil daripada t tabel yaitu  $1,178 < 1,984$  dengan signifikansi  $0,242 > 0,05$ . Dapat disimpulkan bahwa baik dan buruknya produk yang ditawarkan Syar'e Mart tidak mempengaruhi kepuasan pembeli.
3. Terdapat pengaruh positif signifikan variabel harga terhadap kepuasan pembeli Minimarket Syari'ah: Syar'e Mart UII Yogyakarta. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung lebih besar daripada t tabel yaitu  $3,575 > 1,984$  dengan

tingkat signifikansi  $0,001 < 0,05$ . Dapat disimpulkan bahwa harga yang diterapkan oleh Syar'e Mart sudah sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen (puas).

4. Terdapat pengaruh positif signifikan variabel promosi terhadap kepuasan pembeli Minimarket Syari'ah: Syar'e Mart UII Yogyakarta. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung lebih besar daripada t tabel yaitu  $2,112 > 1,984$  dengan tingkat signifikansi  $0,037 < 0,05$ . Dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan oleh Syar'e Mart sudah tepat dalam memuaskan konsumen, dan pemilihan lokasi startegis di kawasan kampus juga bisa menghemat anggaran promosi.
5. Tidak terdapat pengaruh variabel pelayanan terhadap kepuasan pembeli Minimarket Syari'ah: Syar'e Mart UII Yogyakarta. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung lebih kecil daripada t tabel yaitu  $1,085 < 1,984$  dengan signifikansi  $0,281 > 0,05$ . Dapat disimpulkan baik dan buruknya pelayanan yang ditawarkan oleh Syar'e Mart tidak berpengaruh terhadap kepuasan pembeli.
6. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel fasilitas fisik terhadap kepuasan pembeli Minimarket Syari'ah: Syar'e Mart UII Yogyakarta. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung lebih besar daripada t tabel yaitu  $4,567 > 1,984$  dengan signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Dapat disimpulkan bahwa fasilitas fisik yang berupa meja, dan bangku yang disediakan oleh pihak Syar'e Mart dapat memberikan rasa nyaman dan puas bagi konsumen.

## B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan dari hasil penelitian, maka diajukan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

### 1. Bagi Minimarket

Konsumen (mahasiswa) disini sudah cukup loyal. Akan tetapi perlu dilakukan penambahan produk serta peningkatan pelayanan dalam memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen sehingga terdapat berbagai macam produk dan terjadinya peningkatan pelayanan. Selain penambahan produk dan peningkatan pelayanan, citra Syar'e Mart perlu menjadi perhatian khusus sehingga perlu melakukan beberapa hal, seperti penyediaan kotak saran untuk konsumen, melakukan riset (angket) untuk mengetahui keinginan konsumen, dan penambahan fasilitas lain untuk menampung keluhan pelanggan guna perbaikan pelayanan.

Untuk meningkatkan daya jual beli dan kepuasan bagi calon konsumen maupun pelanggan, pihak Syar'e Mart perlu lebih menggalakkan proses penjualannya dengan tidak mengesampingkan promosinya seperti:

- a. Pembuatan spanduk dengan isi pesan yang memotivasi calon pembeli untuk datang ke Syar'e Mart.
- b. Menyebarluaskan brosur yang dibuat semenarik mungkin, sehingga mahasiswa di luar kampus UII dan masyarakat sekitar tertarik untuk berkunjung ke Syar'e Mart. Dengan kunjungan tersebut diharapkan calon konsumen bersedia melakukan pembelian.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang berminat untuk melanjutkan penelitian ini atau mengambil tema yang sama dengan penelitian ini diharapkan untuk bisa menyempurnakannya yaitu dengan menambahkan variabel yang berpengaruh terhadap kepuasan pembeli, dengan harapan penelitian ini dapat lebih berkembang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **AL-QUR'AN**

Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahahnya*, Bandung: Diponegoro, 2008.

### **HADIS**

Ibnu Majah, Abi Abdullah Muhammad Ibn Yazid al-, *Sunan Ibn Majah*, 2 jilid, Semarang: Toha Putra, 2000.

### **LITERATUR BUKU**

Abdullah, Thamrin dan Tantri, Francis, *Manajemen Pemasaran*. Depok: Rajawali Pers, 2013.

Adisaputro, Gunawan, *Manajemen Pemasaran-Analisis Untuk Perancangan Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2010.

Alma, Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2007.

Fauzia, Ika Yunia dan Riyadi, Abdul Kadir, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam dalam Perspektif Maqashid al-Syari'ah*. Jakarta: Kencana, 2014.

Hasan, Ali, *Marketing Bank Syariah-Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indah, 2010.

Irawan, Faried Wijaya, dan M.N. Sudjoni, *Pemasaran-Prinsip dan Kasus*, Edisi 2. Yogyakarta: BPFE, 1997.

Kartajaya, Hermawan dan Sula, Muhammad Syakir, *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan Pustaka, 2006.

Kotler, Philip dan Armstrong, Gary, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, alih bahasa Bob Sabran, Edisi 12 Jilid 2. Jakarta: Erlangga, 2008.

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, alih bahasa Benyamin Molan, Edisi 12, Jilid 1. Jakarta: Indeks, 2007.

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13. Jakarta: Erlangga, 2008.

Leksana, Fajar, *Manajemen Pemasaran-Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.

Santosa, Purbayu Budi, *Analisis Statistik dengan Microsoft Excel dan SPSS*. Yogyakarta: ANDI, 2005.

- Sekaran, Uma, *Research Methods for Business*, Buku 2. Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- ST Sujana, Asep, *Paradigma Baru dalam Manajemen Ritel Modern*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suprayitno, Eko, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*. Malang: UIN Malang Press, 2008.
- Suryani, Tatik, *Perilaku Konsumen-Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- Tim Penyusun Praktek Komputer & Perbankan Syariah, *Praktikum Statistik-SPSS Ver.17*. Yogyakarta: Arti Bumi Intaran, 2013.
- Tjiptono, Fandi, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi, 1997.
- , *Pemasaran Jasa-Prinsip, Penerapan, dan Penenlitian*, Yogyakarta: Andi, 2014.
- Utami, Christina Whidya, *Strategi Pemasaran Ritel*. Jakarta: PT.Indeks, 2008.
- , *Manajemen Ritel-Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern di Indonesia*, Buku 2. Jakarta: Salemba Empat, 2010.
- Wood, Ivonne, *Layanan Pelanggan-Cara Praktis, Murah, dan Inspiratif Memuaskan Pelanggan Anda*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Zulganef, 2013. *Metode Penelitian Sosial & Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

## **SKRIPSI, TESIS & INTERNET**

Adi, Albertus Ferry Rostya. "Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan pada Waroeng Spesial Sambal cabang Lampersari Semarang," *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang (2012).

Arnila P, Dheafani dan Karina F, Beby, "Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Ritel Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan pada Minimarket MES Syari'ah," *Jurnal* Universitas Sumatera Utara, Vol. 1:2, 2013.

<http://id.shvoong.com/business-management/marketing/1876530-konsultan-ritel-bisnis-retail-manajemen/>.

- Fardiani, Aprillia Nia. "Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan Dyriana Bakery & Café Pandanaran Semarang," *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang (2013).
- Huda, Nurul, "Pengaruh Persepsi Harga, Produk, Promosi dan Store Atmosphere Terhadap Pengambilan Keputusan Beli pada Konsumen Toko Syar'e Mart UII Yogyakarta," *Skripsi* Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta (2013).
- Ma'ruf, Ibtagh Kulla, "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Ritel yang Menentukan Tingkat Kepuasan Konsumen Bravo Swalayan Tuban," *Skripsi* Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya (2013).
- Purwani, Khusniyah dan Susilo, Joko, "The Importance of Islamic A New Alternative in Managing Retail Business Case Studies on Syariah Mini Market: Syar'e Mart UII," *Jurnal* Inovasi dan Kewirausahaan, Vol.1:3.
- Sihombing, Maddalena, Lestari, Retno Budi, dan Djatikusuma, Edin S. "Analisis Pengaruh Citra Toko Terhadap Kepuasan Konsumen," *Jurnal* Forum Bisnis dan Kewirausahaan, Vol. 4:1, 2014.
- Slamet, "Faktor-faktor yang Memengaruhi Konsumen dalam Pengambilan Keputusan Beli Produk pada Koperasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga," *Skripsi* Fakultas Syari'ah dan Hukum (2012).
- Sularko, Jakarta, "Pengaruh Atribut Toko Terhadap Minat Beli Konsumen pada Swalayan Sami Makmur Palur Karanganyar," *Skripsi* Universitas Brawijaya (2011).
- Woeibowo, Jessica Harieke dan Japariantoro, Edwin. "Analisa Tingkat Kepentingan Retail Mix Ditinjau Dari Pandangan Konsumen Dan Hubungannya Dengan Minat Beli," *Jurnal* Pemasaran Petra, Vol. 1:2.



## Lampiran 1

### TERJEMAHAN

| No. | Hlm. | Footnote | Terjemahan  |
|-----|------|----------|---|
| 1   | 15   | 17       | <i>Dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezekikan kepadamu, dan bertakwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya.</i>   |
| 2   | 15   | 18       | <i>Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan.</i>   |
| 3   | 17   | 20       | <i>Hai Orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu.</i>              |
| 4   | 17   | 21       | <i>Jual beli itu hanyalah saling rela.</i>  |
| 5   | 22   | 28       | <i>Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan Dia banyak menyebut Allah.</i> |
| 6   | 24   | 32       | <i>Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu Berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu.</i>        |
| 7   | 34   | 48       | <i>Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi.....</i>  |

|   |    |    |  |
|---|----|----|--|
| 8 | 34 | 49 | <i>Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas.</i>  |
| 9 | 35 | 50 | <i>Hai sekalian manusia, bertakwalah kepada Tuhan-mu yang telah menciptakan kamu dari seorang diri, dan dari padanya Allah menciptakan isterinya; dan dari pada keduanya Allah memperkembang biakkan laki-laki dan perempuan yang banyak. Dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain, dan (peliharalah) hubungan silaturrahim. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu.</i> |

## Lampiran 2

### KUESIONER

#### **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pembeli Minimarket Syari'ah: Syar'e Mart UII Yogyakarta**

Sebelumnya peneliti sampaikan maaf karena sudah mengganggu waktu Saudara/i, Saya mengharap kesediaan Saudara/i untuk mengisi daftar kuesioner ini. Informasi yang anda berikan sangat berarti bagi penelitian ini, oleh karena itu peneliti sangat mengharapkan kesediaan Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan sebenar-benarnya, atas bantuannya peneliti ucapkan banyak terima kasih.

Yogyakarta, 10 Februari 2015

Peneliti

Mail Hilian Batin

Petunjuk pengisian

#### **I. Pertanyaan profil responden**

Jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan memberikan tanda silang (X) pada salah satu pertanyaan berikut sesuai dengan realita anda.

1. Jenis kelamin
  - a. Laki-laki
  - b. Perempuan
2. Pendidikan yang sedang ditempuh
  - a. D3
  - b. S1
  - c. S2
3. Berapa uang saku anda(pendapatan) / Bulan?
  - a. 400.000-600.000
  - b. 600.001-800.000
  - c. 800.001-1.000.000
  - d. 1.000.001-1.500.000
  - e. > 1,5 juta
4. Pekerjaan Orang tua

| No | Ayah                     | No | Ibu                      |
|----|--------------------------|----|--------------------------|
| 1  | PNS                      | 1  | PNS                      |
| 2  | Wiraswasta               | 2  | Wiraswasta               |
| 3  | Petani                   | 3  | Petani                   |
| 4  | TNI                      | 4  | TNI                      |
| 5  | Pegawai Swasta           | 5  | Pegawai Swasta           |
| 6  | Lain-lain(sebutkan)..... | 6  | Lain-lain(sebutkan)..... |

## 5. Pendapatan Orang tua

| No | Ayah                          | No | Ibu                           |
|----|-------------------------------|----|-------------------------------|
| 1  | < Rp. 2.500.000               | 1  | 0                             |
| 2  | Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000 | 2  | < Rp. 2.500.000               |
| 3  | Rp. 3.501.000 – Rp. 5.000.000 | 3  | Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000 |
| 4  | Rp. 5.001.000 – Rp. 7.000.000 | 4  | Rp. 3.501.000 – Rp. 5.000.000 |
| 5  | > Rp. 7.000.000               | 5  | Rp. 5.001.000 – Rp. 7.000.000 |
|    |                               | 6  | > Rp. 7.000.000               |



## **II. Pertanyaan pengalaman responden**

Jawablah pertanyaan sesuai dengan pengalaman anda sebagai konsumen/pembeli Syar'e Mart dengan memberikan tanda checklist (✓) pada kolom yang telah disediakan. Setiap pertanyaan terdiri dari 4 pilihan jawaban yaitu:

Jawaban SS : Sangat Setuju skor 4

Jawaban S : Setuju skor 3

Jawaban TS : Tidak Setuju skor 2

Jawaban STS : Sangat Tidak Setuju skor 1

| No. | Pertanyaan  | Kategori Jawaban |   |    |     |
|-----|---|------------------|---|----|-----|
| A   | Produk (X1)   | SS               | S | TS | STS |
| 1   | Produk-produk yang dijual di Syar'e Mart memang produk yang halal   |                  |   |    |     |
| 2   | Produk yang ditawarkan sangat bervariasi  |                  |   |    |     |
| 3   | Barang yang diinginkan oleh konsumen selalu tersedia di Syar'e Mart   |                  |   |    |     |
| 4   | Produk yang ditawarkan lengkap, sehingga barang yang saya cari selalu ada                                     |                  |   |    |     |
| B   | Harga (X2)  | SS               | S | TS | STS |
| 1   | Harga produk di Syar'e Mart relatif lebih murah dibandingkan toko lain di sekitar UII                         |                  |   |    |     |
| 2   | Harga yang ditawarkan oleh Syar'e Mart sesuai dengan kualitas pelayanannya                                    |                  |   |    |     |
| 3   | Pengambilan laba yang dilakukan oleh Syar'e Mart dirasa wajar jika dilihat dari harga beli dan jual produknya |                  |   |    |     |
| 4   | Saya yakin bahwa harga beli barang yang dicantumkan oleh Syar'e Mart sesuai dengan kenyataan (Tidak bohong)   |                  |   |    |     |
| C   | Promosi (X3)  | SS               | S | TS | STS |
| 1   | Penggunaan Nama "Syar'e Mart" memudahkan saya untuk mengingatnya  |                  |   |    |     |
| 2   | Saya pertama kali mengetahui keberadaan Syar'e Mart melalui teman   |                  |   |    |     |
| 3   | Saya tertarik dengan Syar'e Mart setelah melihat dan membaca baliho/banner                                    |                  |   |    |     |
| 4   | Saya tertarik berbelanja di Syar'e Mart karena potongan harga yang ditawarkan                                 |                  |   |    |     |

| <b>D</b> | <b>Pelayanan (X4)</b>  | <b>SS</b> | <b>S</b> | <b>TS</b> | <b>STS</b> |
|----------|--|-----------|----------|-----------|------------|
| 1        | Penetapan jam buka dan tutup Syar'e Mart sudah tepat dilakukan   |           |          |           |            |
| 2        | Karyawan Syar'e Mart selalu memberikan pelayanan yang sigap terhadap konsumen  |           |          |           |            |
| 3        | Karyawan Syar'e Mart ramah terhadap konsumen   |           |          |           |            |
| 4        | Pelayanan pada kasir relatif cepat   |           |          |           |            |
| <hr/>    |  |           |          |           |            |
| <b>E</b> | <b>Fasilitas Fisik (X5)</b>  | <b>SS</b> | <b>S</b> | <b>TS</b> | <b>STS</b> |
| 1        | Saya senang dengan pemilihan desain interior dan eksterior Syar'e Mart   |           |          |           |            |
| 2        | Ruang belanja di Syar'e Mart selalu terjaga kebersihannya  |           |          |           |            |
| 3        | Ketersediaan meja dan kursi pada Syar'e Mart sangat membantu konsumen dalam bersantai                                    |           |          |           |            |
| 4        | Penataan barang di Syar'e Mart tertata rapi  |           |          |           |            |
| <hr/>    |  |           |          |           |            |
| <b>F</b> | <b>Kepuasan Pembeli (Y)</b>  | <b>SS</b> | <b>S</b> | <b>TS</b> | <b>STS</b> |
| 1        | Saya berbelanja di Syar'e Mart karena saya puas dengan adanya penerapan harga beli dan harga jual produk                 |           |          |           |            |
| 2        | Saya merasa puas dengan pelayanan yang dilakukan oleh Syar'e Mart  |           |          |           |            |
| 3        | Promosi yang dilakukan sudah sesuai dengan keinginan konsumen, sehingga membuat konsumen ingin berbelanja di Syar'e Mart |           |          |           |            |
| 4        | Saya puas dengan produk yang ditawarkan oleh Syar'e Mart   |           |          |           |            |

**Lampiran 3**

**REKAPITULASI ITEM PERTANYAAN**

| No | Produk |    |    |    |    | Harga |    |    |    |    | Promosi |    |    |    |    | Pelayanan |    |    |    |    | F.Fisik |    |    |    |    | Kepuasan |    |    |    |    |
|----|--------|----|----|----|----|-------|----|----|----|----|---------|----|----|----|----|-----------|----|----|----|----|---------|----|----|----|----|----------|----|----|----|----|
|    | x1     | x1 | x1 | x1 | Σ  | x2    | x2 | x2 | x2 | Σ  | x3      | x3 | x3 | x3 | Σ  | x4        | x4 | x4 | x4 | Σ  | x5      | x5 | x5 | x5 | Σ  | y1       | y1 | y1 | y1 | Σ  |
| 1  | 3      | 3  | 3  | 3  | 12 | 4     | 4  | 3  | 3  | 14 | 4       | 3  | 3  | 4  | 14 | 3         | 3  | 3  | 3  | 12 | 4       | 3  | 3  | 3  | 13 | 4        | 4  | 3  | 3  | 14 |
| 2  | 3      | 3  | 3  | 2  | 11 | 1     | 1  | 2  | 3  | 7  | 3       | 3  | 3  | 3  | 12 | 4         | 3  | 3  | 2  | 12 | 3       | 2  | 3  | 3  | 11 | 3        | 3  | 2  | 3  | 11 |
| 3  | 4      | 4  | 4  | 3  | 15 | 2     | 3  | 3  | 3  | 11 | 3       | 3  | 3  | 4  | 13 | 3         | 2  | 3  | 2  | 10 | 2       | 2  | 3  | 2  | 9  | 3        | 3  | 3  | 3  | 12 |
| 4  | 3      | 4  | 3  | 3  | 13 | 3     | 3  | 3  | 3  | 12 | 4       | 3  | 3  | 3  | 13 | 2         | 3  | 3  | 3  | 11 | 3       | 3  | 2  | 3  | 11 | 3        | 3  | 2  | 3  | 11 |
| 5  | 3      | 3  | 2  | 2  | 10 | 3     | 3  | 3  | 3  | 12 | 3       | 2  | 2  | 2  | 9  | 3         | 3  | 2  | 3  | 11 | 2       | 2  | 3  | 2  | 9  | 2        | 3  | 3  | 3  | 11 |
| 6  | 3      | 3  | 3  | 2  | 11 | 2     | 3  | 3  | 3  | 11 | 3       | 2  | 3  | 2  | 10 | 3         | 3  | 3  | 2  | 11 | 3       | 2  | 3  | 3  | 11 | 3        | 3  | 3  | 3  | 12 |
| 7  | 3      | 3  | 2  | 2  | 10 | 1     | 3  | 2  | 2  | 8  | 3       | 3  | 3  | 2  | 11 | 3         | 3  | 3  | 2  | 11 | 3       | 3  | 3  | 3  | 12 | 3        | 3  | 2  | 3  | 11 |
| 8  | 3      | 3  | 3  | 3  | 12 | 2     | 2  | 3  | 3  | 10 | 2       | 3  | 2  | 2  | 9  | 3         | 2  | 2  | 2  | 9  | 2       | 2  | 3  | 2  | 9  | 2        | 2  | 2  | 3  | 9  |
| 9  | 4      | 4  | 3  | 3  | 14 | 3     | 3  | 3  | 3  | 12 | 3       | 2  | 2  | 2  | 9  | 3         | 3  | 3  | 3  | 12 | 2       | 2  | 2  | 2  | 8  | 3        | 3  | 2  | 2  | 10 |
| 10 | 4      | 4  | 3  | 3  | 14 | 4     | 3  | 4  | 3  | 14 | 3       | 3  | 3  | 4  | 13 | 3         | 2  | 2  | 2  | 9  | 3       | 2  | 3  | 3  | 11 | 3        | 3  | 3  | 4  | 13 |
| 11 | 4      | 3  | 3  | 3  | 13 | 3     | 3  | 3  | 3  | 12 | 3       | 1  | 2  | 2  | 8  | 2         | 3  | 3  | 3  | 11 | 1       | 2  | 3  | 3  | 9  | 2        | 3  | 1  | 3  | 9  |
| 12 | 2      | 3  | 2  | 2  | 9  | 2     | 2  | 3  | 3  | 10 | 3       | 2  | 2  | 2  | 9  | 3         | 3  | 2  | 3  | 11 | 3       | 3  | 3  | 3  | 12 | 3        | 3  | 3  | 3  | 12 |
| 13 | 3      | 2  | 1  | 1  | 7  | 3     | 3  | 3  | 3  | 12 | 3       | 2  | 1  | 1  | 7  | 1         | 2  | 3  | 3  | 9  | 1       | 1  | 1  | 1  | 4  | 1        | 1  | 1  | 2  | 5  |
| 14 | 4      | 3  | 2  | 2  | 11 | 3     | 3  | 3  | 3  | 12 | 4       | 3  | 2  | 2  | 11 | 4         | 3  | 3  | 3  | 13 | 3       | 3  | 4  | 3  | 13 | 3        | 3  | 3  | 4  | 13 |

|    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|
| 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 2 | 2 | 3 | 2 | 9  |
| 16 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 |
| 17 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 3 | 3 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  |
| 18 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 1 | 2 | 3 | 3 | 9  | 4 | 2 | 3 | 1 | 10 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 2 | 3 | 4 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  |
| 19 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 3 | 3 | 2 | 10 | 2 | 2 | 3 | 2 | 9  | 2 | 2 | 3 | 2 | 9  |
| 20 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 |
| 21 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 22 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 1 | 2 | 3 | 3 | 9  | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 2 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 23 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 3 | 4 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 2 | 2 | 12 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 24 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 2 | 2 | 3 | 2 | 9  | 2 | 3 | 3 | 2 | 10 |
| 25 | 3 | 4 | 4 | 4 | 15 | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  | 4 | 1 | 4 | 1 | 10 | 4 | 4 | 1 | 4 | 13 | 2 | 3 | 4 | 4 | 13 | 2 | 4 | 2 | 4 | 12 |
| 26 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 1 | 3 | 2 | 3 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  |
| 27 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 28 | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 2 | 2 | 3 | 9  | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 |
| 29 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 4 | 3 | 3 | 4 | 14 | 4 | 2 | 2 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 4 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 30 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 1 | 1 | 2 | 7  | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 31 | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 4 | 2 | 3 | 12 | 3 | 4 | 4 | 4 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 32 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 |
| 33 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 34 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |

|    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|
| 35 | 4 | 4 | 2 | 3 | 13 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 4 | 4 | 14 |
| 36 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 2 | 3 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 37 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 38 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 39 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 3 | 3 | 2 | 10 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 |
| 40 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 41 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 42 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 43 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 |
| 44 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 45 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 4 | 1 | 4 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 2 | 2 | 2 | 3 | 9  |
| 46 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 4 | 4 | 13 | 3 | 1 | 1 | 1 | 6  | 4 | 2 | 4 | 4 | 14 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 47 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 1 | 2 | 3 | 3 | 9  | 3 | 2 | 2 | 1 | 8  | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  |
| 48 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 2 | 2 | 3 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 49 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 4 | 1 | 1 | 8  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 50 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 51 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 52 | 4 | 3 | 3 | 2 | 12 | 3 | 3 | 4 | 4 | 14 | 3 | 4 | 2 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 53 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 3 | 3 | 2 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 1 | 3 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 54 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 | 4 | 3 | 3 | 4 | 14 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |

|    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|
| 55 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 4 | 2 | 11 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 56 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 2 | 2 | 3 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 57 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 |
| 58 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 59 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 60 | 3 | 3 | 1 | 2 | 9  | 1 | 1 | 2 | 2 | 6  | 3 | 2 | 2 | 1 | 8  | 1 | 1 | 1 | 1 | 4  | 2 | 2 | 3 | 3 | 10 | 1 | 2 | 1 | 2 | 6  |
| 61 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 1 | 1 | 2 | 2 | 6  | 3 | 2 | 2 | 1 | 8  | 1 | 1 | 1 | 1 | 4  | 1 | 2 | 2 | 3 | 8  | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  |
| 62 | 3 | 2 | 1 | 2 | 8  | 1 | 2 | 1 | 2 | 6  | 4 | 3 | 2 | 1 | 10 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4  | 2 | 1 | 2 | 1 | 6  | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  |
| 63 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 2 | 3 | 4 | 12 | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 2 | 2 | 2 | 3 | 9  |
| 64 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 4 | 4 | 4 | 15 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 |
| 65 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 66 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 67 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 68 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 2 | 2 | 3 | 2 | 9  | 3 | 1 | 1 | 1 | 6  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 4 | 11 | 2 | 3 | 1 | 3 | 9  |
| 69 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 2 | 3 | 3 | 2 | 10 |
| 70 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 71 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 72 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 4 | 4 | 3 | 2 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| 73 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 |
| 74 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 |

|    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |    |   |   |   |    |    |   |   |   |    |    |
|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|----|---|---|---|----|----|---|---|---|----|----|
| 75 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 4 | 3  | 13 | 2 | 3 | 2 | 3  | 10 |
| 76 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 2 | 3 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 4 | 3 | 3 | 3  | 13 |
| 77 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 |
| 78 | 4 | 4 | 2 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 2 | 3 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 2 | 3 | 3 | 3  | 11 | 3 | 3 | 2 | 3  | 11 |
| 79 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 2 | 3 | 4 | 4  | 13 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 |
| 80 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3  | 11 | 2 | 3 | 4 | 3  | 12 | 4 | 3 | 3 | 3  | 13 |
| 81 | 3 | 2 | 1 | 1 | 7  | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3  | 10 | 3 | 3 | 2 | 3  | 11 | 2 | 3 | 3 | 3  | 11 |
| 82 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 2 | 2 | 3 | 2  | 9  | 3 | 2 | 2 | 2  | 9  |
| 83 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 | 4 | 4 | 3 | 2 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 2 | 3 | 3 | 3  | 11 | 3 | 3 | 2 | 2  | 10 |
| 84 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 3 | 2 | 4 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 |
| 85 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 4 | 2 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3  | 3 | 2 | 3 | 11 |    |
| 86 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 2 | 2 | 12 | 4 | 2 | 2 | 3 | 11 | 3  | 3 | 4 | 4 | 14 | 4  | 3 | 2 | 4 | 13 |    |
| 87 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 |
| 88 | 4 | 4 | 2 | 2 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3  | 13 | 3 | 4 | 2 | 2  | 11 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 |
| 89 | 4 | 4 | 4 | 2 | 14 | 3 | 4 | 4 | 4 | 15 | 4 | 2 | 2 | 3 | 11 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2  | 14 | 2 | 2 | 4 | 4  | 12 | 4 | 4 | 4 | 4  | 16 |
| 90 | 4 | 3 | 2 | 2 | 11 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 1 | 2 | 2 | 8  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 2 | 3 | 3 | 3  | 11 | 3 | 3 | 3 | 2  | 11 |
| 91 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 1 | 2 | 8  | 2  | 3 | 2 | 2 | 9  | 2  | 3 | 3 | 3 | 11 |    |
| 92 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 2 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 4 | 2 | 12 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 2  | 3 | 2 | 2 | 9  | 3  | 2 | 2 | 3 | 10 |    |
| 93 | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 2 | 3 | 2 | 3  | 10 | 3 | 2 | 3 | 3  | 11 |
| 94 | 4 | 3 | 3 | 2 | 12 | 2 | 2 | 3 | 3 | 10 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 3 | 3 | 3 | 3  | 12 | 2 | 2 | 2 | 2  | 8  |

|     |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|----|
| 95  | 4 | 3 | 3 | 2 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 3 | 2 | 2 | 2 | 9  | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 96  | 3 | 4 | 2 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 3 | 1 | 3 | 2 | 9  | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 97  | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 12 |
| 98  | 3 | 2 | 1 | 1 | 7  | 1 | 2 | 2 | 2 | 7  | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 3 | 3 | 3 | 1 | 10 | 1 | 4 | 4 | 4 | 13 | 2 | 3 | 2 | 9  |
| 99  | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 2 | 2 | 3 | 2 | 9  | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 2 | 2 | 2 | 9  |
| 100 | 4 | 2 | 2 | 1 | 9  | 2 | 2 | 3 | 3 | 10 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 2 | 3 | 2 | 2 | 9  | 2 | 2 | 4 | 2 | 10 | 2 | 3 | 2 | 9  |

**Lampiran 4****HASIL ANALISIS PROFIL RESPONDEN****Jenis kelamin**

|                 | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Laki-laki | 34        | 34.0    | 34.0          | 34.0               |
| Perempuan       | 66        | 66.0    | 66.0          | 100.0              |
| Total           | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Pendidikan responden**

|          | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid D3 | 8         | 8.0     | 8.0           | 8.0                |
| S1       | 90        | 90.0    | 90.0          | 98.0               |
| S2       | 2         | 2.0     | 2.0           | 100.0              |
| Total    | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Frekuensi belanja**

|              | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 1 kali | 26        | 26.0    | 26.0          | 26.0               |
| 2 kali       | 24        | 24.0    | 24.0          | 50.0               |
| 3 kali       | 24        | 24.0    | 24.0          | 74.0               |
| >3 kali      | 26        | 26.0    | 26.0          | 100.0              |
| Total        | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

### Prinsip syariah

|             | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Benar | 43        | 43.0    | 43.0          | 43.0               |
| Ragu-ragu   | 54        | 54.0    | 54.0          | 97.0               |
| Tidak Benar | 3         | 3.0     | 3.0           | 100.0              |
| Total       | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

### Produk belanjaan

|                 | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Minuman   | 67        | 67.0    | 67.0          | 67.0               |
| Snack           | 25        | 25.0    | 25.0          | 92.0               |
| Peralatan Tulis | 2         | 2.0     | 2.0           | 94.0               |
| Lain-lain       | 6         | 6.0     | 6.0           | 100.0              |
| Total           | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

### Pendapatan

|                       | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 400.000-600.000 | 24        | 24.0    | 24.0          | 24.0               |
| 600.001-800.000       | 4         | 4.0     | 4.0           | 28.0               |
| 800.001-1.000.000     | 23        | 23.0    | 23.0          | 51.0               |
| 1.000.001-1.500.000   | 34        | 34.0    | 34.0          | 85.0               |
| >1.500.000            | 15        | 15.0    | 15.0          | 100.0              |
| Total                 | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

### **Pengeluaran**

|       |                | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | <10.000        | 35        | 35.0    | 35.0          | 35.0               |
|       | 10.000-20.000  | 39        | 39.0    | 39.0          | 74.0               |
|       | 50.100-75.000  | 18        | 18.0    | 18.0          | 92.0               |
|       | 75.100-100.000 | 8         | 8.0     | 8.0           | 100.0              |
|       | Total          | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

### **Pekerjaan ayah responden**

|       |                | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | PNS            | 31        | 31.0    | 31.0          | 31.0               |
|       | Wiraswasta     | 29        | 29.0    | 29.0          | 60.0               |
|       | Petani         | 12        | 12.0    | 12.0          | 72.0               |
|       | TNI            | 2         | 2.0     | 2.0           | 74.0               |
|       | Pegawai Swasta | 20        | 20.0    | 20.0          | 94.0               |
|       | Lain-lain      | 6         | 6.0     | 6.0           | 100.0              |
|       | Total          | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

### **Pekerjaan ibu responden**

|       |                | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | PNS            | 25        | 25.0    | 25.0          | 25.0               |
|       | Wiraswasta     | 30        | 30.0    | 30.0          | 55.0               |
|       | Petani         | 7         | 7.0     | 7.0           | 62.0               |
|       | Pegawai Swasta | 4         | 4.0     | 4.0           | 66.0               |
|       | Lain-lain      | 34        | 34.0    | 34.0          | 100.0              |
|       | Total          | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Pendapatan ayah responden**

|                     | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid <2.500.000    | 22        | 22.0    | 22.0          | 22.0               |
| 2.500.000-3.500.000 | 16        | 16.0    | 16.0          | 38.0               |
| 3.501.000-5.000.000 | 22        | 22.0    | 22.0          | 60.0               |
| 5.001.000-7.000.000 | 22        | 22.0    | 22.0          | 82.0               |
| >7.000.000          | 18        | 18.0    | 18.0          | 100.0              |
| Total               | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Pendapatan ibu responden**

|                     | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 0             | 26        | 26.0    | 26.0          | 26.0               |
| <2.500.000          | 24        | 24.0    | 24.0          | 50.0               |
| 2.500.000-3.500.000 | 24        | 24.0    | 24.0          | 74.0               |
| 5.001.000-5.000.000 | 15        | 15.0    | 15.0          | 89.0               |
| 5.001-7.000.000     | 7         | 7.0     | 7.0           | 96.0               |
| >7.000.000          | 4         | 4.0     | 4.0           | 100.0              |
| Total               | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

## Lampiran 5

### HASIL UJI VALIDITAS

#### HARGA

**Correlations**

|        |                     | x1.1   | x1.2   | x1.3   | x1.4   | Produk |
|--------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| x1.1   | Pearson Correlation | 1      | .222*  | .257** | .240*  | .552** |
|        | Sig. (2-tailed)     |        | .026   | .010   | .016   | .000   |
|        | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| x1.2   | Pearson Correlation | .222*  | 1      | .449** | .491** | .709** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .026   |        | .000   | .000   | .000   |
|        | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| x1.3   | Pearson Correlation | .257** | .449** | 1      | .699** | .843** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .010   | .000   |        | .000   | .000   |
|        | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| x1.4   | Pearson Correlation | .240*  | .491** | .699** | 1      | .843** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .016   | .000   | .000   |        | .000   |
|        | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Produk | Pearson Correlation | .552** | .709** | .843** | .843** | 1      |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   | .000   |        |
|        | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## HARGA

**Correlations**

|       |                     | x.2.1  | x.2.2  | x.2.3  | x.2.4  | Harga  |
|-------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| x.2.1 | Pearson Correlation | 1      | .499** | .513** | .495** | .832** |
|       | Sig. (2-tailed)     |        | .000   | .000   | .000   | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| x.2.2 | Pearson Correlation | .499** | 1      | .473** | .459** | .768** |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   |        | .000   | .000   | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| x.2.3 | Pearson Correlation | .513** | .473** | 1      | .653** | .799** |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   |        | .000   | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| x.2.4 | Pearson Correlation | .495** | .459** | .653** | 1      | .779** |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   |        | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Harga | Pearson Correlation | .832** | .768** | .799** | .779** | 1      |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   | .000   |        |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## PROMOSI

**Correlations**

|         |                     | x.3.1  | x.3.2  | x.3.3  | x.3.4  | Promosi |
|---------|---------------------|--------|--------|--------|--------|---------|
| x.3.1   | Pearson Correlation | 1      | .196   | .292** | .205*  | .540**  |
|         | Sig. (2-tailed)     |        | .051   | .003   | .041   | .000    |
|         | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100     |
| x.3.2   | Pearson Correlation | .196   | 1      | .212*  | .424** | .728**  |
|         | Sig. (2-tailed)     | .051   |        | .035   | .000   | .000    |
|         | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100     |
| x.3.3   | Pearson Correlation | .292** | .212*  | 1      | .384** | .676**  |
|         | Sig. (2-tailed)     | .003   | .035   |        | .000   | .000    |
|         | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100     |
| x.3.4   | Pearson Correlation | .205*  | .424** | .384** | 1      | .764**  |
|         | Sig. (2-tailed)     | .041   | .000   | .000   |        | .000    |
|         | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100     |
| Promosi | Pearson Correlation | .540** | .728** | .676** | .764** | 1       |
|         | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   | .000   |         |
|         | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100     |

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## PELAYANAN

**Correlations**

|           |                     | x.4.1   | x.4.2   | x.4.3   | x.4.4   | Pelayanan |
|-----------|---------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| x.4.1     | Pearson Correlation | 1       | .420 ** | .426 ** | .494 ** | .756 **   |
|           | Sig. (2-tailed)     |         | .000    | .000    | .000    | .000      |
|           | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100       |
| x.4.2     | Pearson Correlation | .420 ** | 1       | .542 ** | .442 ** | .786 **   |
|           | Sig. (2-tailed)     | .000    |         | .000    | .000    | .000      |
|           | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100       |
| x.4.3     | Pearson Correlation | .426 ** | .542 ** | 1       | .386 ** | .777 **   |
|           | Sig. (2-tailed)     | .000    | .000    |         | .000    | .000      |
|           | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100       |
| x.4.4     | Pearson Correlation | .494 ** | .442 ** | .386 ** | 1       | .749 **   |
|           | Sig. (2-tailed)     | .000    | .000    | .000    |         | .000      |
|           | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100       |
| Pelayanan | Pearson Correlation | .756 ** | .786 ** | .777 ** | .749 ** | 1         |
|           | Sig. (2-tailed)     | .000    | .000    | .000    | .000    |           |
|           | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100       |

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## FASILITAS FISIK

**Correlations**

|                    |                     | x.5.1   | x.5.2   | x.5.3   | x.5.4   | Fasilitas<br>Fisik |
|--------------------|---------------------|---------|---------|---------|---------|--------------------|
| x.5.1              | Pearson Correlation | 1       | .279 ** | .199 *  | .196    | .605 **            |
|                    | Sig. (2-tailed)     |         | .005    | .048    | .051    | .000               |
|                    | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100                |
| x.5.2              | Pearson Correlation | .279 ** | 1       | .299 ** | .483 ** | .716 **            |
|                    | Sig. (2-tailed)     | .005    |         | .003    | .000    | .000               |
|                    | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100                |
| x.5.3              | Pearson Correlation | .199 *  | .299 ** | 1       | .464 ** | .715 **            |
|                    | Sig. (2-tailed)     | .048    | .003    |         | .000    | .000               |
|                    | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100                |
| x.5.4              | Pearson Correlation | .196    | .483 ** | .464 ** | 1       | .762 **            |
|                    | Sig. (2-tailed)     | .051    | .000    | .000    |         | .000               |
|                    | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100                |
| Fasilitas<br>Fisik | Pearson Correlation | .605 ** | .716 ** | .715 ** | .762 ** | 1                  |
|                    | Sig. (2-tailed)     | .000    | .000    | .000    | .000    |                    |
|                    | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100                |

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## KEPUASAN PEMBELI

**Correlations**

|          |                     | y1      | y2      | y3      | y4      | Kepuasan |
|----------|---------------------|---------|---------|---------|---------|----------|
| y1       | Pearson Correlation | 1       | .446 ** | .507 ** | .481 ** | .819 **  |
|          | Sig. (2-tailed)     |         | .000    | .000    | .000    | .000     |
|          | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100      |
| y2       | Pearson Correlation | .446 ** | 1       | .347 ** | .442 ** | .715 **  |
|          | Sig. (2-tailed)     | .000    |         | .000    | .000    | .000     |
|          | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100      |
| y3       | Pearson Correlation | .507 ** | .347 ** | 1       | .347 ** | .758 **  |
|          | Sig. (2-tailed)     | .000    | .000    |         | .000    | .000     |
|          | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100      |
| y4       | Pearson Correlation | .481 ** | .442 ** | .347 ** | 1       | .727 **  |
|          | Sig. (2-tailed)     | .000    | .000    | .000    |         | .000     |
|          | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100      |
| Kepuasan | Pearson Correlation | .819 ** | .715 ** | .758 ** | .727 ** | 1        |
|          | Sig. (2-tailed)     | .000    | .000    | .000    | .000    |          |
|          | N                   | 100     | 100     | 100     | 100     | 100      |

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Lampiran 6

### HASIL UJI RELIABILITAS

#### PRODUK

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .729             | 4          |

**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 | 7.8400                     | 2.217                          | .287                             | .784                             |
| x1.2 | 8.2400                     | 1.962                          | .507                             | .679                             |
| x1.3 | 8.8200                     | 1.462                          | .650                             | .583                             |
| x1.4 | 8.9100                     | 1.537                          | .669                             | .572                             |

#### HARGA

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .791             | 4          |

**Item-Total Statistics**

|       | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|-------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| x.2.1 | 8.6500                     | 1.624                          | .608                             | .759                             |
| x.2.2 | 8.4900                     | 2.030                          | .574                             | .752                             |
| x.2.3 | 8.2700                     | 2.118                          | .657                             | .719                             |
| x.2.4 | 8.2500                     | 2.230                          | .644                             | .732                             |

## PROMOSI

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .613             | 4          |

**Item-Total Statistics**

|       | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|-------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| x.3.1 | 7.1300                     | 2.619                          | .304                             | .604                             |
| x.3.2 | 7.8500                     | 1.866                          | .393                             | .554                             |
| x.3.3 | 7.9300                     | 2.167                          | .398                             | .540                             |
| x.3.4 | 8.1100                     | 1.877                          | .504                             | .452                             |

## PELAYANAN

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .767             | 4          |

**Item-Total Statistics**

|       | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|-------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| x.4.1 | 8.2800                     | 2.365                          | .557                             | .717                             |
| x.4.2 | 8.5100                     | 2.252                          | .595                             | .696                             |
| x.4.3 | 8.5400                     | 2.231                          | .568                             | .711                             |
| x.4.4 | 8.4500                     | 2.391                          | .548                             | .722                             |

## FASILITAS FISIK

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .649             | 4          |

**Item-Total Statistics**

|       | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|-------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| x.5.1 | 8.3400                     | 2.105                          | .285                             | .679                             |
| x.5.2 | 8.1200                     | 1.945                          | .486                             | .545                             |
| x.5.3 | 7.9600                     | 1.837                          | .434                             | .578                             |
| x.5.4 | 8.0700                     | 1.783                          | .532                             | .507                             |

## KEPUASAN PEMBELI

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .746             | 4          |

**Item-Total Statistics**

|    | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|----|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| y1 | 8.2900                     | 1.461                          | .628                             | .635                             |
| y2 | 8.1500                     | 1.785                          | .513                             | .704                             |
| y3 | 8.4700                     | 1.545                          | .509                             | .712                             |
| y4 | 8.1500                     | 1.765                          | .532                             | .695                             |

## Lampiran 7

### HASIL UJI ASUMSI KLASIK

#### Uji Multikolinearitas

**Coefficient Correlations<sup>a</sup>**

| Model        | Fasilitas Fisik | Promosi | Harga  | Produk | Pelayanan |
|--------------|-----------------|---------|--------|--------|-----------|
| Correlations | Fasilitas Fisik | 1.000   | -.100  | -.008  | -.222     |
|              | Promosi         | -.100   | 1.000  | -.156  | -.136     |
|              | Harga           | -.008   | -.156  | 1.000  | -.278     |
|              | Produk          | -.222   | -.136  | -.278  | 1.000     |
|              | Pelayanan       | -.329   | -.016  | -.439  | -.059     |
| 1            |                 |         |        |        |           |
| Covariances  | Fasilitas Fisik | .006    | .000   | -5.028 | -.001     |
|              | Promosi         | .000    | .004   | .000   | .000      |
|              | Harga           | -5.028  | .000   | .006   | -.002     |
|              | Produk          | -.001   | .000   | -.002  | .006      |
|              | Pelayanan       | -.002   | -7.906 | -.003  | .000      |

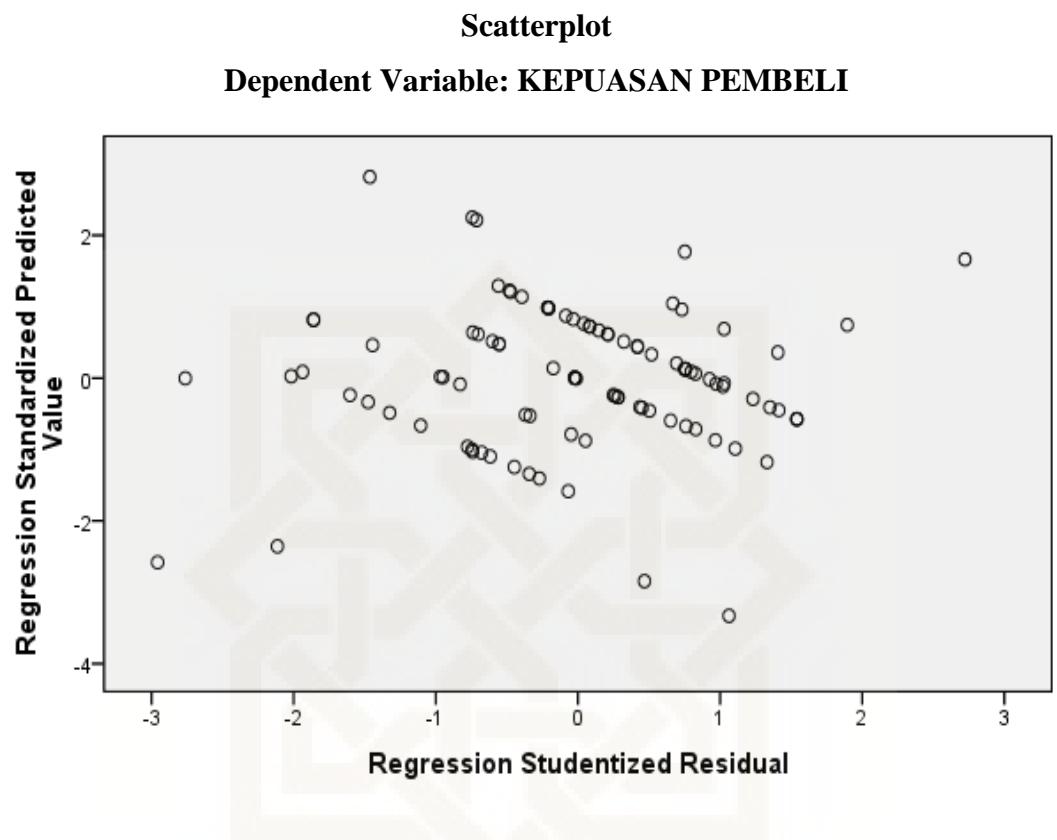
a. Dependent Variable: Kepuasan

**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model           | Unstandardized Coefficients |            | Beta | t     | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|-----------------|-----------------------------|------------|------|-------|------|-------------------------|-------|
|                 | B                           | Std. Error |      |       |      | Tolerance               | VIF   |
| 1 (Constant)    | .709                        | .984       |      | .721  | .473 |                         |       |
| Produk          | .091                        | .077       | .095 | 1.178 | .242 | .715                    | 1.398 |
| Harga           | .285                        | .080       | .317 | 3.575 | .001 | .592                    | 1.690 |
| Promosi         | .138                        | .066       | .155 | 2.112 | .037 | .868                    | 1.152 |
| Pelayanan       | .081                        | .075       | .097 | 1.085 | .281 | .588                    | 1.701 |
| Fasilitas Fisik | .345                        | .076       | .368 | 4.567 | .000 | .717                    | 1.394 |

a. Dependent Variable: Kepuasan

Uji Heteroskedastisitas



**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model           | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. |
|-----------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
|                 | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| 1 (Constant)    | 1.523                       | .611       |                           | 2.494 | .014 |
| Produk          | -.022                       | .048       | -.056                     | -.467 | .641 |
| Harga           | -.002                       | .049       | -.004                     | -.030 | .976 |
| Promosi         | .005                        | .041       | .013                      | .118  | .906 |
| Pelayanan       | -.023                       | .046       | -.066                     | -.498 | .620 |
| Fasilitas Fisik | -.017                       | .047       | -.045                     | -.373 | .710 |

a. Dependent Variable: RES2

## Uji Normalitas

### Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Kepuasan



### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

|                                  |                | Unstandardized Residual |
|----------------------------------|----------------|-------------------------|
| N                                |                | 100                     |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup> | Mean           | .0000000                |
|                                  | Std. Deviation | 1.08467738              |
| Most Extreme Differences         | Absolute       | .059                    |
|                                  | Positive       | .040                    |
|                                  | Negative       | -.059                   |
| Kolmogorov-Smirnov Z             |                | .594                    |
| Asymp. Sig. (2-tailed)           |                | .872                    |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## Lampiran 8

### HASIL ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Uji Simultan (Uji F)

**ANOVA<sup>b</sup>**

| Model | Sum of Squares | df | Mean Square | F      | Sig.              |
|-------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1     | Regression     | 5  | 29.897      | 24.128 | .000 <sup>a</sup> |
|       | Residual       | 94 | 1.239       |        |                   |
|       | Total          | 99 |             |        |                   |

a. Predictors: (Constant), Fasilitas Fisik, Promosi, Harga, Produk, Pelayanan

b. Dependent Variable: Kepuasan

Koefisien Determinasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1     | .750 <sup>a</sup> | .562     | .539              | 1.11315                    |

a. Predictors: (Constant), Fasilitas Fisik, Promosi, Harga, Produk, Pelayanan

Uji Parsial (Uji t)

**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model | Unstandardized Coefficients |            | Beta | t    | Sig. |
|-------|-----------------------------|------------|------|------|------|
|       | B                           | Std. Error |      |      |      |
| 1     | (Constant)                  | .709       | .984 | .721 | .473 |
|       | Produk                      | .091       | .077 | .095 | .242 |
|       | Harga                       | .285       | .080 | .317 | .001 |
|       | Promosi                     | .138       | .066 | .155 | .037 |
|       | Pelayanan                   | .081       | .075 | .097 | .281 |
|       | Fasilitas Fisik             | .345       | .076 | .368 | .000 |

a. Dependent Variable: Kepuasan

**LAMPIRAN 9**

**TABEL R**

| Df = (N-2) | <b>Tingkat signifikansi untuk uji satu arah</b> |              |             |              |               |
|------------|---|--------------|-------------|--------------|---------------|
|            | <b>0.05</b>                                     | <b>0.025</b> | <b>0.01</b> | <b>0.005</b> | <b>0.0005</b> |
|            | <b>Tingkat signifikansi untuk uji dua arah</b>  |              |             |              |               |
|            | <b>0.1</b>                                      | <b>0.05</b>  | <b>0.02</b> | <b>0.01</b>  | <b>0.001</b>  |
| <b>59</b>  | 0.2126  | 0.2521       | 0.2972      | 0.3274       | 0.4110        |
| <b>60</b>  | 0.2108  | 0.2500       | 0.2948      | 0.3248       | 0.4079        |
| <b>61</b>  | 0.2091  | 0.2480       | 0.2925      | 0.3223       | 0.4048        |
| <b>62</b>  | 0.2075  | 0.2461       | 0.2902      | 0.3198       | 0.4018        |
| <b>63</b>  | 0.2058  | 0.2441       | 0.2880      | 0.3173       | 0.3988        |
| <b>64</b>  | 0.2042  | 0.2423       | 0.2858      | 0.3150       | 0.3959        |
| <b>65</b>  | 0.2027  | 0.2404       | 0.2837      | 0.3126       | 0.3931        |
| <b>66</b>  | 0.2012  | 0.2387       | 0.2816      | 0.3104       | 0.3903        |
| <b>67</b>  | 0.1997  | 0.2369       | 0.2796      | 0.3081       | 0.3876        |
| <b>68</b>  | 0.1982  | 0.2352       | 0.2776      | 0.3060       | 0.3850        |
| <b>69</b>  | 0.1968  | 0.2335       | 0.2756      | 0.3038       | 0.3823        |
| <b>70</b>  | 0.1954  | 0.2319       | 0.2737      | 0.3017       | 0.3798        |
| <b>71</b>  | 0.1940  | 0.2303       | 0.2718      | 0.2997       | 0.3773        |
| <b>72</b>  | 0.1927  | 0.2287       | 0.2700      | 0.2977       | 0.3748        |
| <b>73</b>  | 0.1914  | 0.2272       | 0.2682      | 0.2957       | 0.3724        |
| <b>74</b>  | 0.1901  | 0.2257       | 0.2664      | 0.2938       | 0.3701        |
| <b>75</b>  | 0.1888  | 0.2242       | 0.2647      | 0.2919       | 0.3678        |
| <b>76</b>  | 0.1876  | 0.2227       | 0.2630      | 0.2900       | 0.3655        |
| <b>77</b>  | 0.1864  | 0.2213       | 0.2613      | 0.2882       | 0.3633        |
| <b>78</b>  | 0.1852  | 0.2199       | 0.2597      | 0.2864       | 0.3611        |
| <b>79</b>  | 0.1841  | 0.2185       | 0.2581      | 0.2847       | 0.3589        |
| <b>80</b>  | 0.1829  | 0.2172       | 0.2565      | 0.2830       | 0.3568        |
| <b>81</b>  | 0.1818  | 0.2159       | 0.2550      | 0.2813       | 0.3547        |
| <b>82</b>  | 0.1807  | 0.2146       | 0.2535      | 0.2796       | 0.3527        |
| <b>83</b>  | 0.1796  | 0.2133       | 0.2520      | 0.2780       | 0.3507        |
| <b>84</b>  | 0.1786  | 0.2120       | 0.2505      | 0.2764       | 0.3487        |
| <b>85</b>  | 0.1775  | 0.2108       | 0.2491      | 0.2748       | 0.3468        |
| <b>86</b>  | 0.1765  | 0.2096       | 0.2477      | 0.2732       | 0.3449        |
| <b>87</b>  | 0.1755  | 0.2084       | 0.2463      | 0.2717       | 0.3430        |
| <b>88</b>  | 0.1735  | 0.2060       | 0.2435      | 0.2687       | 0.3393        |
| <b>90</b>  | 0.1726  | 0.2050       | 0.2442      | 0.2673       | 0.3375        |
| <b>91</b>  | 0.1716  | 0.2039       | 0.2409      | 0.2659       | 0.3358        |
| <b>92</b>  | 0.1707  | 0.2028       | 0.2396      | 0.2645       | 0.3341        |
| <b>93</b>  | 0.1698  | 0.2017       | 0.2384      | 0.2631       | 0.3323        |
| <b>94</b>  | 0.1689  | 0.2006       | 0.2371      | 0.2617       | 0.3307        |
| <b>95</b>  | 0.1680  | 0.1996       | 0.2359      | 0.2604       | 0.3290        |
| <b>96</b>  | 0.1671  | 0.1986       | 0.2347      | 0.2591       | 0.3274        |
| <b>97</b>  | 0.1663  | 0.1975       | 0.2335      | 0.2578       | 0.3258        |
| <b>98</b>  | 0.1654  | 0.1966       | 0.2324      | 0.2565       | 0.3242        |
| <b>99</b>  | 0.1646  | 0.1956       | 0.2312      | 0.2552       | 0.3226        |
| <b>100</b> | 0.1638  | 0.1946       | 0.2301      | 0.2540       | 0.3211        |

**LAMPIRAN 10****TABEL F****Titik Persentase Distribusi F untuk probabilitas = 0,05**

| df untuk<br>penyebut<br>(N2) | df untuk pembilang (N1) |      |      |      |      |      |      |
|------------------------------|-------------------------|------|------|------|------|------|------|
|                              | 1                       | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    | 7    |
| 91                           | 3.95                    | 3.10 | 2.70 | 2.47 | 2.31 | 2.20 | 2.11 |
| 92                           | 3.94                    | 3.10 | 2.70 | 2.47 | 2.31 | 2.20 | 2.11 |
| 93                           | 3.94                    | 3.09 | 2.70 | 2.47 | 2.31 | 2.20 | 2.11 |
| 94                           | 3.94                    | 3.09 | 2.70 | 2.47 | 2.31 | 2.20 | 2.11 |
| 95                           | 3.94                    | 3.09 | 2.70 | 2.47 | 2.31 | 2.20 | 2.11 |
| 96                           | 3.94                    | 3.09 | 2.70 | 2.47 | 2.31 | 2.19 | 2.11 |
| 97                           | 3.94                    | 3.09 | 2.70 | 2.47 | 2.31 | 2.19 | 2.11 |
| 98                           | 3.94                    | 3.09 | 2.70 | 2.46 | 2.31 | 2.19 | 2.10 |
| 99                           | 3.94                    | 3.09 | 2.70 | 2.46 | 2.31 | 2.19 | 2.10 |
| 100                          | 3.94                    | 3.09 | 2.70 | 2.46 | 2.31 | 2.19 | 2.10 |
| 101                          | 3.94                    | 3.09 | 2.69 | 2.46 | 2.30 | 2.19 | 2.10 |
| 102                          | 3.93                    | 3.09 | 2.69 | 2.46 | 2.30 | 2.19 | 2.10 |
| 103                          | 3.93                    | 3.08 | 2.69 | 2.46 | 2.30 | 2.19 | 2.10 |
| 104                          | 3.93                    | 3.08 | 2.69 | 2.46 | 2.30 | 2.19 | 2.10 |
| 105                          | 3.93                    | 3.08 | 2.69 | 2.46 | 2.30 | 2.19 | 2.10 |

**LAMPIRAN 11****TABEL T****Titik Persentae Distribusi t (df = 81-100)**

| <b>df \ Pr</b> | <b>0.25</b> | <b>0.10</b> | <b>0.05</b> | <b>0.025</b> | <b>0.01</b> | <b>0.005</b> | <b>0.001</b> |
|----------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| <b>df</b>      | <b>0.50</b> | <b>0.20</b> | <b>0.10</b> | <b>0.050</b> | <b>0.02</b> | <b>0.010</b> | <b>0.002</b> |
| <b>81</b>      | 0.67753     | 1.29209     | 1.66388     | 1.98969      | 2.37327     | 2.63790      | 3.19392      |
| <b>82</b>      | 0.67749     | 1.29196     | 1.66365     | 1.98932      | 2.37269     | 2.63712      | 3.19262      |
| <b>83</b>      | 0.67746     | 1.29183     | 1.66342     | 1.98896      | 2.37212     | 2.63637      | 3.19135      |
| <b>84</b>      | 0.67742     | 1.29171     | 1.66320     | 1.98861      | 2.37156     | 2.63563      | 3.19011      |
| <b>85</b>      | 0.67739     | 1.29159     | 1.66298     | 1.98827      | 2.37102     | 2.63491      | 3.18890      |
| <b>86</b>      | 0.67735     | 1.29147     | 1.66277     | 1.98793      | 2.37049     | 2.63421      | 3.18772      |
| <b>87</b>      | 0.67732     | 1.29136     | 1.66256     | 1.98761      | 2.36998     | 2.63353      | 3.18657      |
| <b>88</b>      | 0.67729     | 1.29125     | 1.66235     | 1.98729      | 2.36947     | 2.62286      | 3.18544      |
| <b>89</b>      | 0.67726     | 1.29114     | 1.66216     | 1.98698      | 2.36898     | 2.63220      | 3.18434      |
| <b>90</b>      | 0.67723     | 1.29103     | 1.66196     | 1.98667      | 2.36850     | 2.63157      | 3.18327      |
| <b>91</b>      | 0.67720     | 1.29092     | 1.66177     | 1.98638      | 2.36803     | 2.63094      | 3.18222      |
| <b>92</b>      | 0.67717     | 1.29082     | 1.66159     | 1.98609      | 2.36757     | 2.63033      | 3.18119      |
| <b>93</b>      | 0.67714     | 1.29072     | 1.66140     | 1.98580      | 2.36712     | 2.62973      | 3.18019      |
| <b>94</b>      | 0.67711     | 1.29062     | 1.66123     | 1.98552      | 2.36667     | 2.62915      | 3.18921      |
| <b>95</b>      | 0.67708     | 1.29053     | 1.66105     | 1.98525      | 2.36624     | 2.62858      | 3.18825      |
| <b>96</b>      | 0.67705     | 1.29043     | 1.66088     | 1.98498      | 2.36582     | 2.62802      | 3.18731      |
| <b>97</b>      | 0.67703     | 1.29034     | 1.66071     | 1.98472      | 2.36541     | 2.62747      | 3.18639      |
| <b>98</b>      | 0.67700     | 1.29025     | 1.66055     | 1.98447      | 2.36500     | 2.62693      | 3.18549      |
| <b>99</b>      | 0.67698     | 1.29016     | 1.66039     | 1.98422      | 2.36461     | 2.62641      | 3.18460      |
| <b>100</b>     | 0.67695     | 1.29007     | 1.66023     | 1.98397      | 2.36422     | 2.62589      | 3.18374      |

## Lampiran 12

### *Curriculum Vitae*



#### **Data Pribadi**

Nama : Mail Hilian Batin  
Tempat, Tanggal Lahir : Negeri Agung, 15 Juni 1993  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Alamat Asal : Ds. Negeri Agung, Dusun 3, Kec. Buay Pemuka  
Peliung, Kab. Ogan Komering Ulu Timur (OKUT),  
Kota Martapura, Prov. Sumatera Selatan  
*Contact Person* : 085643013347  
*E-mail* : [batinhilian@gmail.com](mailto:batinhilian@gmail.com)

#### **Pendidikan Formal**

1999-2005 : SDN 1 Negeri Agung  
2005-2008 : MTs Nurul Huda Sukaraja  
2008-2011 : MAN 3 Palembang  
2011-2015 : Prodi Keuangan Islam, UIN Suanan Kalijaga