

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUASAN
KONSUMEN BUSANA MUSLIM (STUDI KASUS
TOKO BUSANA MUSLIM TAMAN BUNGA
DI YOGYAKARTA)**



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Strata Satu
Dalam Ilmu Ekonomi Islam**

OLEH:

DIAN NOVIDA USWATUN HASANAH
09390090

PEMBIMBING:

- 1. JOKO SETYONO, SE., M.Si.**
- 2. Dr. IBNU MUHDIR, M.Ag.**

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

2016

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel bauran pemasaran terhadap kepuasan konsumen Toko Busana Muslim Taman Bunga Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, adapun data yang diperoleh dari data primer. Obyek penelitian ini adalah konsumen yang membeli produk Toko Busana Muslim Taman Bunga. Data primer diperoleh melalui kuesioner dan wawancara kepada konsumen. Alat analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda menggunakan perangkat lunak *SPSS 17.0 for Windows*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel produk, harga, lokasi, dan promosi secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan konsumen dalam berbelanja busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta. Secara *parsial* variabel produk berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen berbelanja. Sedangkan variabel harga, lokasi, dan promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Hasil pengujian ini menghasilkan *koefisien determinasi (Adjusted R Square)* sebesar 0,447. Berarti variabel kepuasan konsumen untuk berbelanja di Taman Bunga dapat dipengaruhi oleh keempat variabel independen yaitu produk, harga, lokasi, dan promosi. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

Kata kunci: *Kepuasan Konsumen, Produk, Harga, Lokasi, Promosi*

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of the marketing mix variables on customer satisfaction Clothing Stores “Taman Bunga” Yogyakarta . This research uses descriptive quantitative approach , while data obtained from the primary data . Object of this research is that consumers buy products Clothing Stores “Taman Bunga”. Primary data were collected through questionnaires and interviews to consumers . The analytical tool used is multiple regression analysis using the software SPSS 17.0 for Windows.

The results showed that the variables of product , price, location , and the simultaneous promotion significant positive effect on customer satisfaction in Muslim clothing shop in the Muslim fashion store “Taman Bunga” Yogyakarta. Partially product variables significantly influence consumer satisfaction shop . While variable price, location , and the sale had no significant effect on customer satisfaction . The results of these tests produce the coefficient of determination (Adjusted R Square) of 0,447 . Means the satisfaction variables consumers to shop at the “Taman Bunga” can be affected by the four independent variables are product, price, location, and promotions. The rest was influenced by other variables.

Keywords : Customer Satisfaction , Product , Price , Location , Promotion



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal : Skripsi Saudari Dian Novida Uswatun Hasanah

Kepada

**Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
di Yogyakarta**

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Dian Novida Uswatun Hasanah

NIM : 09390090

Judul Skripsi : **“Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen
Busana Muslim (Studi Kasus Toko Busana Muslim Taman Bunga di
Yogyakarta)”**

sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Keuangan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis 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/tugas akhir Saudari tersebut di atas dapat segera dimunaqsyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 15 Dzulqa'dah 1437 H
18 Agustus 2016 M

Pembimbing I

Joko Setyono, SE., M.Si

NIP. 19730702 200212 1 003



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal : Skripsi Saudari Dian Novida Uswatun Hasanah

Kepada

**Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
di Yogyakarta**

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Dian Novida Uswatun Hasanah

NIM : 09390090

Judul Skripsi : **“Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Busana Muslim (Studi Kasus Toko Busana Muslim Taman Bunga di Yogyakarta)”**

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

Dengan ini kami berharap agar skripsi/tugas akhir Saudari tersebut di atas dapat segera dimunaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 15 Dzulqa'dah 1437 H
18 Agustus 2016 M

Pembimbing II

Dr. Ibnu Muhdar, M.Ag

NIP. 19641112 199203 1 006

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-1126.4/Un.02/DEB/PP.05.3/08/2016

Skripsi/tugas akhir dengan Judul :

Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Busana Muslim (Studi Kasus Toko Busana Muslim Taman Bunga di Yogyakarta)

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : Dian Novida Uswatun Hasanah

NIM : 09390090

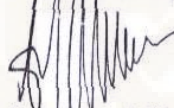
Telah dimunaqasyahkan pada : Senin, 29 Agustus 2016

Nilai : A/B

Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga.

TIM MUNAQASYAH

Ketua Sidang



Joko Setyono, S.E., M.Si.

NIP. 19730702 200212 1 003

Penguji I



H. Muh. Yazid Afandi, S.Ag., M.Ag.

NIP. 19720913 200312 1 001

Penguji II



Dian Nuriyah Solissa, S.H., M.Si.

NIP. 19840216 200912 2 004

Yogyakarta, 30 Agustus 2016

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

DEKAN



Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag.

NIP. 19670518 199703 1 003

SURAT PERNYATAAN

Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dian Novida Uswatun Hasanah

NIM : 09390090

Program Studi: Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Busana Muslim (Studi Kasus Toko Busana Muslim Taman Bunga di 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 digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu

Yogyakarta, 27 Sya'ban 1437 H
3 Juni 2016 M

Penyusun



Dian Novida Uswatun Hasanah
NIM: 09390090

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN

PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai *civitas* akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dian Novida Uswatun Hasanah

NIM : 09390090

Program Studi : Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*non-exclusive royalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Busana Muslim (Studi Kasus Toko Busana Muslim Taman Bunga di Yogyakarta)”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir skripsi saya selama tetap mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Yogyakarta

Pada tanggal: 11 Juni 2016

Yang menyatakan

Dian Novida Uswatun Hasanah

NIM: 09390090

MOTTO

“Allah kelak akan memberikan kelapangan setelah kesempitan”

(QS. Ath Thalaq:7)

“Sekali tidak berhasil bukan berarti gagal selamanya.”

(Ary Ginanjar Agustyan)

“Gusti paring pitedah, bisa liwat bungah bisa liwat susah”

(Pepeling Jawa)

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Bapak (Alm) Drs. Sholihin Salam dan Ibu Sri Yuliyanti

Mbak Elida dan Mas Arifin, dek Farid dan Simbah Putri.

Karya ini sebagai tanda kasih sayangku.

Sahabatku KUN angkatan '09 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Almamaterku UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah rabbil 'alamiin. Segala puji dan syukur terpanjatkan ke hadirat Allah SWT yang selalu memberikan nikmat yang tiada terputus sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Busana Muslim (Studi Kasus Toko Busana Muslim Taman Bunga di Yogyakarta)”.

Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada Rasulullah Nabi Muhammad SAW. Berkat beliau lah kita dituntun menjadi muslim yang cerdas dan taqwa. Semoga syafa'atnya menanti di akhirat. Aamiin.

Atas ridho Allah SWT, saya telah menyelesaikan skripsi sebagai syarat kelulusan studi sebagai Sarjana Strata Satu Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Saya ucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu dalam segala hal demi tersusunnya tugas akhir ini dengan baik. Semoga Allah SWT membalas semua amal kebaikan sekalian dengan balasan yang setimpal. Ucapan terima kasih secara khusus saya sampaikan kepada para pihak yang turut mendukung, mengoreksi, dan memberikan motivasi, diantaranya:

1. Prof. Drs. Yudian Wahyudi, MA., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

2. Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. H.M. Yazid Affandi., M.Ag, selaku Ketua Program Studi Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Bapak Joko Setyono, S.E., M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Dr. Ibnu Muhdir M.Ag selaku pembimbing II, dengan segala saran dan kritiknya sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini.
5. Ibunda Sri Yuliyanti dan Bapak (Alm) Drs. Sholikhin Salam tercinta, dengan segala pengorbanan yang tiada hentinya memberikan perhatian, semangat, serta mendoakan ananda. Skripsi ini sebagai wujud baktiku.
6. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan dengan tulus dan sabar. Semoga Allah membalas jasa-jasanya.
7. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang membantu saya ketika mengurus berkas-berkas dan dokumen selama masa kuliah.
8. Kepada mbah putri, terima kasih atas do'anya pada cucumu ini. Kakakku tersayang Mbak Elida dan Mas Arifin, adikku Farid, terima kasih doa dan segala dukungannya.
9. Bapak Yusron Asrofi dan ibu Amanah Yusron, terima kasih sudah berkenan memberikan kesempatan saya untuk melakukan penelitian di Taman Bunga. Kepada bu Padmi, bu Tutik, bu Rini, bu Pur, bu Ana, bu Ida, bu Tinah, dan seluruh staf di toko busana Muslim Taman Bunga terima kasih atas bantuannya.

10. Seluruh teman-teman KUI '09 dan pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas semua bantuan yang telah diberikan.

Saya menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh sebab itu saran dan kritik dari pembaca sangat diharapkan agar dapat memberikan ide dan gagasan baru. Kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT.

Yogyakarta, 02 Ramadhan 1437 H
7 Juni 2016 M

Dian Novida Uswatun Hasanah
NIM: 09390090

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada surat keputusan bersama Departemen Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia tertanggal 10 September 1987 nomor: 158/1987 dan nomor : 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā'	B	Be
ت	Tā'	T	Te
ث	Ṣā	Ṣ	es (dengan titik atas)
ج	Jīm	J	Je
ح	Ḥā'	ḥ	Ha (dengan titik bawah)
خ	Khā'	Kh	ka dan ha
د	Dāl	D	De
ذ	Ẓāl	Ẓ	ze (dengan titik di atas)
ر	Rā'	R	Er
ز	Zāi	Z	zet

س	Sīn	S	es
ش	Syīn	Sy	es dan ye
ص	Ṣād	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍād	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭā'	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fā'	F	ef
ق	Qāf	Q	qi
ك	Kāf	K	Ka
ل	Lām	L	'el
م	Mīm	M	'em
ن	Nūn	N	'en
و	Wāw	W	W
ه	Hā'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Yā'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* ditulis Rangkap

متعقدة	Ditulis	<i>Muta'qqidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Ta' Marbûtah* di Akhir Kata

1. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

2. Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua ini terpisah, maka ditulis dengan *h*

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>karâmah al-auliyâ'</i>
----------------	---------	---------------------------

3. Bila *ta' marbûtah* hidup maupun dengan harakat, fathah, kasrah, dan dammah ditulis *t*

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakâh al-fîṭr</i>
------------	---------	----------------------

D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

Fathah + alif جاهلية	ditulis ditulis	â <i>Jâhiliyyah</i>
Fathah + yā' mati تنسى	ditulis ditulis	â <i>Tansâ</i>
Kasrah + yā' mati كريم	ditulis ditulis	î <i>Kar î m</i>
Ḍammah + wāwu mati فروض	ditulis ditulis	û <i>Furûd</i>

F. Vokal Rangkap

Fathah + yā' mati بينكم	ditulis ditulis	ai <i>bainakum</i>
Fathah + wāwu mati قول	ditulis ditulis	au <i>qaul</i>

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

أأنتم	Ditulis	<i>A'antum</i>
أأعدت	Ditulis	<i>U'iddat</i>
لأئن شكرتم	Ditulis	<i>La'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *qamariyah*

القرآن	ditulis	<i>Al-Qur'ân</i>
القياس	ditulis	<i>Al-Qiyâs</i>

2. Bila diikuti huruf syamsiyah ditulis menggandakan syamsiyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el) nya.

السماء	ditulis	<i>As-Samâ'</i>
الشمس	ditulis	<i>Asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat ditulis menurut penulisannya

ذوى الفروض	ditulis	<i>Ẓawî al-furûd</i>
اهل السنة	ditulis	<i>Ahl as-sunnah</i>

J. Pengecualian

Sistem transliterasi ini tidak berlaku pada:

- a. Kosa kata Arab yang lazim dalam Bahasa Indonesia dan terdapat dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, misalnya: *al-Qur'an*, *hadis*, *mazhab*, *syariat*, *lafaz*.
- b. Judul buku yang menggunakan kata Arab, namun sudah dilatinkan oleh penerbit, seperti judul buku *al-Hijab*.

- c. Nama pengarang yang menggunakan nama Arab, tapi berasal dari negara yang menggunakan huruf latin, misalnya Quraish Shihab, Ahmad Syukri Soleh.
- d. Nama penerbit di Indonesia yang menggunakan kata Arab, misalnya Toko Hidayah, Mizan.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
SURAT PERNYATAAN	vii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	viii
MOTTO	ix
HALAMAN PERSEMBAHAN	x
KATA PENGANTAR	xi
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiv
DAFTAR ISI	xx
DAFTAR TABEL	xxiii
DAFTAR GAMBAR	xxv
DAFTAR LAMPIRAN	xxvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Pokok Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Penelitian	6
1.5 Sistematika Pembahasan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Telaah Pustaka	8
2.2 Kerangka Teori	11
2.2.1 Konsep Pemasaran	11

2.2.2 Bauran Pemasaran	14
2.2.3 Segmentasi Pasar	18
2.2.4 Perilaku Konsumen	19
2.2.5 Keputusan Pembelian	20
2.2.6 Kepuasan Konsumen	22
2.2.7 Pemasaran dalam Perspektif Islam	28
2.3 Hipotesis	29

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian	33
3.2 Populasi dan Sampel	33
3.3 Waktu dan Tempat Penelitian	34
3.4 Sumber Data	35
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.6 Definisi Operasional Variabel	36
3.7 Instrumen Penelitian	37
3.8 Pengujian Instrumen Penelitian	38
3.8.1 Uji Validitas	38
3.8.2 Uji Reliabilitas	39
3.9 Teknik Analisis Data	39
3.9.1 Analisis Deskriptif	39
3.9.2 Uji Asumsi Klasik	40
3.9.2.1 Uji Normalitas	40
3.9.2.2 Uji Multikolinieritas	40
3.9.2.3 Uji Heteroskedastisitas	41
3.9.2.4 Uji Autokorelasi	41
3.9.3 Analisis Linear Regresi Berganda	42
3.9.3.1 Uji F	43
3.9.3.2 Uji Determinasi	44
3.9.3.3 Uji t (Uji Parsial)	44

BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Kualitatif	45
4.2 Hasil Uji Instrumen Penelitian.....	49
4.2.1 Uji Validitas	49
4.2.2 Uji Reliabilitas	52
4.3 Uji Asumsi Klasik	56
4.3.1 Uji Normalitas	56
4.3.2 Uji Multikolinieritas	57
4.3.3 Uji Autokorelasi	58
4.3.4 Uji Heteroskedastisitas	59
4.4 Analisis Linear Regresi Berganda	60
4.4.1 Koefisien Determinasi	61
4.4.2 Uji F (Uji Simultan)	62
4.4.3 Uji Statistik-t	63
4.5 Uji Hipotesis	65
4.6 Pembahasan	67

BAB V PENUTUP

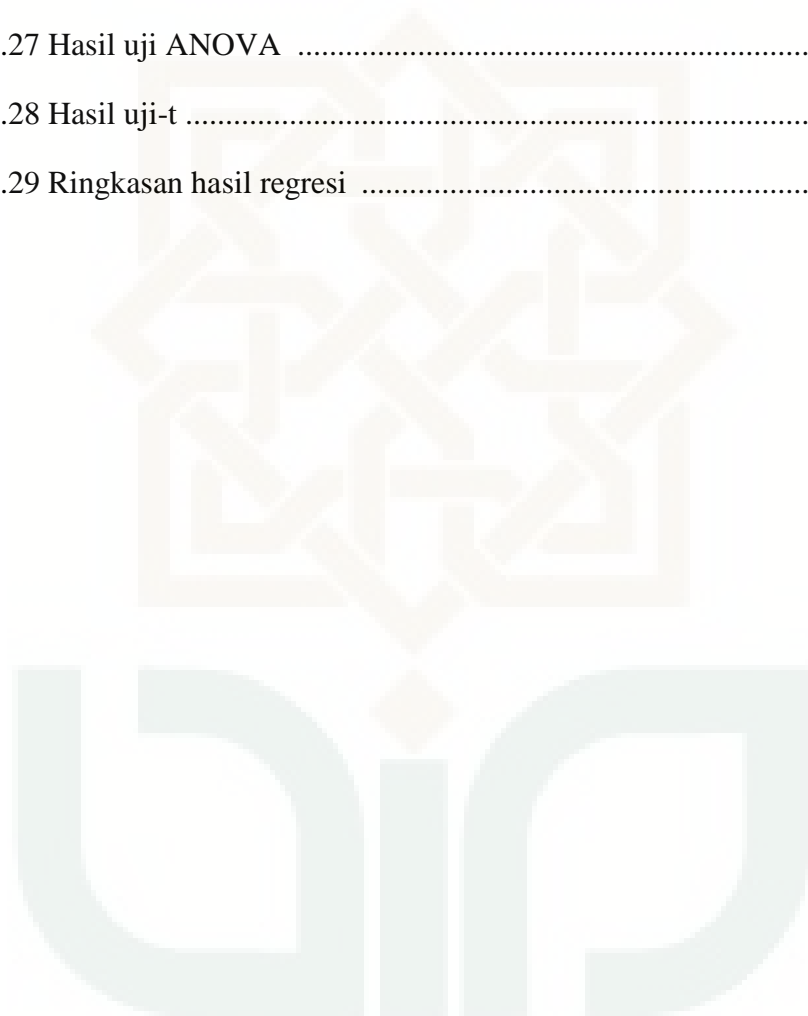
5.1 Kesimpulan	72
5.2 Saran	73

DAFTAR PUSTAKA	74
-----------------------------	-----------

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	29
Tabel 4.1 Jenis kelamin responden	45
Tabel 4.2 Usia responden	45
Tabel 4.3 Pekerjaan responden	46
Tabel 4.4 Penghasilan responden.....	46
Tabel 4.5 Pendidikan responden	46
Tabel 4.6 Modus jenis kelamin, usia, kelas sosial	47
Tabel 4.7 Sumber informasi responden mengenai Taman Bunga	47
Tabel 4.8 Frekuensi responden berbelanja di Taman Bunga	48
Tabel 4.9 Pengeluaran belanja responden	48
Tabel 4.10 Model busana muslim responden	48
Tabel 4.11 Alasan responden membeli produk	49
Tabel 4.12 Hasil uji validitas kepuasan konsumen terhadap produk	50
Tabel 4.13 Hasil uji validitas kepuasan konsumen terhadap harga	50
Tabel 4.14 Hasil uji validitas kepuasan konsumen terhadap lokasi	51
Tabel 4.15 Hasil uji validitas kepuasan konsumen terhadap promosi	51
Tabel 4.16 Hasil uji validitas kepuasan konsumen	52
Tabel 4.17 Hasil uji reliabilitas kepuasan konsumen terhadap produk	53
Tabel 4.18 Hasil uji reliabilitas kepuasan konsumen terhadap harga	54
Tabel 4.19 Hasil uji reliabilitas kepuasan konsumen terhadap lokasi	55
Tabel 4.20 Hasil uji reliabilitas kepuasan konsumen terhadap promosi	55
Tabel 4.21 Hasil uji reliabilitas kepuasan konsumen	56

Tabel 4.22 One Sample Kolmogorov-Smirnov Test	57
Tabel 4.23 Hasil uji Multikolinieritas	58
Tabel 4.24 Hasil uji Autokorelasi	59
Tabel 4.25 Hasil uji Heteroskedastisitas	60
Tabel 4.26 Hasil uji Determinasi	62
Tabel 4.27 Hasil uji ANOVA	63
Tabel 4.28 Hasil uji-t	64
Tabel 4.29 Ringkasan hasil regresi	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	29
Gambar 4.1 <i>Scatterplot</i>	60



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1: Kuesioner Penelitian.....	I
Lampiran 2: Deskriptif Perusahaan.....	V
Lampiran 3: Data Profil Responden.....	VI
Lampiran 4: Rekapitulasi Item Pertanyaan	XI
Lampiran 5: Hasil Perhitungan Profil Responden	XII
Lampiran 6: Hasil Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	XVII
Lampiran 7: Hasil Uji Asumsi Klasik dan Uji Regresi.....	XX
Lampiran 8: Surat Izin Penelitian	XXIV
Lampiran 9: Surat Keterangan Penelitian	XXV
Lampiran 10: Curriculum Vitae	XXVI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tren pemakaian busana muslim di kalangan masyarakat saat ini mulai bergairah. Tidak hanya orang tua saja yang senang menggunakan busana muslim, tetapi juga anak-anak dan remaja berminat mengenyakannya. Gaya berhijab masyarakat masa kini tidak terlihat kuno walaupun memakai busana muslim. Mereka tetap bisa tampil gaya dan tetap syar'i dalam berbusana. Berbagai model jenis pakaian hingga jilbab bermunculan sehingga menimbulkan persaingan antara produsen busana muslim untuk selalu berinovasi dalam menciptakan produk. Inovasi produk berguna untuk meningkatkan kualitas produk dan menimbulkan kepuasan bagi konsumen. Kepuasan konsumen terletak pada perkiraan kinerja produk dalam memberikan nilai, relatif terhadap harapan pembeli. Jika kinerja produk jauh lebih rendah dari harapan pelanggan, pembeli tidak terpuaskan. Jika kinerja sesuai dengan harapan, pembeli terpuaskan. Jika kinerja melebihi yang diharapkan, pembeli lebih senang.

(Kotler dan Amstrong, 2001: 13)

Seiring tumbuhnya kesadaran masyarakat akan produk busana muslim, banyak bermunculan bisnis busana muslim terutama di Yogyakarta. Busana muslim sangat cocok dikenakan saat aktivitas harian. Tidak hanya dipakai saat acara formal saja tetapi juga dipakai saat berada di rumah atau ibadah sehari-hari. Kondisi inilah yang memberikan peluang bisnis busana muslim sebagai dampak permintaan masyarakat yang semakin meningkat. Apalagi sebagai seorang muslimah menutup aurat sangat diwajibkan untuk menjaga kesopanan dan menjadikan manusia yang bertakwa. Al-Quran telah menjelaskan mengenai pakaian untuk menutup aurat dalam firman Allah:

يٰبَنِي آدَمُ قَدْ أَنزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُورِي سَوَءَكُمْ وَرِيْشًا وَلِبَاسَ التَّقْوَىٰ ذٰلِكَ خَيْرٌ ذٰلِكَ مِنْ

آٰيَاتِ اللّٰهِ لَعَلَّهُمْ يٰذْكُرُوْنَ

Artinya: *"Wahai anak cucu Adam! Sesungguhnya Kami telah menyediakan pakaian untuk menutupi auratmu dan untuk perhiasan bagimu. Tetapi pakaian takwa itulah yang lebih baik"*. (Q.S. Al A'raf [7]: 26)

Toko busana muslim Taman Bunga merupakan salah satu penyedia kebutuhan muslim di Yogyakarta. Bapak Yusron Asrofi dan ibu Amanah Yusron merupakan pemilik toko tersebut. Terletak di Nyamplungan RT 42/ RW 09 Prenggan Kotagede Yogyakarta. Dilihat dari segi lokasi, toko busana muslim Taman Bunga sangat menguntungkan karena berada di pemukiman muslim yaitu Kotagede. Berbagai jenis kebutuhan ibadah tersedia disini mulai dari busana muslim, kerudung/jilbab, sajadah, mukena, hingga oleh-oleh dan perlengkapan haji. Hal ini memberikan keleluasaan bagi konsumen untuk memilih perlengkapan ibadah dan busana muslim untuk semua anggota keluarga.

Keberadaan toko busana muslim Taman Bunga diharapkan dapat meningkatkan kesadaran para masyarakat muslim khususnya muslimah untuk menutup aurat secara kaffah sebagaimana dalam firman Allah SWT:

يأيتها النبي قل لأزواجك وبناتك ونساء المؤمنين يدنين عليهن من جلابيهن ذلك أدنى أن يعرفن فلا يؤذين وكان الله غفورا رحيما

Artinya: “Wahai Nabi, perintahkanlah kepada istri-istrimu, anak-anak perempuanmu dan istri-istri kaum mukmin untuk mengenakan jilbab menutup bagian atas badan mereka dengan kain kerudung besar. Mengenakan jilbab itu membuat merek lebih mudah dikenal sebagai perempuan shalihah dan tidak diganggu oleh laki-laki nakal. Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang kepada semua makhluk-Nya”. (Q.S. Al Ahzāb [33]: 59)

Jilbab merupakan salah satu pakaian muslimah yang wajib dikenakan. Beragam model jilbab pun bermunculan di pasaran dan menjadi tren baru di masyarakat. Menyikapi hal tersebut toko busana muslim Taman Bunga menawarkan aneka kebutuhan keluarga muslim untuk mendukung aktivitas sehari-hari.

Faktor-faktor yang diduga mempengaruhi kepuasan konsumen untuk membeli busana muslim yaitu produk, harga, lokasi, dan promosi. Faktor-faktor tersebut bisa berpengaruh positif atau negatif. Produk busana muslim yang ditawarkan sebuah toko menjadi ciri khas dan pastinya memiliki peminat yang tidak sama antar konsumen. perlunya produk yang berkualitas, beragam, dan menarik akan memberikan kesan positif bagi tiap-tiap konsumen baru. Toko busana muslim Taman Bunga menyediakan perlengkapan muslim mulai dari anak-anak hingga dewasa, pria dan wanita. Banyak pilihan busana yang

ditawarkan dengan berbagai model terbaru. Sehingga konsumen akan tetap berpenampilan gaya, rapi, dan tetap syar'i.

Produk yang berkualitas tentunya memiliki nilai jual yang tinggi. Begitu pula di Taman Bunga, harga disesuaikan dengan kualitas produk. Walaupun harga yang ditawarkan lebih tinggi namun berkualitas unggul. Konsumen pun tidak terlalu mempertimbangkan harga jika sudah berkaitan dengan kualitas. Produsen saja dinilai masih belum cukup dalam menentukan kualitas suatu produk. Suara konsumen sangat dibutuhkan dan menjadi penting. Oleh sebab itu, perusahaan perlu melakukan upaya mendengarkan suara pelanggan. Menurut Gasperz "suara pelanggan merupakan prasyarat untuk peningkatan kualitas dan produktivitas terus-menerus dalam mencapai kepuasan total pelanggan". Keinginan pelanggan akan selalu berubah-ubah. Maka perusahaan harus selalu mengamati selera pelanggan agar bisa menyesuaikan di setiap perubahan.

Lokasi yang nyaman dan strategis juga mempengaruhi kepuasan konsumen. Toko busana muslim Taman Bunga berada di kawasan wisata dan pusat perbelanjaan lain sehingga mudah dijangkau. Namun, akses menuju toko harus memasuki gang yang hanya bisa dilalui satu mobil saja. Walau demikian, pengunjung silih berganti datang tanpa sepi. Penataan barang di ruangan rapi dan bersih. Tersedia beberapa kursi yang bisa digunakan untuk beristirahat sejenak. Di depan toko terdapat Musholla sehingga pengunjung yang ingin menjalankan sholat bisa tenang saat berbelanja tanpa bingung harus mencari

tempat sholat. Tempat parkir yang tersedia pun cukup luas meskipun berada di gang kecil sanggup menampung beberapa motor dan mobil.

Pelayanan di toko busana muslim Taman Bunga tidak hanya terpaut pada penyediaan busana muslim ataupun perlengkapan ibadah, tetapi juga layanan khusus, antara lain layanan pembuatan bordir, salon jilbab, kosmetik Wardah dan Pembuatan hantaran dan mahar berbagai macam bentuk. Tersedianya berbagai layanan di toko busana muslim Taman Bunga akan menimbulkan beragam respon dari konsumen. Konsumen merasa puas apabila harapannya terhadap produk dan pelayanan sangat memuaskan. Namun sebaliknya, apabila pelayanan dan produk kurang memuaskan maka konsumen akan kecewa. Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Busana Muslim (Studi Kasus Toko Busana Muslim Taman Bunga di Yogyakarta)”**.

1.2 POKOK MASALAH

Berdasarkan latar belakang di atas maka pokok masalah yang dibahas dalam penelitian ini yaitu:

1. Apakah produk berpengaruh terhadap kepuasan konsumen busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta?.

2. Apakah harga berpengaruh terhadap kepuasan konsumen busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta?.
3. Apakah lokasi berpengaruh terhadap kepuasan konsumen busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta?.
4. Apakah promosi berpengaruh terhadap kepuasan konsumen busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta?.

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian ini untuk:

1. Mengetahui pengaruh produk terhadap kepuasan konsumen busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta.
2. Mengetahui pengaruh harga terhadap kepuasan konsumen busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta.
3. Mengetahui pengaruh tempat/distribusi terhadap kepuasan konsumen busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta.
4. Mengetahui pengaruh promosi terhadap kepuasan konsumen busana muslim di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta.

1.4 KEGUNAAN PENELITIAN

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan dapat menerapkan ilmu yang diperoleh khususnya dalam bidang pemasaran,

2. Bagi pembaca, dapat digunakan sebagai referensi penelitian tentang pemasaran dan sebagai sumber ilmu yang bermanfaat,
3. Bagi perusahaan, dapat menjadi masukan untuk meningkatkan strategi pemasaran dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.

1.5 SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Penyusunan skripsi ini akan dijabarkan dalam lima bab sebagai acuan berpikir secara sistematis. Adapun rancangan sistematika pembahasan skripsi ini sebagai berikut:

1. Bab Pertama adalah Pendahuluan yang merupakan gambaran umum isi penelitian yang terdiri dari: latar belakang masalah, pokok masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, sistematika pembahasan, serta metodologi penelitian yang akan digunakan.
2. Bab Kedua adalah Landasan Teori. Bab ini berisi teori-teori yang berhubungan dengan penelitian. Uraian bab ini terdiri dari: telaah pustaka, kerangka teoritik, kerangka berfikir dan pengembangan hipotesis.
3. Bab Ketiga adalah berisi tentang data perusahaan yang menjadi objek penelitian. Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang akan diteliti.
4. Bab Keempat adalah Analisis Data dan Pembahasan yang menjelaskan laporan hasil penelitian. Bab ini akan diuraikan mengenai hasil analisis data dan kesimpulan serta saran atas kelemahan-kelemahan yang ada.
5. Bab Kelima adalah Penutup. Bab ini berisi kesimpulan hasil penelitian serta saran mengenai penelitian tersebut.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan alat analisis regresi linier berganda mengenai kepuasan konsumen berbelanja di Toko Busana Muslim Taman Bunga Yogyakarta, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Besarnya nilai F hitung pada uji ANOVA sebesar 19,188 dengan tingkat probabilitas signifikansi sebesar 0,000. Oleh sebab tingkat probabilitas signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi kepuasan konsumen berbelanja di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta. Artinya, variabel produk, harga, lokasi dan promosi secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan konsumen yang berbelanja di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta.
2. Berdasarkan hasil uji-t dapat disimpulkan:
 - a. variabel produk berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen yang berbelanja di toko busana muslim Taman Bunga Yogyakarta. Hal ini diperoleh dari hasil yang menunjukkan bahwa nilai probabilitas signifikansi produk sebesar $0,000 < 0,05$.
 - b. variabel harga tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Nilai probabilitas signifikansi harga dari penelitian ini sebesar $0,053 > 0,05$.

- c. variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Hal ini diperoleh dari hasil yang menunjukkan bahwa nilai probabilitas signifikansi lokasi sebesar $0,003 < 0,05$.
- d. variabel promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai probabilitas signifikansi promosi sebesar $0,612 > 0,05$.

5.2 Saran

Saran yang dapat peneliti sampaikan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk peneliti selanjutnya sebaiknya menambah jumlah variabel independen yang terkait dengan kepuasan konsumen dan jumlah responden penelitian sehingga hasil yang diperoleh lebih sempurna.
2. Bagi pemilik toko hendaklah melakukan strategi harga dengan memberikan *discount* (potongan harga) untuk produk dan pembelian tertentu atau memberikan fasilitas *member card* bagi pelanggan setia. Hal ini dapat menarik minat konsumen dan memberikan kepuasan berbelanja.
3. Produk yang tersedia diharapkan lebih bervariasi dalam hal model, warna, corak, dan bahan yang nyaman serta tidak transparan. Semakin baik kualitas produk akan semakin puas konsumen berbelanja.
4. Lokasi toko memang berada di dalam gang kecil namun alangkah baiknya apabila lahan parkir mobil tersedia. Banyak konsumen yang membawa mobil tidak bisa masuk sehingga harus memarkir kendaraannya di pinggir jalan raya.
5. Promosi berupa pamflet atau website internet dapat menjadi saran untuk memperkenalkan toko lebih luas lagi kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

Departemen Agama. (2005). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Syamil.

Buku

Algifari. (2013). *Statistik Induktif untuk Ekonomi dan Bisnis* (cet. Ke- 2). Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Gitosudarmo, Indriyo. (2000) *Manajemen Pemasaran*. (edisi ke-1, cet. Ke-6). Yogyakarta:BPFE.

Hadi, Syamsul. (2009). *Metodologi Penelitian untuk Manajemen dan Akuntansi*. Yogyakarta: Ekonisia.

Khoirunnasir, dkk. (2013). *Praktikum Statistik SPSS Ver. 17*. Yogyakarta: Arti Bumi Intaran.

Kotler, Philip & Gary Amstrong. (2003). *Dasar-dasar Pemasaran*, Alih Bahasa Damos Sihombing, Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.

Kotler, Philip & Gary Amstrong. (2001). *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Jilid 1 Edisi 8 Damos Sihombing, penerjemah). Jakarta: Erlangga.

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

Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran* (Edisi ke-12 jilid 1 Benyamin Molan, penerjemah). PT Indeks.

Richard F. Gerson. (2002). *Mengukur Kepuasan Pelanggan* (Hesti Widyaningrum, penerjemah). Jakarta: PPM.

Santoso, Purbayu Budi & Ashari. (2005). *Analisis Statistik dengan Microsoft Excel dan SPSS*. Yogyakarta: ANDI.

Santoso, Singgih. (2001). *Buku Latihan SPSS Parametrik*. Jakarta: Gramedia.

Soeratno & Lincoln Arsyad. (1993). *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: AMP YKPN.

Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

- Sumar'in. (2013). *Ekonomi Islam; Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Swastha, Basu & Hani Handoko. (2000). *Manajemen Pemasaran: Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE.
- Wahyono, Teguh. (2009). *25 Model Analisis Statistik dengan SPSS 17*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- William, Stanton, J. & Y. Lamarto. (1984). *Prinsip Pemasaran* (Edisi ketujuh jilid 1). Jakarta: Erlangga.
- Wiyono, Gendro. (2011). *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis SPSS 17.0 & Smart PLS 2.0*. Yogyakarta: STIM YKPN.

Sumber Jurnal dan Skripsi

- Richa Angkita Mulyawisdawati. "Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan di Karita Muslim Square Yogyakarta".
- Siti Nuremah. Pengaruh Desain dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Perusahaan Nurul Collection Tasikmalaya. *Jurnal Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Siliwangi Tasikmalaya*.
- Novi & Victor P.H. Nikijuluw. (2014, Mei). Pengaruh Variabel Laten Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Melalui *Store Image* (Studi Kasus pada *Hypermart* Gajah Mada Plaza, Jakarta Pusat). *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis*, Vol. 14, No. 1.
- Ni Wayan Pupuani & Eka sulistyawati. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen dan Perilaku Pembelian Ulang (Studi Kasus pada Produk Pasta Gigi Merek Pepsodent di Kota Denpasar). *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Udayana (Unud), Bali, Indonesia*.

Website

<http://daniearabas.blogspot.com/2013/10/hadis-pemasaran-dalam-islam.html> diakses
tanggal 15 September 2015

<http://www.kajianpustaka.com/2013/04/pengertian-faktor-pengukuran-kepuasan-konsumen.html>

<http://ruangmarketing.blogspot.com/2012/12/pengertian-bauran-pemasaran-marketing.html>



LAMPIRAN 1: Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN SKRIPSI

PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN BUSANA MUSLIM (STUDI KASUS TOKO BUSANA MUSLIM TAMAN BUNGA DI YOGYAKARTA)

Kepada Yth

Bapak/Ibu/Saudara/i

pengunjung Toko Busana Muslim Taman Bunga

di tempat

Assalaamu'alaikum Wr. Wb

Saya yang bernama Dian Novida Uswatun Hasanah mahasiswi program studi Keuangan Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Busana Muslim" mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i selaku konsumen toko busana muslim Taman Bunga untuk mengisi kuesioner. Data yang anda berikan semata-mata untuk kepentingan penelitian. Saya berharap kuesioner ini diisi secara jujur dan sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya. Atas bantuan, partisipasi dan kerjasama dari Bapak/Ibu/Saudara/i saya haturkan terima kasih.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb

Hormat saya

Dian Novida Uswatun Hasanah
09390090

DAFTAR PERTANYAAN

Pertanyaan 1 (Profil Responden)

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

- Berapa usia anda?
 - <20 tahun
 - 20-25 tahun
 - 26-30 tahun
 - 31-35 tahun
 - >35 tahun
- Apa pekerjaan anda?
 - PNS
 - Karyawan swasta
 - Wiraswasta
 - Ibu rumah tangga
 - Lain-lain (sebutkan).....
- Apa pekerjaan suami/istri anda?
 - PNS
 - Karyawan swasta
 - Wiraswasta
 - Ibu rumah tangga
 - Lain-lain (sebutkan).....
- Berapa total rata-rata penghasilan keluarga anda (suami dan istri) per bulan?
 - < Rp 500.000
 - Rp 500.000-Rp 1.000.000
 - Rp 1.000.000-Rp 2.000.000
 - Rp 2.000.000-Rp 3.000.000
 - >Rp 3.000.000
- Apa pendidikan anda dan suami/istri?

Suami		Istri	
a. SD	d. Diploma	a. SD	d. Diploma
b. SMP	e. Sarjana	b. SMP	e. Sarjana
c. SMA	f. Pasca Sarjana	c. SMA	f. Pasca Sarjana
- Darimana anda mendapat informasi tentang toko busana muslim Taman Bunga?
 - keluarga
 - teman
 - Media informasi (internet)
 - Lewat di depan toko
 - Brosur
- Berapa kali anda belanja di toko busana muslim Taman Bunga?
 - 1 bulan sekali
 - 2 bulan sekali
 - 3 bulan sekali
 - Lain-lain (sebutkan).....
- Berapa rata-rata pengeluaran anda setiap berbelanja ?
 - < Rp 100.000
 - Rp 100.000 - Rp 200.000
 - Rp 210.000 - Rp 300.000
 - Rp 310.000 – Rp 500.000
 - > Rp 500.000
- Busana muslim seperti apa yang sesuai dengan pilihan anda?
 - Menutup aurat dan kaffah (longgar, tidak menampakkan bentuk tubuh)

- b. Mengikuti tren mode/modis
 - c. Menutup aurat, kaffah, dan mengikuti tren mode
 - d. Lain-lain (sebutkan)....
10. Apa alasan anda untuk membeli produk?
- a. Menjadi tren
 - b. Modelnya bagus
 - c. Perlu membeli baru
 - d. Mendapat gaji/bonus
 - e. Lain-lain (sebutkan)...

Pertanyaan II (tentang pendapat responden)

Berilah tanda *Checklist* (v) pada salah satu jawaban yang saudara pilih!

Keterangan:

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

A. Variabel Independen

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
Produk (X1) <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk yang ditawarkan memiliki keunikan yang tidak ada di toko lain 2. Produk memiliki kualitas yang bagus dan awet 3. Produk yang ditawarkan Toko Busana Muslim Taman Bunga mengikuti selera konsumen 4. Produk memiliki beragam pilihan warna, ukuran, dan model. 					
Harga (X2) <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga produk sebanding dengan kualitas 2. Harga produk terjangkau oleh konsumen 3. Harga produk Toko Busana Muslim Taman Bunga cenderung lebih mahal dibanding toko busana lain 4. Adanya <i>discount</i> mempengaruhi konsumen 					
Lokasi (X3) <ol style="list-style-type: none"> 1. Letaknya mudah ditemui 2. Tempatnya luas sehingga lebih leluasa 3. Tersedianya kursi tunggu yang nyaman bagi 					

<p>pengunjung</p> <p>4. Ruang parkir yang luas.</p>					
<p>Promosi (X4)</p> <p>1. Adanya kartu member yang memberikan layanan istimewa bagi anggotanya</p> <p>2. Papan iklan yang menarik</p> <p>3. Adanya hadiah (stiker/pin bagi jumlah pembelian tertentu).</p> <p>4. Adanya layanan sms broadcast berisikan informasi produk promo yang dikirimkan kepada pelanggan.</p>					

B. Variabel Dependen (Kepuasan Konsumen)

Variabel faktor Kepuasan Konsumen	SS	S	N	TS	STS
<p>1. Saya merasa puas memakai produk Taman Bunga</p> <p>2. Pelayanan karyawan Taman Bunga memudahkan saya dalam memilih produk</p> <p>3. Teman-teman/kerabat selalu memuji setiap saya memakai produk Taman Bunga</p> <p>4. Produk Taman Bunga dapat bersaing dengan produk lain.</p>					

__ terima kasih atas partisipasi anda __

LAMPIRAN 2: Deskriptif Perusahaan

Berikut ini merupakan profil perusahaan yang dijadikan sebagai tempat penelitian skripsi:

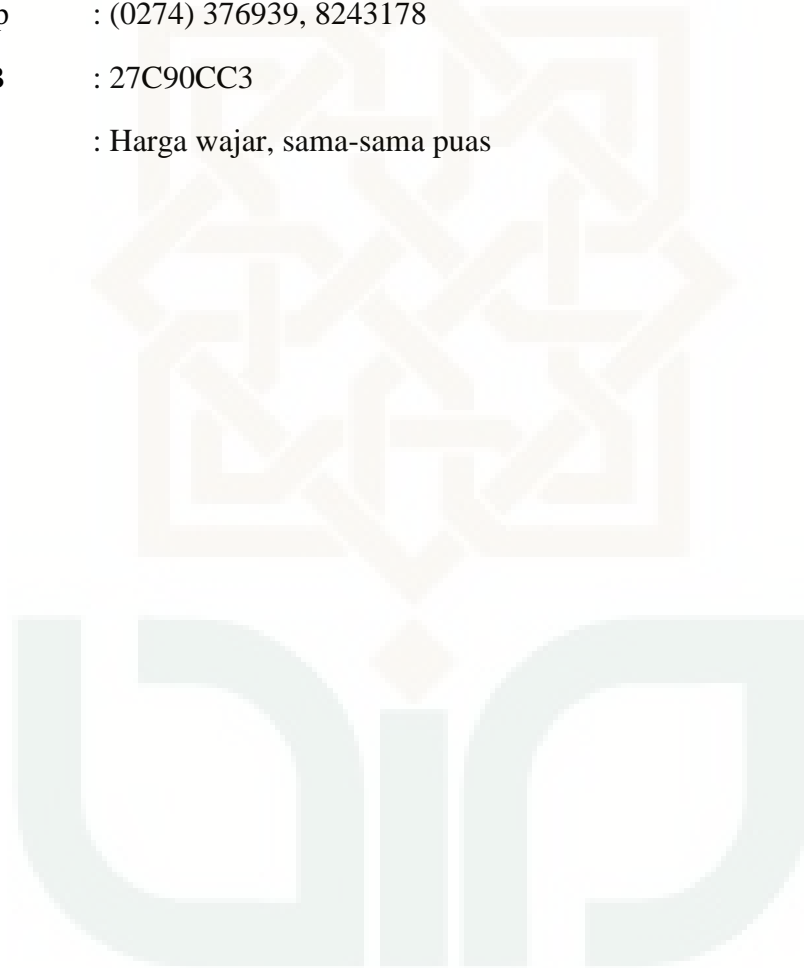
Nama : Taman Bunga

Alamat : Nyamplungan KG II/808 (Utara Pasar Kotagede) Yogyakarta.

No.Telp : (0274) 376939, 8243178

PIN BB : 27C90CC3

Motto : Harga wajar, sama-sama puas



LAMPIRAN 3: Data Profil Responden

P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
2	3	2	3	4	3	5	1	4	2	1	5
2	2	2	5	2	5	7	2	4	2	1	5
2	3	3	3	4	5	4	2	1	4	1	5
2	4	3	2	5	2	2	1	3	1	1	2
2	2	5	5	2	3	7	1	4	2	3	2
2	5	3	3	4	3	3	4	2	3	3	2
2	5	5	5	4	5	5	2	4	1	1	5
1	5	2	4	4	3	3	2	3	3	1	3
2	2	5	3	2	3	3	1	4	1	2	5
2	4	4	3	4	5	5	1	3	3	3	2
2	2	2	5	3	3	3	2	4	4	3	3
2	2	2	5	3	3	3	2	4	2	3	3
1	5	3	3	4	3	5	4	4	2	3	3
1	1	5	5	2	3	7	4	4	1	1	5
1	5	1	1	5	6	5	1	1	3	3	5
1	1	5	5	1	2	7	2	1	1	3	2
2	3	3	3	3	5	3	1	3	1	3	5
2	1	5	5	2	2	7	1	2	2	3	2
2	1	5	5	1	2	7	4	4	2	2	2
2	3	4	3	4	3	3	2	4	2	1	5
2	5	4	5	4	5	5	1	4	2	1	3
2	2	5	5	2	5	7	1	4	3	1	5
2	4	2	2	5	5	5	2	4	2	3	3

2	1	5	3	4	4	5	2	1	1	2	3
2	4	2	1	4	5	5	1	4	3	1	5
2	5	3	3	5	3	5	2	4	3	3	3
2	4	4	3	2	2	1	1	2	1	3	2
2	5	4	3	2	2	2	2	1	1	1	2
2	5	5	5	5	3	3	1	4	3	3	3
1	2	5	5	2	5	7	3	4	2	1	5
2	1	2	5	2	3	7	2	2	1	2	3
2	5	1	1	5	5	6	1	3	2	3	3
2	2	3	5	2	5	7	1	4	2	3	5
2	2	3	5	2	5	7	1	4	3	3	2
2	2	3	3	5	5	5	2	4	4	1	3
1	1	5	5	1	3	7	2	4	1	3	5
2	2	3	5	2	5	7	1	2	2	3	5
2	2	5	5	4	5	5	1	4	1	3	3
2	1	5	5	1	3	7	1	4	1	3	3
2	4	4	3	5	3	3	2	1	1	3	3
2	1	5	5	1	3	7	2	4	2	2	1
2	5	1	3	5	5	5	2	4	2	3	3
2	5	5	2	5	4	5	4	1	2	1	3
2	4	4	3	3	2	2	4	4	1	3	5
2	4	5	3	5	3	5	2	4	2	2	5
2	3	2	5	2	3	7	5	1	2	1	3
2	5	4	1	5	3	5	4	4	3	3	3
2	3	5	5	3	5	7	1	4	2	3	2

2	3	2	5	2	3	7	2	4	2	3	3
2	5	3	3	5	5	5	1	2	5	1	2
2	3	3	3	4	3	3	1	4	2	2	2
2	4	4	3	2	3	3	1	3	2	1	3
1	5	1	4	4	3	3	1	1	4	3	2
2	5	2	1	5	3	6	4	4	2	3	3
2	5	2	1	5	5	5	1	1	2	1	3
2	3	2	2	2	3	3	4	4	1	3	5
2	3	4	3	3	4	5	1	4	1	2	3
2	5	2	1	5	5	5	4	3	2	3	2
2	4	2	2	4	5	5	2	4	1	2	1
2	4	2	3	4	4	5	2	4	1	2	3
2	4	4	1	4	3	5	4	4	2	1	5
2	5	1	1	5	5	6	1	1	1	3	4
2	4	2	2	4	3	3	4	4	2	2	3
1	4	3	4	3	5	3	1	4	1	2	3
1	4	4	2	3	3	3	4	4	1	1	3
2	4	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3
2	3	2	5	3	5	7	2	1	1	3	3
2	4	5	1	4	5	5	1	4	2	2	3
1	2	3	4	5	5	5	4	3	2	3	3
2	3	4	3	3	2	3	2	3	2	2	1
1	3	3	4	2	5	3	5	3	2	2	1
1	3	2	4	3	5	4	5	1	2	2	1
2	4	4	3	3	3	3	2	3	2	2	2

2	2	3	3	4	5	5	4	4	2	1	3
2	4	4	2	4	3	4	1	4	1	4	5
2	4	4	3	3	3	6	1	2	3	2	1
2	3	1	1	5	6	5	4	1	3	2	1
1	3	1	3	5	6	5	1	4	3	1	1
2	3	2	2	4	4	5	2	3	1	2	5
2	4	4	3	3	4	4	2	3	2	2	2
1	4	1	4	4	6	5	2	2	3	2	2
1	3	3	4	3	3	3	2	3	1	2	1
2	2	5	5	3	5	5	1	2	2	2	1
1	3	2	4	4	5	3	2	3	3	2	1
2	3	4	3	3	3	4	2	3	2	2	1
2	3	4	1	4	5	5	1	3	3	2	1
1	3	2	3	4	5	3	4	1	2	3	2
1	3	3	4	3	3	3	4	4	1	3	5
2	3	5	5	3	5	5	4	4	1	1	3
1	3	5	4	5	5	4	1	4	2	1	5
2	3	4	1	4	3	5	4	4	1	3	3
2	3	5	5	2	5	7	1	4	1	1	2
2	3	1	1	5	5	5	2	2	3	2	2
2	3	3	2	4	3	3	5	4	1	4	5
2	3	3	3	3	4	4	1	4	1	4	5
1	3	1	4	4	5	4	4	3	4	3	1
1	3	1	4	5	6	5	4	3	4	2	2
2	3	4	3	3	3	3	4	1	3	2	2

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

Keterangan:

P1= Pertanyaan 1 P2= Pertanyaan 2 P3= Pertanyaan 3 P4= Pertanyaan 4 P5=
Pertanyaan 5 P6= Pertanyaan 6 P7= Pertanyaan 7 P8= Pertanyaan 8 P9=
Pertanyaan 9 P10= Pertanyaan 10 P11= Pertanyaan 11 P12= Pertanyaan 12



LAMPIRAN 4: Rekapitulasi Item Pertanyaan

No	PR 1	PR 2	PR 3	PR 4	H1	H2	H3	H4	L1	L2	L3	L4	PM1	PM2	PM3	PM4	KP 1	KP 2	KP 3	KP 4
1	2	3	2	2	2	2	4	1	1	1	2	2	4	3	2	3	2	2	3	2
2	2	3	2	2	2	3	2	1	1	2	3	2	3	3	3	3	2	1	2	1
3	3	3	2	2	1	1	4	1	4	3	4	4	4	4	4	4	2	2	3	1
4	2	2	1	2	3	2	2	1	4	2	2	2	1	1	1	3	2	2	2	1
5	2	2	3	1	2	1	4	1	3	2	3	2	2	2	2	3	2	1	2	2
6	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
7	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2
8	2	2	2	2	2	1	4	2	4	2	2	4	4	3	3	2	2	2	2	2
9	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	2
10	3	3	3	3	2	2	3	2	1	1	4	2	3	3	3	3	2	2	2	3
11	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2
12	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
13	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	4	2	4	2	4	4	2	2	3	2
14	2	2	2	2	1	1	3	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	1
15	2	2	2	2	3	2	3	2	4	4	4	3	3	4	3	3	2	2	3	2
16	1	1	2	2	3	3	3	3	1	1	3	1	3	1	3	4	1	1	4	3
17	3	2	2	1	1	1	4	1	1	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2
18	2	3	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3
19	1	1	1	1	1	4	2	1	1	2	2	3	3	2	3	3	1	1	1	2
20	3	3	3	2	2	2	4	2	3	2	4	2	4	2	4	4	3	3	3	3
21	2	2	2	2	2	2	4	3	2	2	3	2	4	3	4	4	2	2	2	2
22	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
23	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	2	2	2	2	2	2	3	2
24	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2
25	2	2	2	2	2	2	2	4	3	2	2	2	4	4	4	4	2	2	2	2
26	3	2	2	2	3	3	4	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2
27	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2
28	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2
29	4	2	2	2	2	2	4	4	2	2	4	2	2	2	3	3	2	2	2	2
30	3	3	1	1	1	1	4	3	2	1	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2
31	3	2	2	1	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2
32	2	2	3	1	1	1	3	3	2	2	3	2	4	3	4	4	1	1	2	3
33	3	2	2	2	2	2	4	2	4	2	4	2	2	2	2	3	2	2	3	2
34	3	2	2	2	2	1	4	2	4	3	4	3	4	3	3	3	2	1	2	1
35	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	4	3	4	4	3	2	3	3
36	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2
37	3	2	2	2	2	3	4	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2
38	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3
39	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3
40	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3
41	2	2	2	1	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3
42	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2
43	2	2	3	2	2	2	4	4	2	2	4	2	4	4	4	2	1	2	3	2
44	2	2	2	2	2	2	4	1	1	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2
45	2	2	1	1	1	1	4	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1
46	3	1	2	5	1	2	4	2	2	2	1	1	3	2	3	2	1	1	2	4
47	2	2	2	2	1	1	4	3	2	2	2	2	4	4	4	4	2	2	2	2
48	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2
49	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3
50	2	1	2	2	3	3	4	4	2	2	2	2	4	3	4	4	2	2	2	3
51	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
52	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3
53	2	2	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
54	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
55	2	1	2	3	2	2	4	3	2	3	4	4	3	3	3	3	2	2	2	2

56	3	3	2	1	2	3	4	3	3	2	1	2	3	3	3	3	2	2	3	2
57	2	3	2	1	2	2	4	2	2	2	3	2	4	4	4	3	2	2	3	2
58	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	4	3	4	3	2	1	2	2
59	1	1	1	1	1	2	3	1	3	2	2	2	4	3	3	3	1	1	3	3
60	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	4	2	4	4	4	3	2	2	2	2
61	2	2	1	1	1	2	3	1	1	1	2	2	4	3	3	3	1	1	2	1
62	3	2	2	1	1	1	4	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2
63	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	4	3	3	3	2	2	2	2
64	2	2	1	1	1	1	3	1	2	2	2	2	4	2	3	3	1	1	2	2
65	2	2	2	2	1	3	3	2	2	2	2	2	4	3	3	3	2	2	2	2
66	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	1	1	2	1
67	1	1	2	2	1	2	4	1	2	1	2	1	3	2	3	3	1	1	2	1
68	2	1	1	1	2	2	4	1	1	1	2	1	4	3	4	4	1	1	1	1
69	3	3	3	2	2	2	3	4	2	2	3	2	4	3	4	4	2	2	4	3
70	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
71	3	3	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	2	3	2
72	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3
73	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3
74	2	2	2	2	2	2	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	2	2	3	3
75	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
76	2	2	2	2	2	1	4	4	2	3	3	2	4	4	4	4	2	4	3	3
77	1	1	1	1	1	2	4	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2
78	3	2	2	1	2	2	3	3	1	2	2	2	3	3	3	3	1	1	2	2
79	1	2	2	1	2	2	4	4	2	2	3	2	4	4	4	4	1	1	2	2
80	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2
81	2	2	3	2	2	2	3	4	2	2	3	2	4	4	4	4	2	1	3	3
82	2	2	2	2	1	3	3	4	2	2	4	2	4	4	4	4	2	2	2	2
83	1	1	2	1	1	1	4	3	2	2	2	2	3	4	3	3	1	1	3	3
84	1	1	1	1	2	2	3	4	2	3	3	2	3	3	3	3	1	1	2	2
85	3	2	3	2	2	2	4	3	2	2	3	2	4	4	4	4	2	2	2	2
86	1	2	2	1	2	2	4	4	2	2	3	2	4	4	4	4	1	1	3	2
87	1	2	2	2	2	1	4	4	2	2	2	2	3	3	3	3	1	2	2	2
88	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2
89	1	1	1	1	1	2	3	4	2	2	3	2	3	3	3	3	1	1	2	2
90	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	3	2	4	4	4	4	2	2	3	3
91	2	2	1	1	2	2	3	4	1	1	2	2	3	3	3	3	1	1	2	3
92	2	2	2	1	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	1	2	3
93	2	2	2	2	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	2	3	3	3
94	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	4	3	3	3	2	1	3	3
95	2	3	3	2	2	2	4	4	3	2	3	2	4	3	3	3	2	2	3	3
96	1	1	2	2	1	1	4	3	2	2	3	2	3	3	3	3	1	1	2	2
97	1	1	1	1	2	2	3	3	1	2	4	3	4	4	4	4	1	1	2	2
98	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	3	2	4	3	4	4	2	2	2	2
99	2	1	2	1	1	2	4	4	1	2	4	2	3	4	4	4	2	1	2	3
100	1	2	1	1	2	2	4	4	1	2	3	2	4	4	4	4	1	1	2	2

LAMPIRAN 5: Hasil Perhitungan Profil Responden

Gender

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	23	23.0	23.0	23.0
	Perempuan	77	77.0	77.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<20 Tahun	9	9.0	9.0	9.0
	20-25 Tahun	15	15.0	15.0	24.0
	26-30 Tahun	35	35.0	35.0	59.0
	31-35 Tahun	22	22.0	22.0	81.0
	>35 Tahun	19	19.0	19.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PNS	11	11.0	11.0	11.0
	Karyawan Swasta	23	23.0	23.0	34.0
	Wiraswasta	21	21.0	21.0	55.0
	Ibu rumah tangga	22	22.0	22.0	77.0
	Lain-lain	23	23.0	23.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Penghasilan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<Rp 500.000	5	5.0	5.0	5.0
	Rp 500.000-Rp 1.000.000	19	19.0	19.0	24.0
	Rp 1.000.000-Rp 2.000.000	24	24.0	24.0	48.0
	Rp 2.000.000-Rp 3.000.000	29	29.0	29.0	77.0
	>Rp 3.000.000	23	23.0	23.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SMP	8	8.0	8.0	8.0
	SMA	40	40.0	40.0	48.0
	DIPLOMA	7	7.0	7.0	55.0
	SARJANA	40	40.0	40.0	95.0
	PASCA SARJANA	5	5.0	5.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Informasi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Keluarga	37	37.0	37.0	37.0
	Teman	33	33.0	33.0	70.0
	Media Informasi (internet)	1	1.0	1.0	71.0
	lewat di depan toko	24	24.0	24.0	95.0
	Brosur	5	5.0	5.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Intensitas belanja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 bulan sekali	16	16.0	16.0	16.0
	2 bulan sekali	10	10.0	10.0	26.0
	3 bulan sekali	22	22.0	22.0	48.0
	Lain-lain	52	52.0	52.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Pengeluaran

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<Rp 100.000	32	32.0	32.0	32.0
	Rp 100.000-Rp 200.000	42	42.0	42.0	74.0
	Rp 210.000-Rp 300.000	19	19.0	19.0	93.0
	Rp 310.000-Rp 500.000	6	6.0	6.0	99.0
	>Rp 500.000	1	1.0	1.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Model Busana

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menutup aurat dan kaffah (longgar, tidak menampakkan bentuk tubuh)	25	25.0	25.0	25.0
	mengikuti tren mode/modis	32	32.0	32.0	57.0
	Menutup aurat, kaffah, dan mengikuti tren mode	40	40.0	40.0	97.0
	Lain-lain	3	3.0	3.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

alasan belanja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menjadi tren	15	15.0	15.0	15.0
	Modelnya bagus	24	24.0	24.0	39.0
	Perlu membeli baru	35	35.0	35.0	74.0
	Mendapat gaji/bonus	1	1.0	1.0	75.0
	Lain-lain	25	25.0	25.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

LAMPIRAN 6: Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Variabel Kepuasan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.736	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Kepuasan 1			.609	.630
Kepuasan 2			.570	.652
Kepuasan 3			.531	.676
Kepuasan 4	6.09	2.184	.414	.744

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Produk 1	5.75	1.785	.600	.620
Produk 2	5.83	1.961	.517	.672
Produk 3	5.83	2.001	.605	.628
Produk 4	6.05	2.149	.381	.749

Variabel Harga

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.404	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Harga 1	7.85	2.593	.341	.243
Harga 2	7.72	2.911	.178	.378
Harga 3	6.54	2.958	.046	.505
Harga 4	7.17	1.516	.389	.089

Variabel Lokasi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.723	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Lokasi 1	7.12	2.895	.391	.738
Lokasi 2	7.13	2.842	.663	.592
Lokasi 3	6.45	2.654	.457	.704
Lokasi 4	7.02	2.787	.601	.614

Variabel Promosi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.916	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Promosi 1	9.13	4.619	.818	.887
Promosi 2	9.35	5.199	.714	.921
Promosi 3	9.20	4.465	.923	.848
Promosi 4	9.19	5.125	.783	.899

LAMPIRAN 7: Hasil Uji Asumsi Klasik dan Hasil Uji Regresi

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
<i>Normal Parameters^{a..b}</i>	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	1,36888337
Most Extreme Differences	Absolute	0,076
	Positive	0,076
	Negative	-0,045
Kolmogorov-Smirnov Z		0,762
Asymp Sig. (2-tailed)		0,606

Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	0,570	0,997		0,572	0,569		
produk	0,484	0,084	0,472	5,725	0,000	0,858	1,165
Harga	0,162	0,082	0,166	1,959	0,053	0,807	1,239
Lokasi	0,221	0,071	0,256	3,098	0,003	0,853	1,172
Promosi	0,028	0,054	0,043	0,509	0,612	0,802	1,247

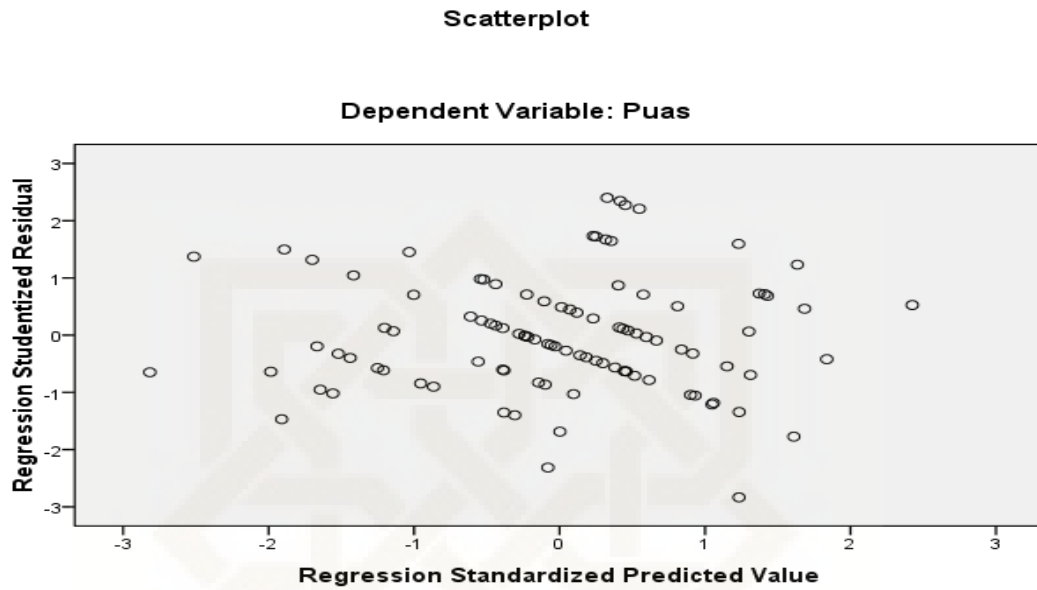
Hasil Uji Autokorelasi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	0,570	0,997		0,572	0,569		
produk	0,484	0,084	0,472	5,725	0,000	0,858	1,165
Harga	0,162	0,082	0,166	1,959	0,053	0,807	1,239
Lokasi	0,221	0,071	0,256	3,098	0,003	0,853	1,172
Promosi	0,028	0,054	0,043	0,509	0,612	0,802	1,247

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	0,570	0,997		0,572	0,569
produk	0,484	0,084	0,472	5,725	0,000
Harga	0,162	0,082	0,166	1,959	0,053
Lokasi	0,221	0,071	0,256	3,098	0,003
Promosi	0,028	0,054	0,043	0,509	0,612

Gambar Scatterplot



Hasil Uji F

ANOVA^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	149.880	4	37.470	19.188	.000 ^a
	Residual	185.510	95	1.953		
	Total	335.390	99			
a. Predictors: (Constant), Promosi, Produk, Lokasi, Harga						
b. Dependent Variable: Puas						

Hasil Uji-t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	0,570	0,997		0,572	0,569
	Produk	0,484	0,084	0,472	5,725	0,000
	Harga	0,162	0,082	0,166	1,959	0,053
	Lokasi	0,221	0,071	0,256	3,098	0,003
	Promosi	0,028	0,054	0,043	0,509	0,612

a. Dependent Variable: Puas

LAMPIRAN 8: SURAT IZIN PENELITIAN



LAMPIRAN 9: Surat Keterangan Penelitian



LAMPIRAN 10: CURICULUM VITAE

CURICULUM VITAE

Data Pribadi

Nama : Dian Novida Uswatun Hasanah
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Sleman, 20 November 1990
Kewarganegaraan : WNI
Agama : Islam
Alamat : Jl.Solo km.13 Dogongan, Tirtomartani, Kalasan, Sleman, DIY
No. HP : 08994541990
E-mail : novidasan@yahoo.com
Nama Ibu : Sri Yuliyanti
Nama Ayah : (Alm) Drs. Sholihin Salam

Pendidikan:

1. 1995-1997 : TK Bina Patra Cepu, Blora, Jawa tengah
2. 1997-2003 : SD Negeri Ngelo IV Cepu, Blora, Jawa Tengah
3. 2003-2006 : MTs Negeri Prambanan, Sleman, DIY
4. 2006-2009 : SMA Negeri 1 Kalasan, Sleman, DIY
5. 2009-2015 : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta