

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
KEPUTUSAN KONSUMEN MEMBELI PRODUK
DI TOKO VISELI KOTA PONTIANAK**

SKRIPSI

OLEH :

**DANAN FERDIANSYAH
NIM. 181310041**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONTIANAK**

2023

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN
MEMBELI PRODUK DI TOKO VISELI KOTA PONTIANAK**

Tanggung Jawab Yuridis Kepada :

DANAN FERDIANSYAH
NIM. 181310041

Program Studi Manajemen

**Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat dan Lulus Dalam Ujian
Skripsi / Komprehensif
Pada Tanggal: 11 Mei 2023**

Majelis Penguji :

Pembimbing Utama



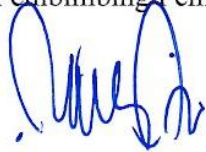
Samsuddin, SE, M. Si
NIDN. 11-131177-01

Penguji Utama



Dr. H. Helman Fachri, SE, MM
NIDN. 11-070561-01

Pembimbing Pembantu



Neni Triana M., SE, MM
NIDN. 10-090281-04

Penguji Pembantu

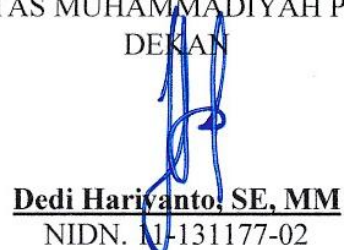


Fita Kurniasari, SMB, MAB
NIDN. 11-040790-02

Pontianak, 11 Mei 2023

Disahkan Oleh:

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONTIANAK
DEKAN**



Dedi Hariyanto, SE, MM
NIDN. 11-131177-02

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmatnya penulis dapat menyusun skripsi yang berjudul “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Produk di Toko Viseli Kota Pontianak”. Tidak lupa shalawat serta salam dihaturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang menjadi panutan setiap umat manusia dalam menempuh dan meraih kebahagiaan dunia dan akhirat. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi S-1 pada jurusan Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak.

Selama proses penelitian dan penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Doddy Irawan, S.T., M.E. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Pontianak.
2. Bapak Dedi Hariyanto, SE. MM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak.
3. Bapak Samsuddin, SE, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah memberikan waktu serta tenaga untuk bimbingan dan kemudahan serta petunjuk dan arahan serta memberikan saran dan masukan bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Ibu Neni Triana M. SE. MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis sekaligus Dosen Pembimbing skripsi kedua yang telah

memberikan bimbingan petunjuk serta nasehat yang bermanfaat sejak persiapan hingga skripsi ini selesai.

5. Seluruh dosen dan Civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membantu dan membimbing penulis, selama menjadi mahasiswa sampai pada akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Fadillah selaku pemilik Toko Viseli dan seluruh pegawai lainnya yang telah memberikan izin serta turut membantu dalam penelitian ini.
7. Orang tua tercinta, Bapak Ensari dan Ibu Fatiah serta Saudara saudari penulis yang telah memberikan dukungan baik material maupun doa dan motivasinya selama ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis selama pembuatan skripsi ini.

Semoga segala bantuan dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis menjadi ladang pahala dan berkah dari Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Penulis sebagai makhluk ciptaan-Nya yang tidak luput dari kesalahan dan kekhilafan, karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun bagi skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan bermanfaat bagi kita semua.

Pontianak, Januari 2023

Penulis

Danan Ferdiansyah

NIM : 181310041

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Produk di Toko Viseli Kota Pontianak. Metode yang digunakan adalah asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen toko Viseli dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Analisis data yang dilakukan adalah analisis regresi linier sederhana, koefisien korelasi (R), koefisien determinasi (R^2) dan uji kelayakan model (uji F).

Hasil analisis regresi linier sederhana menunjukkan persamaan $Y = 2,704 + 0,399X$. Hasil koefisien korelasi menunjukkan nilai R sebesar 0,391, sehingga dapat disimpulkan bahwa hubungan variabel bauran pemasaran dan keputusan pembelian adalah hubungan yang lemah. Hasil koefisien determinasi menunjukkan nilai R^2 sebesar 0,153 yang berarti bahwa 15,3% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh bauran pemasaran sedangkan sisanya yaitu sebesar 84,7% keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hasil uji kelayakan model (uji F) menunjukkan nilai F hitung sebesar (17,737) > F tabel (3,94), maka dapat disimpulkan bahwa model regresi dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran pada toko Viseli Kota Pontianak.

Kata kunci: Bauran Pemasaran, Keputusan Pembelian

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Permasalahan	7
C. Pembatasan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	9
F. Kerangka Pemikiran.....	9
G. Metode Penelitian	13
BAB II LANDASAN TEORI	22
A. Pengertian Pemasaran	22
B. Manajemen Pemasaran	23
C. Bauran Pemasaran.....	23
D. Keputusan Pembelian.....	30
BAB III GAMBARAN OBJEK PENELITIAN	33
A. Sejarah Singkat Perusahaan	33
B. Struktur Organisasi	34
C. Aspek Sumber Daya Manusia.....	36
D. Aspek Pemasaran	38
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	42
A. Karakteristik Responden	42
B. Uji Instrumen	46

C. Uji Asumsi Klasik	49
D. Analisis Regresi Linier Sederhana	50
E. Koefisien Korelasi (R)	51
F. Koefisien Determinasi (R^2)	52
G. Uji Kelayakan Model (Uji F)	52
BAB V PENUTUP	54
A. Kesimpulan	54
B. Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	56

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Dinas Penanaman Modal Tenaga Kerja dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Pontianak.....	2
Tabel 1.2 Toko Viseli Produk dan Harga.....	4
Tabel 1.3 Toko Viseli Kota Pontianak Hasil Penjualan Tahun 2019-2021	7
Tabel 1.4 Alternatif jawaban dengan Skala Likert.....	17
Tabel 1.5 Tingkat Korelasi dan Kekuatan Hubungan	20
Tabel 3.1 Jumlah Tenaga Kerja Toko Viseli.....	36
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	42
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	43
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	43
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	44
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan.....	44
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Perkawinan.....	45
Tabel 4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian Responden.....	45
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Bauran Pemasaran (X).....	46
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	47
Tabel 4.10 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Bauran Pemasaran(X).....	48
Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	49
Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas	49
Tabel 4.13 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Sederhana.....	50
Tabel 4.14 Uji Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (R ²)	51
Tabel 4.15 Uji Kelayakan Model (Uji F)	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Kerangka Pemikiran.....	13
Gambar 2. 1 Proses Keputusan Pembelian	31
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Toko Viseli.....	35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner.....	57
Lampiran 2. Data Karakteristik Responden Toko Viseli	62
Lampiran 3. Rekapitulasi Variabel Bauran Pemasaran(X).....	71
Lampiran 4. Rekapitulasi Variabel Keputusan Pembelian(Y).....	76
Lampiran 5. Hasil Uji Validitas Variabel Bauran Pemasaran(X).....	81
Lampiran 6. Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian(Y).....	87
Lampiran 7. Uji Reliabilitas Variabel Bauran Pemasaran(X).....	91
Lampiran 8. Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian(Y).....	92
Lampiran 9. Uji Normalitas	93
Lampiran 10. Uji Analisis Linier Sederhana	94
Lampiran 11. Laporan Laba/Rugi 2019 - 2021.....	95

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era jaman sekarang ini, persaingan bisnis di bidang *fashion* dikalangan pria dan wanita, baik anak – anak maupun orang dewasa semakin ketat. Hal ini terbukti dengan semakin banyaknya toko-toko yang menjual berbagai produk di bidang *fashion* yang sama di Kota Pontianak. Hal ini menunjukkan bahwa intensitas persaingan dalam bisnis semakin meningkat. Dengan didukungnya perkembangan teknologi membawa dampak bagi kehidupan manusia terutama pada dunia usaha saat ini. Di samping itu, banyaknya usaha yang bermunculan baik perusahaan kecil maupun besar, sehingga berdampak pada persaingan yang ketat antar perusahaan, terutama persaingan yang berasal dari perusahaan sejenis. Semakin ketatnya persaingan antar pelaku usaha yang terlibat dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, menyebabkan pelaku usaha harus menempatkan penyesuaian pada kepuasan konsumen agar nantinya konsumen tidak berpindah kepada pelaku usaha lainnya yang memasarkan produk serupa. Memahami kebutuhan konsumen menjadi sangat penting untuk di pelajari oleh pelaku usaha sehingga apa yang menjadi keinginan konsumen menjadi keputusan akhir untuk membeli produk tersebut.

Produk yang ditawarkan perusahaan harus disertakan dengan pelayanan yang diberikan perusahaan kepada konsumen atau perantara pemasaran. Jadi produk itu bukan hanya berbentuk sesuatu yang berwujud saja, seperti pakaian , alas kaki dan sebagainya akan tetapi juga sesuatu yang tidak berwujud seperti pelayanan jasa.

Dalam hal ini penulis mewawancarai pemilik toko Viseli Ibu Fadillah, untuk memperoleh data secara langsung mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini. Dalam wawancara tersebut Ibu Fadillah mengatakan bahwa pendapatan penjualan di toko Viseli mengalami naik turun setiap tahunnya dan beliau juga mengatakan pembelian konsumen di toko Viseli yang paling ramai adalah pada saat bulan puasa, menjelang hari raya Idul Adha, menjelang hari raya Natal dan tahun baru.

Viseli merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang penjualan pakaian, alas kaki dan beberapa produk lainnya. Tujuan utama dari pendirian toko tersebut ialah untuk memenuhi tuntutan gaya hidup dan gaya berpenampilan dari anak-anak hingga orang dewasa di Kota Pontianak dan sekitarnya yang kekinian dengan harga terjangkau.

Berikut daftar nama usaha di bidang *fashion* di Kota Pontianak dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1
Dinas Penanaman Modal Tenaga Kerja
dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Pontianak
Jumlah Toko Tekstil, Pakaian, dan Alas Kaki
Tahun 2023

No	Nama Toko	Alamat	Jenis Usaha
1.	Arzeco	Jl. Perdana Komp. Bali Agung 2	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
2.	Suhianto Johar	Jl. Imam Bonjol Gg. Rawa Indah no 1	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
3.	Fitri Putri Mandiri	Jl. H. M Swignyo no 28	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
4.	Jupri Fashion	Jl. Ujung Pandang Gg Maleo	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
5.	Toko Fetty	Jl. Sulawesi Gg H Sarah no 22 Pontianak	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki

Tabel 1.1
(Lanjutan)

6.	Karpet Merah	Jl. KH Wahid Hasyim gg Baiduri no 24	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
7.	Sendal Eto'o	Jl. KH Wahid Hasyim gg Baiduri no 24	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
8.	Zakibal Bersaudara	Jl. Pangeran Natakusuma Gg. Rajawali no. 03 RT 004 RW.001	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
9.	Citra Usaha Sejati Jaya	Jl. Pak Benceng Gg. Wonodadi	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
10.	Lo Andi Junaidi Kartolo	Jl. Serayu No 30	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
11.	Konta Kurnia Cemerlang	Jl. Veteran No 10	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
12.	Anugrah Putrawansa	Jl. Nirbaya Gg. Tatakota No 8, RT.005/RW.008	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
13.	Viseli	Jl. Prof. M. Yamin Gg. Keluarga Bersama No. 1 A	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
14.	Kalimantan Jaya Stationery	Jl . Sultan Abdurrahman No. 112 C/D	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
15.	Merriany	Jl. Irian No 26	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
16.	Absolutely Authentic Groups	Jl. Johar no 35	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
17.	Karya Multi Talenta	Jl. Danau Sentarum Gg. Nurhadi 1 Nomor 12	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
18.	Akbar Jaya	Jl. Pangeran Natakusuma Gg. Langgar Haji Ali No 30	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
19.	Dwiraya Makmur	Jl. Putri Dara Hitam Gg Tani IV. No 64a	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
20.	Toko Bintang Kapuas Pontianak	Jl. Sultan Muhammad No. 40	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
21.	Oblong Itam	Jl. Perdana Komp. Bali Agung 3 No. 11	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki
22.	Lestari Utama	Jl Pangeran Natakusuma Gg. Selamat Bersama No 32	Perdagangan Tekstil, Pakaian, dan alas kaki

Sumber: Dinas Penanaman Modal Tenaga Kerja dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Pontianak, Tahun 2023.

Pada Tabel 1.1 di atas terdapat beberapa usaha dibidang *fashion* yang terdata di Dinas Penanaman Modal Tenaga Kerja dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Pontianak, pada penelitian ini saya fokus melakukan penelitian di “Toko Viseli”. Usaha ini sudah berjalan selama 17 Tahun yaitu bermula pada Tahun 2005 yang dikelola oleh Ibu Fadillah dan terletak di jalan Prof M.Yamin, Kelurahan Kota Baru, Kecamatan Pontianak Selatan, Kota Pontianak.

Sedangkan untuk daftar produk dan harga pada Toko Viseli untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.2 berikut ini:

Tabel 1.2
Toko Viseli
Daftar Produk dan Harga
Tahun 2023

Produk Pria	
Kategori : Kaos dan Sweater	Harga Satuan (Rupiah)
T-shirt	50.000 - 150.000 /helai
Kaos kerah	50.000 - 70.000 /helai
Kaos singlet	35.000 - 40.000 /helai
Sweater	95.000 - 130.000 /helai
Kategori : Kemeja	Harga Satuan (Rupiah)
Baju koko muslim lengan pendek	95.000 - 180.000 /helai
Kemeja batik lengan pendek	48.000 - 95.000 /helai
Kemeja flanel lengan Panjang	85.000 - 115.000 /helai
Kemeja flanel lengan pendek	83.000 - 98.000 /helai
Kemeja polos lengan panjang	98.000 – 125.000 /helai
Kemeja polos lengan pendek	85.000 – 115.000 /helai
Gamis	110.000 - 235.000 /helai
Kategori : Celana	Harga Satuan (Rupiah)
Celana jeans panjang	100.000 - 150.000 /helai

Tabel 1.2
(Lanjutan)

Pakaian dalam (underwear)	60.000 /kotak
Celana kain panjang	95.000 - 125.000 /helai
Celana Panjang chino	100.000 - 145.000 /helai
Kain sarung	75.000 - 80.000 /helai
Kategori : Pakaian Couple	Harga Satuan (Rupiah)
Pakaian batik couple	235.000 - 285.000 /pasang
Kategori : Alas Kaki	Harga Satuan (Rupiah)
Sepatu dewasa usia 18 tahun keatas	50.000 - 350.000 /pasang
Sandal dewasa usia 18 tahun keatas	35.000 - 250.000 /pasang
Sepatu anak remaja 10 – 17 tahun	35.000 - 250.000 /pasang
Kategori : Kaos Kaki	Harga Satuan (Rupiah)
Kaos kaki anak balita 1 – 5 tahun	10.000 – 20.000 /pasang
Kaos kaki sekolah SMP - SMA	10.000 – 25.000 /pasang
Kaos kaki dewasa	20.000 – 30.000 /pasang
Kategori : Produk Lainnya	Harga Satuan (Rupiah)
Handuk	50.000 /helai
Tas sekolah	68.000 - 170.000 /Pcs
Ikat pinggang orang dewasa	18.000 - 50.000 /Pcs

Produk Wanita	
Kategori : Pakaian Atasan	Harga Satuan (Rupiah)
Tangtop	40.000 /helai
Pakaian atasan	70.000 - 190.000 /helai
Daster lengan panjang	75.000 - 190.000 /helai
Gamis	98.000 - 380.000 /helai
Daster lengan pendek	65.000 - 190.000 /helai
Kemeja batik lengan panjang	50.000 - 145.000 /helai
Bra	18.000 - 40.000 /Pcs

Tabel 1.2
(Lanjutan)

Kategori : Celana	Harga Satuan (Rupiah)
Celana legging panjang	30.000 - 40.000 /helai
Celana kullot panjang	70.000 - 90.000 /helai
Celana bahan panjang	85.000 - 125.000 /helai
Pakaian dalam (underwear)	8.000 - 15.000 /helai
Rok	85.000 - 150.000 /helai
Kategori : Alas Kaki	Harga Satuan (Rupiah)
Sepatu orang dewasa usia 18 tahun keatas	35.000 – 250.000 /pasang
Sandal orang dewasa usia 18 tahun keatas	35.000 – 150.000 /pasang
Sepatu anak remaja 10 – 17 tahun	55.000 - 250.000 /pasang
Kategori : Kaos Kaki	Harga Satuan (Rupiah)
Kaos kaki orang dewasa	10.000 – 20.000 /pasang
Kaos kaki anak balita 1 – 5 tahun	15.000 – 20.000 /pasang
Kaos kaki sekolah SMP - SMA	10.000 – 25.000 /pasang
Kategori : Produk Lainnya	Harga Satuan (Rupiah)
Tas sekolah	65.000 – 195.000 /Pcs
Ikat pinggang orang dewasa	15.000 – 45.000 /Pcs
Sprei tempat tidur	65.000 - 110.000 /Pcs
Kain batik	50.000 - 65.000 /Pcs
Mukena	98.000 - 325.000 /Pcs

Sumber: Toko Viseli Kota Pontianak, Tahun 2023

Berdasarkan Tabel 1.2 di atas dapat diketahui bahwa produk dan harga yang ditawarkan oleh Toko Viseli sangat bervariasi, mulai dari kebutuhan pria maupun wanita seperti pakaian, celana, alas kaki dan produk lainnya dengan harga yang relatif murah. Dalam mempromosikan produknya pihak Toko Viseli juga

mempromosikan lewat media *online* seperti *Instagram*, *Facebook* dan *WhatsApp* serta memasang plang nama ditempat tersebut.

Hasil penjualan Toko Viseli untuk lebih jelasnya akan dijelaskan pada Tabel 1.3 berikut ini:

Tabel 1.3
Toko Viseli Kota Pontianak
Hasil Penjualan Tahun 2019-2021

Tahun	Penjualan (Rupiah)	Persentase %
2019	715.377.000	-
2020	360.906.000	(49,55%)
2021	550.623.000	52,56%

Sumber: Toko Viseli Kota Pontianak, Tahun 2023

Berdasarkan Tabel 1.3 di atas menjelaskan bahwa penjualan per tahun di Toko Viseli selalu mengalami fluktuasi. Pada Tahun 2020 mengalami penurunan sebesar (49,55%) dari Tahun 2019 dan pada Tahun 2021 mengalami kenaikan sebesar 52,56% dari tahun 2020.

Meskipun setiap tahun penjualan Toko Viseli selalu mengalami fluktuasi. tetapi tidak menjamin kalau usaha terus menurun, karena bisa saja itu dari pelanggan yang baru ingin mencoba membeli, maka dalam penelitian kali ini penulis ingin mengetahui sejauh mana “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Produk di Toko Viseli Kota Pontianak”.

B. Permasalahan

Berdasarkan uraian latar belakang maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah Apakah Bauran Pemasaran Berpengaruh Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Produk di Toko Viseli Kota Pontianak?

C. Pembatasan Masalah

Agar pembahasan yang dilakukan lebih terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian, maka penelitian ini dibatasi pada:

1. Variabel Bauran Pemasaran diukur dengan :
 - a. Produk
 - b. Harga
 - c. Tempat/Lokasi
 - d. Promosi
 - e. Orang
 - f. Proses
 - g. Bukti fisik
2. Variabel Keputusan Pembelian diukur dengan menggunakan lima tahap pengambilan keputusan:
 - a. Pengenalan masalah
 - b. Pencarian informasi
 - c. Evaluasi alternatif
 - d. Keputusan pembelian
 - e. Perilaku pasca pembelian.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan konsumen membeli produk di Toko Viseli Kota Pontianak.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan penulis mengenai pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian. Selain itu merupakan penerapan atas ilmu yang di peroleh selama masa kuliah.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan bagi toko Viseli dalam hal bauran pemasaran dan keputusan konsumen membeli produk yang telah disesuaikan dengan teori yang ada.

3. Bagi Almamater

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan memperdalam ilmu pengetahuan serta dapat di pergunakan sebagai pembanding bagi pembaca yang ingin melaksanakan penelitian dalam bidang pemasaran khususnya tentang bauran pemasaran.

F. Kerangka Pemikiran

Menurut Assauri (2019:198): “Strategi Acuan/Bauran Pemasaran, yang merupakan strategi yang dijalankan perusahaan, yang berkaitan dengan penentuan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk pada segmen pasar tertentu, yang merupakan sasaran pasarnya”.

Menurut Zeithaml dan Bitner dalam Hurriyati (2020:48) mengemukakan konsep bauran pemasaran tradisional (*traditional marketing mix*) terdiri dari 4P, yaitu *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat/lokasi), *Promotion* (promosi). Sementara itu, untuk pemasaran jasa perlu bauran pemasaran yang diperluas (*expanded marketing mix for services*) dengan penambahan unsur *non-traditional marketing mix*, yaitu *people* (orang), *physical evidence* (fasilitas fisik) dan *process* (proses), sehingga menjadi tujuh unsur (7P).

Berikut penjelasan unsur – unsur bauran pemasaran (7P) menurut Hurriyati (2020: 50 – 65) yaitu :

1. Produk (*Product*)
 Sesungguhnya pelanggan tidak membeli barang atau jasa, tetapi membeli manfaat dan nilai dari suatu yang ditawarkan. Apa yang ditawarkan menunjukkan sejumlah manfaat yang dapat pelanggan dapatkan dari pembelian suatu barang atau jasa, sedangkan sesuatu yang ditawarkan itu sendiri dapat dibagi menjadi empat kategori, yaitu :
 - a. Barang nyata
 - b. Barang nyata yang disertai dengan jasa
 - c. Jasa utama yang disertai dengan barang dan jasa tambahan
 - d. Murni jasa.
2. Harga (*Price*)
 Penetapan harga berdasarkan biaya, penetapan harga berdasarkan persaingan, dan penetapan harga berdasarkan permintaan.
3. Tempat/lokasi (*Place*)
 Lokasi berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh perusahaan mengenai dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan, yang paling penting dari lokasi adalah tipe dan tingkat interaksi yang terlibat.
4. Promosi (*Promotion*)
 Tujuan utama dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk serta mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasarannya.
5. Orang (*People*)
 Elemen – elemen dari ‘*people*’ adalah pegawai perusahaan, konsumen, dan konsumen lain dalam lingkungan jasa. Semua sikap dan tindakan karyawan, bahkan cara berpakaian karyawan dan penampilan karyawan mempunyai pengaruh terhadap persepsi konsumen atau keberhasilan penyampaian jasa.
6. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)
 tiga cara dalam mengelola bukti fisik yang strategis yaitu:
 - a. *An attention-creating medium.* Perusahaan jasa melakukan diferensiasi dengan pesaing dan membuat sarana fisik semenarik mungkin untuk menjangkau pelanggan dari target pasarnya.
 - b. *As a message-creating medium.* Menggunakan simbol atau syarat untuk mengkomunikasikan secara intensif kepada audiens mengenai kekhususan kualitas dari produk jasa.
 - c. *An effect-creating medium.* Baju seragam yang berwarna, bercorak, suara dan desain untuk menciptakan sesuatu yang lain dari produk jasa yang ditawarkan.
7. Proses (*Process*)
 Seluruh aktifitas kerja adalah proses, proses melibatkan prosedur – prosedur, tugas – tugas, jadwal – jadwal, mekanisme – mekanisme, aktifitas – aktifitas dan rutinitas – rutinitas dengan apa produk (barang atau jasa) disalurkan ke pelanggan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:181) “Pada umumnya keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang paling disukai, tetapi dua faktor bisa berada antara niat pembelian dan keputusan pembelian”.

Menurut Kotler dan Keller (2009:184): “Periset pemasaran telah mengembangkan “model tingkat” proses keputusan pembelian konsumen melalui lima tahap: pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian”.

Berikut 5 tahap proses keputusan pembelian menurut Kotler dan Keller (2009:184-190) yaitu:

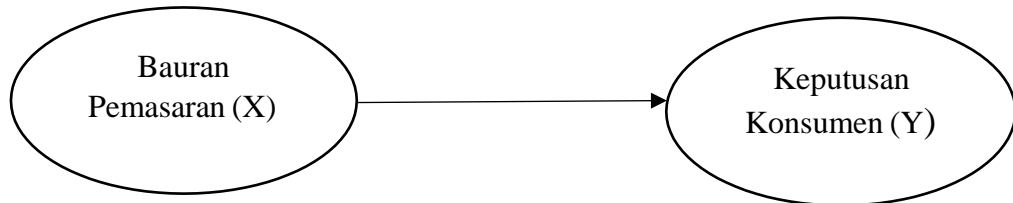
1. Pengenalan Masalah
Proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal.
2. Pencarian Informasi
Sumber informasi utama konsumen dibagi menjadi empat kelompok yaitu: pribadi, komersial, publik, dan eksperimental.
3. Evaluasi Alternatif
Beberapa konsep dasar yang akan membantu kita memahami proses evaluasi, yaitu:
 - a. Konsumen berusaha memuaskan sebuah kebutuhan
 - b. Konsumen mencari manfaat tertentu dari solusi produk
 - c. Konsumen melihat masing-masing produk sebagai sekelompok atribut dengan berbagai kemampuan untuk menghantarkan manfaat yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan ini.
4. Keputusan Pembelian
Dalam tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi antarmerek dalam kumpulan pilihan. Konsumen mungkin juga membentuk maksud untuk membeli merek yang paling disukai.
5. Perilaku Pascapembelian
Jika konsumen puas, ia mungkin ingin membeli produk itu kembali. Pelanggan yang puas juga cenderung mengatakan hal-hal baik tentang merek kepada orang lain. Di pihak lain, konsumen yang kecewa mungkin mengabaikan atau mengembalikan produk.

Adapun penelitian terdahulu yang menjadi acuan penulis sehingga memilih penelitian ini yaitu :

1. Febriana, dkk. (2016) dengan judul Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Kepada Konsumen Sepatu Merek Converse di Kota Malang). Kesimpulan dari penelitian tersebut yaitu : Hasil analisis regresi linier berganda diperoleh variabel bebas mempunyai pengaruh yang signifikan secara simultan terhadap Keputusan pembelian kemudian Berdasarkan pada hasil uji parsial didapatkan bahwa terdapat lima variabel yang mempunyai pengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian.
2. Lukitasari dan Mahargiono. (2020) dengan judul Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pada Batik Gedog Zaenal Tuban (Studi kasus pada Tenun dan Batik Gedog Zaenal Jawa Timur). Hasil penelitian menunjukkan variabel produk, harga, lokasi, dan promosi secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Batik Gedog Zaenal di Tuban.
3. Fachreza dan Samsuddin (2021) yang berjudul “ Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Vario Techno di PD Meteor Motor Sekadau”, diketahui bahwa hasil uji kelayakan model (Uji F) dalam penelitian diperoleh nilai F hitung $261,239 > F$ tabel $3,94$ serta memiliki nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya model regresi dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian sepeda motor Honda Vario Techno di PD Meteor Motor Sekadau yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran.

Adapun kerangka pemikiran yang akan dituangkan dalam penelitian ini dapat pada Gambar 1.1 sebagai berikut:

Gambar 1. 1
Kerangka Pemikiran



G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode asosiatif. Menurut Siregar (2020:15): “Penelitian asosiatif/hubungan merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih”.

2. Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari:

a. Data Primer

Menurut Siregar (2020:37): “Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau objek penelitian dilakukan”. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui :

1) Wawancara

Menurut Sugiyono (2019:195): “Wawancara digunakan sebagai Teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal – hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil”. Dalam hal ini penulis

mewawancarai pemilik toko Viseli Ibu Fadillah, untuk memperoleh data secara langsung mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini.

2) Kuesioner

Menurut Sugiyono (2019:199): “Kuesioner merupakan Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya”. Responden dalam penelitian ini adalah konsumen yang sedang melakukan pembelian ataupun yang telah melakukan pembelian di Toko Viseli.

b. Data Sekunder

Menurut Siregar (2020:37): “Data sekunder adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya”. Data sekunder dalam penelitian ini antara lain: Data sekunder dalam penelitian ini adalah daftar produk dan harga di Toko Viseli dan penjualan Viseli 3 tahun terakhir (2019 – 2021).

3. Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel dalam penelitian ini sebagai berikut:

a. Populasi

Menurut Sugiyono (2019:126) : “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang datang membeli di Toko Viseli.

b. Sampel

Menurut Sugiyono (2019:127) : “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar , dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu ”. Sampel dalam penelitian ini adalah konsumen yang berbelanja di toko Viseli.

Mengingat jumlah populasi yang tidak diketahui secara pasti, maka penentuan jumlah sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan rumus dari Isac Michel dalam Siregar (2020:62), yaitu :

$$n = \frac{\left(\frac{Z\alpha}{2}\right)^2 p \cdot q}{e^2}$$

$$n = \frac{(1,64)^2 0,3 \cdot 0,7}{0,05^2}$$

$$n = 56,4$$

Keterangan :

n = Sampel

p = Populasi

q = 1-p

Z = tingkat kepercayaan/signifikan

e = *Margin Of Error*

Alasan memakai rumus tersebut karena populasinya tidak diketahui secara pasti. Tingkat keyakinan yang digunakan adalah 1,64 atau $Z = 0,5$ dan $e = 5\%$ (0.05).

Berdasarkan perhitungan, maka jumlah sampel minimal adalah sebanyak 57 responden. Berdasarkan hal tersebut, maka penulis mengambil sampel 100 responden.

Dalam menentukan sampel dapat menggunakan teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode *purposive sampling*. Menurut Siregar (2020:60): “*purposive sampling* merupakan metode penetapan responden untuk dijadikan sampel berdasarkan pada kriteria – kriteria tertentu”.

Pertimbangan atau kriteria sampel adalah :

- 1) Responden berumur minimal 18 tahun.
- 2) Responden yang datang berbelanja di Toko Viseli atas keinginannya sendiri.

4. Variabel Penelitian

Menurut Siregar (2020:18) : “Variabel adalah konstruk yang sifat-sifatnya telah diberi angka (kuantitatif) atau juga dapat diartikan variabel adalah konsep yang mempunyai bermacam-macam nilai, berupa kuantitatif maupun kualitatif yang dapat berubah-ubah nilainya”. Dengan demikian variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

- a. Variabel Bebas yaitu bauran pemasaran (X)
- b. Variabel Terikat yaitu keputusan konsumen (Y)

5. Skala Pengukuran

Skala pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala *likert*. Menurut Sugiyono (2019:146): “Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial”. Dengan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Variabel-variabel yang akan diuji dalam penelitian ini di mana pada setiap jawaban akan diberi skor 1-5. Skor dengan menggunakan skala *likert* dalam penelitian ini, dapat dijelaskan pada Tabel 1.4 berikut ini:

Tabel 1.4
Alternatif jawaban dengan Skala Likert

Kategori	Kode	Angka
Sangat Setuju	SS	5
Setuju	S	4
Kurang Setuju	KS	3
Tidak setuju	TS	2
Sangat Tidak Setuju	STS	1

6. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

a. Uji Instrumen

Menurut Siregar (2020:75): “ Instrumen penelitian adalah alat yang dapat digunakan untuk memperoleh, mengolah, dan menginterpretasikan informasi yang diperoleh dari para responden yang dilakukan dengan menggunakan pola ukur yang sama”.

Uji instrumen dalam penelitian ini sebagai berikut :

1) Uji Validitas

Menurut Siregar (2020:75): “Validitas atau kesahihan adalah menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur (*a valid measure if it successfully measure the phenomenon*)”. Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik korelasi *product moment*.

Suatu instrumen dikatakan valid menurut siregar (2020:77) adalah:

- a) Koefisien korelasi *product moment* melebihi 0,3 (Azwar,1992; Soegiyono, 1999).
- b) Koefisien korelasi *product moment* $> r\text{-tabel}(\alpha ; n-2)$ n = jumlah sampel.
- c) Nilai $\text{sig} \leq \alpha$

2) Uji Reliabilitas

Menurut Siregar (2020:87): “Reliabilitas adalah untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama pula”. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Alpha Cronbach*.

Menurut Siregar (2020:90): “Kriteria suatu instrumen penelitian dikatakan reliabel dengan menggunakan teknik ini, bila koefisien reliabilitas (r_{11}) $> 0,6$ ”.

b. Uji Normalitas

Menurut Siregar (2020:153): “ Tujuan dilakukannya uji normalitas terhadap serangkaian data adalah untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak”. Uji normalitas dimaksudkan untuk

mengetahui apakah residual model regresi yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas data dilakukan dengan uji Kolmogorov-smirnov. Kriteria pengujian normalitas dengan uji *Kolmogorow – Smirnov* adalah sebagai berikut:

- 1) Jika $\text{sig} \leq 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal.
- 2) Jika $\text{sig} > 0,05$, maka data berdistribusi normal.

c. Analisis Regresi Linier sederhana

Menurut Siregar (2020:379) : “Regresi linier sederhana digunakan hanya untuk satu variabel bebas (independent) dan satu variabel tak bebas (dependent)”. Analisis ini dimaksudkan untuk mengetahui hubungan atau pengaruh antara variabel bebas yaitu Bauran Pemasaran (X) dengan variabel terikat yaitu Keputusan Konsumen (Y). persamaan yang digunakan Siregar (2020:379): $Y = a + b .X$

Di mana:

Y = Variabel Terikat (Dependent) ; Keputusan Konsumen

X = Variabel Bebas (Independent) ; Bauran Pemasaran

a dan b = konstanta

d. Koefisien Korelasi (R)

Menurut Siregar (2020:337): “Koefisien korelasi adalah bilangan yang menyatakan kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, juga dapat menentukan arah hubungan dari kedua variabel”. Metode yang digunakan untuk mengetahui koefisien korelasi dalam penelitian ini yaitu *product moment*, untuk memudahkan interpretasi mengenai kekuatan hubungan

antara dua variabel digunakan kriteria yang dapat dilihat pada Tabel 1.5 berikut ini:

Tabel 1.5
Tingkat Korelasi dan Kekuatan Hubungan

Nilai Korelasi (r)	Tingkat Hubungan
0,00-0,199	Sangat Lemah
0,20-0,399	Lemah
0,40-0,599	Cukup
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,000	Sangat kuat

Sumber : Siregar (2020:337)

e. Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Siregar (2020:338): “Koefisien determinasi (KD) adalah angka yang menyatakan atau digunakan untuk mengetahui kontribusi atau sumbangan yang diberikan oleh sebuah variabel atau lebih X (bebas) terhadap variabel Y (terikat)”.

Rumus

$$KD = R^2 \times 100\%$$

Sumber : Siregar (2020:338)

Di mana:

KD = Koefisien Determinasi

R^2 = Koefisien Korelasi

f. Uji Kelayakan Model (Uji F)

Menurut Ghozali (2018:97): “Ketepatan fungsi regresi sampel dalam menafsir nilai aktual dapat diukur dari Goodness of fitnya. Secara statistik, setidaknya ini dapat diukur dari nilai koefisien determinasi, nilai statistik F

dan nilai statistik t^* . Perhitungan statistik disebut signifikan secara statistik apabila nilai uji statistiknya berada dalam daerah kritis (daerah dimana H_0 ditolak). Sebaliknya disebut tidak signifikan bila nilai uji statistiknya berada dalam daerah dimana H_0 diterima. Uji ini dilakukan untuk mengetahui apakah model regresi sederhana dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian pada toko Viseli yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran.

Langkah pengujiannya adalah sebagai berikut:

1) Menentukan hipotesis

H_0 : artinya model regresi linier sederhana tidak dapat digunakan untuk memprediksi keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran.

H_a : artinya model regresi sederhana linier dapat digunakan untuk memprediksi keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran.

2) Menentukan nilai F tabel dengan kriteria: $\alpha = 0,05$ (5%) dan derajat kebebasan (df) $n-2$.

3) Menentukan kriteria keputusan: Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, dan Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan hasil penelitian ini sebagai berikut:

1. Karakteristik responden menunjukkan bahwa pelanggan yang berbelanja di toko Viseli paling banyak berumur 24 sampai dengan 28 tahun, berjenis kelamin perempuan, berstatus belum kawin, berpendidikan terakhir Sekolah Menengah Atas (SMA), bekerja sebagai karyawan swasta, berpendapatan sebesar Rp2.000.000 – Rp2.999.999, dan frekuensi berbelanja 2 kali dalam sebulan.
2. Hasil uji regresi linier sederhana yang menghasilkan persamaan $Y = 2,704 + 0,399X$. Artinya jika bauran pemasaran (X) nilainya 0, maka keputusan pembelian bernilai 2.704.
3. Nilai koefisien korelasi (R) yang diperoleh dari pengolahan data adalah sebesar 0,391 yang artinya bahwa hubungan antara Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian di toko Viseli adalah lemah.
4. Nilai koefisien determinasi (R^2) dalam penelitian ini adalah sebesar 0,153 atau 15,3%. Artinya Keputusan Pembelian di toko Viseli sebesar 15,3% sisanya 84,7% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
5. Nilai Uji Kelayakan Model (uji F) pada penelitian ini adalah 17,737 dengan taraf signifikan 0,000 lebih besar dari perolehan F tabel sebesar 3,94 dan tingkat signifikan sebesar 0,5 (5%), artinya hasil H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti

bahwa model regresi sederhana dapat digunakan untuk memprediksi variabel keputusan pembelian yang dipengaruhi oleh variabel kualitas bauran pemasaran di toko Viseli.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka penulis memiliki saran-saran sebagai berikut:

1. Toko Viseli harus mampu memperhatikan atau bahkan meningkatkan variabel bauran pemasaran (produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti fisik, dan proses). Sehingga dapat memberikan pelayanan dan kenyamanan bagi para konsumen.
2. Toko Viseli diharapkan untuk selalu menyediakan atau menjual berbagai barang sehingga pelanggan merasa semua barang yang dibutuhkan tersedia di toko Viseli.
3. Saran untuk penulis selanjutnya diharapkan data mempertimbangkan faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian guna memperkaya pengetahuan dalam hal manajemen pemasaran

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Edisi pertama. Cetakan Ketujuh. Jakarta: Raja Grafindo.
- Fachreza, U. Wiyuda, dan Samsuddin. 2021. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Vario Techno di PD Meteor Motor Sekadau. *Jurnal Produktivitas: Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Pontianak*, 8(1).
- Febriana, Merry Bella, Yulianto Edy dan Sunarti, 2016. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Kepada Konsumen Sepatu Merek Converse di Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 32 No. 2, Hal. 33-38.
- Ghozali, Imam. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Progam IBM SPSS 25*. Edisi Kesembilan. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hurriyati, Ratih. 2020. **Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen**. Bandung: CV Alfabeta
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong, 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Keduabelas. Jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. Alih Bahasa : Benyamin Molan. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketigabelas. Jilid 1. Cetakan Keempat. PT. Indeks. Jakarta.
- Lukitasari, Dania Vicky, dan Pontjo Bambang Mahargiono. 2020. dengan judul Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pada Batik Gedog Zaenal Tuban (Studi kasus pada Tenun dan Batik Gedog Zaenal Jawa Timur). *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*. Vol. 9, No. 2, Hal. 1 – 18.
- Siregar, Syofian. 2020. *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi dengan Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. Alfabeta, Bandung.

Lampiran 1

Kuesioner

A. Kata Pengantar

Dalam rangka penyelesaian skripsi berjudul “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Produk di Toko Viseli Kota Pontianak”, dimana penyusunan skripsi ini digunakan untuk memenuhi syarat yang telah ditentukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak. Untuk itu penulis mohon dengan segala kerendahan hati kepada Bapak/Ibu untuk meluangkan waktunya membantu dalam pengisian kuesioner ini dengan sebenar – benarnya. Terimakasih atas partisipasi anda.

B. Identitas Peneliti

Nama : Danan Ferdiansyah
NIM : 181310041
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Universitas : Muhammadiyah Pontianak

C. Identitas Responden

Nama :
Alamat :
No HP :
Jenis Kelamin :
Umur :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan :

Penghasilan Perbulan :

Status Perkawinan :

Frekuensi Berbelanja :

D. Petunjuk Pengisian

Berilah tanda ceklis (✓) pada salah satu jawaban yang paling sesuai dengan pendapat saudara.

Kriteria penilaian :

SS : Sangat Setuju = Skor 5

S : Setuju = Skor 4

KS : Kurang Setuju = Skor 3

TS : Tidak Setuju = Skor 2

STS : Sangat Tidak Setuju = Skor 1

E. Daftar Pertanyaan

NO.	PERTANYAAN BAURAN PEMASARAN (X)	SS	S	KS	TS	STS
		5	4	3	2	1
A.	Product (Produk)					
1.	Saya membeli produk di toko Viseli karena kualitas produk yang bagus.					
2.	Saya membeli produk di toko Viseli karena memiliki berbagai jenis produk.					
3.	Saya membeli produk di toko Viseli menawarkan produk – produk yang terbaru.					
B.	Price (Harga)					
4.	Harga produk di toko Viseli terjangkau bagi saya					

5.	Harga yang ditawarkan di toko Viseli sesuai dengan daya beli saya.					
6.	Di toko Viseli memberikan diskon untuk beberapa produk tertentu.					
C.	<i>Place (Tempat/Lokasi)</i>					
7.	Lokasi di toko Viseli berada di lokasi yang strategis di tepi jalan					
8.	Penempatan dan penyusunan setiap produk rapi sehingga memudahkan saya ketika memilih produk.					
9.	Toko Viseli memiliki tempat yang bersih dan nyaman					
D.	<i>Promotion (Promosi)</i>					
10.	Spanduk yang digunakan toko Viseli didepan tokonya membuat saya tertarik untuk berbelanja.					
11.	Promosi melalui Instagram yang dilakukan Toko Viseli membuat saya tertarik untuk berbelanja.					
12.	Promosi yang dilakukan oleh toko Viseli menggunakan foto Product yang sama dengan Product aslinya membuat saya tertarik untuk berbelanja.					
E.	<i>People (Orang)</i>					
13.	Sikap dan pelayanan karyawan Toko Viseli terhadap konsumen ramah dan baik					
14.	Penampilan karyawan toko Viseli rapih					
15.	Karyawan toko Viseli memberikan pelayanan yang baik					
F.	<i>Process (Proses)</i>					
16.	Proses pelayanan pada kasir toko Viseli relatif cepat					
17.	Karyawan toko Viseli cepat tanggap dalam menghadapi keluhan pelanggan					

18.	Prosesi karyawan toko Viseli dalam melayani konsumen sangat cekatan atau sigap					
G.	Physical evidence (Bukti Fisik)					
19.	Tampilan toko Viseli yang menarik minat untuk berkunjung					
20.	Bersih dan rapi di area lingkungan toko Viseli					
NO.	PERTANYAAN KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)	SS	S	KS	TS	STS
		5	4	3	2	1
A.	Pengenalan Masalah					
21.	Saya membutuhkan toko yang menjual pakaian dan alas kaki dengan kualitas yang bagus					
22.	Saya membutuhkan toko yang menjual pakaian dan alas kaki dengan model dan desain yang menarik					
23.	Saya membutuhkan toko yang menjual pakaian dan alas kaki dengan harga yang terjangkau					
B.	Pencarian Informasi					
24.	Saya tidak mendapatkan hambatan mencari informasi toko yang menjual pakaian dan alas kaki.					
25.	Saya mendapatkan informasi toko yang menjual pakaian dan alas kaki melalui media sosial (Instagram).					
26.	Saya mendapatkan informasi toko yang menjual pakaian dan alas kaki melalui rekomendasi orang lain.					
C.	Evaluasi Alternatif					
27.	Saya mempertimbangkan toko yang menjual pakaian dan alas kaki sesuai dengan kriteria dan kualitas produk sebelum membeli.					
28.	Saya mempertimbangkan lokasi toko yang menjual pakaian dan alas kaki sebelum berbelanja					

D.	Keputusan Pembelian				
29.	Di toko Viseli saya memutuskan untuk membeli produknya karena terdapat banyak pilihan produk yang bagus.				
30.	Di toko Viseli Saya memutuskan untuk membeli produknya karena harga produk yang di tawarkan sangat terjangkau				
31.	Di toko Viseli Saya memutuskan untuk membeli produknya karena lokasinya yang mudah dijangkau.				
E.	Perilaku Pasca Pembelian				
32.	Menurut saya di toko Viseli kualitas produknya sangat bagus.				
33.	Di toko Viseli Produknya tidak mengecewakan konsumen.				
34.	Saya akan merekomendasikan toko Viseli ke orang lain.				

Lampiran 2

Data Karakteristik Responden Toko Viseli

No	Nama	Alamat	No HP	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan	Penghasilan Perbulan	Status Perkawinan	Frekuensi Berbelanja
1	Endah	Jl. Budi Otomo Gg. Bujang Tato	085252034506	Perempuan	29 Tahun	D4	Karyawan Swasta	Rp4.000.000	Menikah	2 kali
2	Dian Oktaviana	Jl. lingkaran Ambawang	081280486146	Perempuan	28 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp2.850.000	Menikah	2 kali
3	Masrina	Jl. Pendidikan Rasau Jaya 1	085845175498	Perempuan	27 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.800.000	Menikah	3 kali
4	Ayu Fitriana	Jl. Purnama 2 Gg. Purnama Indah 5 No. 30	085390874516	Perempuan	30 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.850.000	Menikah	2 kali
5	Mila	Jl. Serdam Komp. Kopri Blok J 54	08125863799	Perempuan	27 Tahun	SMK	Karyawan Swasta	Rp1.500.000	Belum Menikah	1 kali
6	Nurhidayah	Jl. Sungai Rengas Gg. Bujang Taro	081255052936	Perempuan	28 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.500.000	Belum Menikah	2 kali
7	Verra	Jl. Sungai Udang Jeruju Besar	08981365357	Perempuan	31 Tahun	D3	Karyawan Swasta	Rp1.800.000	Menikah	4 kali
8	Jizah S.Pd	Jl. Apel Gg Jambu No 12	085348133016	Perempuan	35 Tahun	S1	PNS	Rp2.900.000	Menikah	3 Kali
9	Desi Ratnasari	Jl Budi Utomo Rasai Jaya 3	089683122433	Perempuan	31 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.800.000	Menikah	2 Kali
10	Mulyantini	Jl. Tanjung Raya 2	08972207407	Perempuan	35 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp2.800.000	Menikah	3 Kali

11	Mulyantini	Jl. Tanjung Raya 2	08972207407	Perempuan	35 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp3.100.000	Menikah	2 Kali
12	Hurhasah	Komplek Lestari Kakap Permai Blok A.18	089646842798	Perempuan	32 Tahun	D3	Karyawan Swasta	Rp4.000.000	Menikah	2 Kali
13	Vreti	Jl. Khatulistiwa Gg. Usaha Keluarga No.53	089666228617	Perempuan	28 Tahun	SMK	Karyawan Swasta	Rp2.500.000	Belum Menikah	3 Kali
14	Kiki	Jl. Trans Kalimantan	08963857286	Perempuan	27 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Belum Menikah	1 kali
15	Dela Puspita	Jl. H. Rais A. Rahman Komp. Hasia Permai B. 38	081345158936	Perempuan	24 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.500.000	Belum Menikah	1 kali
16	Nindy	Jl. A.Yani 2 Gg. Wonodadi 2 Pontianak	08125787001	Perempuan	31 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp3.000.000	Menikah	2 Kali
17	Wulan, SE	Tanjung Raya 2 Jl. Swadiri No. 9 Pontianak	08125447314	Perempuan	35 Tahun	S1	PNS	Rp2.500.000	Menikah	2 Kali
18	Uray Mega	Jl. Tanjung Raya 2 Gg. Cendana Pontianak	085348848332	Perempuan	29 Tahun	S1	PNS	Rp2.700.000	Menikah	2 Kali
19	Adriana, S.Pd	Jl. A. Yani 2 Komp. Villa Ceria	0822963104	Perempuan	42 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp2.850.000	Menikah	3 Kali

20	Fitri	Jl. Khatulistiwa Gg. Teluk Betung	085752910462	Perempuan	29 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp4.000.000	Belum Menikah	2 Kali
21	Yunita	Jl. Sultan Abdurahman Gg. Tongi	082254222789	Perempuan	31 Tahun	S1	PNS	Rp2.900.000	Menikah	3 Kali
22	Indah	Jl. Nipah Kuning Komp. Perikanan	085245307787	Perempuan	27 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.450.000	Menikah	2 Kali
23	Nami	Jl. Adisucipto Gg. Permata Hijau	082357661308	Perempuan	28 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.145.000	Menikah	1 Kali
24	Risna	Jl. Cendana Komp. Mustika Cendana Sui. Rengas	082253589659	Perempuan	27 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Belum Menikah	2 Kali
25	Risma Anggraini	Jl. Tanjung Raya 2 Gg. Cendana Pontianak	081345348493	Perempuan	28 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.850.000	Belum Menikah	1 Kali
26	M. Risky	Jl. Paris 2	083110407548	Laki - Laki	27 Tahun	SMA	Wiraswasta	Rp5.000.000	Menikah	1 Kali
27	Hadi Pratama	Jl. Serdam	081258087289	Laki - Laki	25 Tahun	D3	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Belum Menikah	2 Kali
28	Hardiyansyah	Jl. Pelabuhan Rakyat	0895635891088	Laki - Laki	22 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Belum Menikah	2 Kali
29	Riski H	Gg. Bali Agung 2	0852455661011	Laki - Laki	26 Tahun	SMK	Karyawan Swasta	Rp2.500.000	Belum Menikah	1 Kali
30	Wandi	Ambawang	085787158697	Laki - Laki	23 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.200.000	Belum Menikah	1 Kali

31	Riskan Fahleni	Jl. Adisucipto	085551017089	Laki - Laki	27 Tahun	D3	Karyawan Swasta	Rp3.000.000	Belum Menikah	2 Kali
32	Dika Prayoga	Jl. Ketapang	083151414747	Laki - Laki	25 Tahun	D4	Karyawan Swasta	Rp2.400.000	Menikah	1 Kali
33	Andi Maulana	Jl. Ya'am Sabran	081351547755	Laki - Laki	24 Tahun	SMK	Karyawan Swasta	Rp2.300.000	Belum Menikah	1 Kali
34	Rana Anggara	Jl. Purnama	089525721612	Laki - Laki	22 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.800.000	Belum Menikah	2 Kali
35	Bunnerto	Jl. Tritura	085246573500	Laki - Laki	22 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.800.000	Belum Menikah	1 Kali
36	Aun	Jl. Sejarah	082148048770	Laki - Laki	25 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.300.000	Belum Menikah	2 Kali
37	Ricky Candra	Jl. Johor	0895377107335	Laki - Laki	25 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.300.000	Belum Menikah	2 Kali
38	M. Apip	Jl. Johar Gg. Tagwa	089694556662	Laki - Laki	24 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.300.000	Belum Menikah	1 Kali
39	Fahri Rahman	Jl. Sui Kakap	089691852870	Laki - Laki	22 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Belum Menikah	2 Kali
40	Guido	Jl. Parit Bugis	082314363380	Laki - Laki	20 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.150.000	Belum Menikah	2 Kali
41	Hersan Martiko	Jl. Prof M. Yamin	08967103778	Laki - Laki	22 Tahun	SMK	Wiraswasta	Rp2.200.000	Belum Menikah	1 Kali
42	Wahyu	Jl. Paris 2	081351066197	Laki - Laki	24 Tahun	SMK	Karyawan Swasta	Rp2.300.000	Belum Menikah	2 Kali
43	Jamal	Jl. Ampera	085709339010	Laki - Laki	26 Tahun	SMA	Wiraswasta	Rp3.000.000	Belum Menikah	3 Kali
44	Indra Gunawan	Jl. Alianyang	08999771767	Laki - Laki	32 Tahun	D4	Wiraswasta	Rp5.000.000	Menikah	3 Kali

45	Sulaiman Ortega	Gg. Qenta	081257505002	Laki - Laki	37 Tahun	D4	Wiraswasta	Rp5.000.000	Menikah	3 Kali
46	Wili Yanto	Jl. Sungai Raya	087842371267	Laki - Laki	30 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.400.000	Belum Menikah	2 Kali
47	Hartono	Jl. Sungai Rengas	089533287173	Laki - Laki	28 Tahun	SMK	Wiraswasta	Rp4.200.000	Belum Menikah	2 Kali
48	Leon	Jl. Perintis No. 87	089683985522	Laki - Laki	22 Tahun	SMK	Karyawan Swasta	Rp1.750.000	Belum Menikah	2 Kali
49	Angga Saputra	Jl. Dr. Wahidin	089560354635	Laki - Laki	25 Tahun	S1	Wiraswasta	Rp3.200.000	Belum Menikah	1 Kali
50	Satria	Jl. PNK	08124364649	Laki - Laki	23 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.300.000	Belum Menikah	2 Kali
51	Fitriana	Jl. Ayani	08977576254	Perempuan	29 Tahun	SMA	Wiraswasta	Rp1.500.000	Belum Menikah	4 kali
52	Delvia Devi Marlina	Jl. PGA Gg. Sadar No. 2C	089610152231	Perempuan	20 Tahun	SMA	Mahasiswa	Rp1.500.000	Belum Menikah	2 Kali
53	Aan Sandrawan	Jl. Prof M. Yamin	085650081967	Laki - Laki	30 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp3.000.000	Menikah	5 Kali
54	Irhan Asfyputra	Jl. Serdam	081517704964	Laki - Laki	35 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Menikah	5 Kali
55	Yopiansyah	Jl. Imam Bonjol	081352367723	Laki - Laki	30 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.800.000	Menikah	4 kali
56	Maidin Sutino	Jl. Pal Lima	081258445653	Laki - Laki	25 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp2.500.000	Belum Menikah	3 Kali
57	Anisa Andriyani	Jl. Imam Bonjol	089693045585	Perempuan	23 Tahun	SMA	Wiraswasta	Rp2.000.000	Belum Menikah	5 Kali
58	Fitriah	Jl. Sabran Gg. H. Taha	08980339830	Perempuan	22 Tahun	SMA	Mahasiswa	Rp1.500.000	Belum Menikah	2 Kali

59	Efal Kunibar	Jl. Serdam komp. Srikandi	082251892201	Laki - Laki	28 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp3.000.000	Menikah	3 Kali
60	Maria Laveni Imaculata	Jl. Komp. Alam Damai Indah 1	085348088329	Perempuan	24 Tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp2.600.000	Belum Menikah	2 Kali
61	Dayu	Jl. Purnama 1	081518904964	Laki - Laki	24 Tahun	SMA	Mahasiswa	Rp1.000.000	Belum Menikah	2 Kali
62	Nabila Seli Salsabilla	Jl. Prof M. Yamin Gg. Keluarga Bersama	082353663900	Perempuan	19 Tahun	SMA	Mahasiswa	Rp1.000.000	Belum Menikah	3 Kali
63	Syahria Arya Maulana	Jl. Kopri Gg Prasetya 10	082276863876	Laki - Laki	21 Tahun	SMA	Mahasiswa	Rp1.800.000	Belum Menikah	2 Kali
64	Hidayat Anggara	Jl. Prof M. Yamin Gg. Eka Daya	082256789100	Laki - Laki	28 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.500.000	Menikah	2 Kali
65	Dina Fitria Lestari	Jl. Serdam Gg. Srikandi	085364088257	Perempuan	40 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.500.000	Menikah	2 Kali
66	Suhendra	Jl. Serdam Gg. Gria Permata	082200948117	Laki - Laki	24 Tahun	D3	Karyawan Swasta	Rp2.500.000	Belum Menikah	4 kali
67	Amzah Nur Okman	Jl. Prof Yamin Gg. Keluarga Bersama	089694047298	Laki - Laki	22 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.400.000	Belum Menikah	5 Kali
68	Yeni Fitria Sari	Jl. Tanjung Raya 2	089623066385	Perempuan	23 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Belum Menikah	3 Kali
69	Mega Iswanti	Jl. Sepakat 2	083165462887	Perempuan	24 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Belum Menikah	3 Kali
70	Ferdi Anggara	Jl. Imam Bonjol	085346802875	Laki - Laki	23 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.800.000	Belum Menikah	3 Kali

71	Wahyuni S.Pd	Jl. Danau Sentarum	082350733759	Perempuan	33 Tahun	S1	Guru	Rp2.700.000	Belum Menikah	2 Kali
72	Wandi	Jl. Ambawang	085787158697	Laki - Laki	23 Tahun	SMA	Wiraswasta	Rp1.800.000	Belum Menikah	2 Kali
73	Rizky. H	Jl. Purnama 1 Gg. Bali Agung 2	085245661011	Laki - Laki	24 Tahun	SMA	Mahasiswa	Rp1.500.000	Belum Menikah	2 Kali
74	Melinda Lestari	Jl. Sultan Abdurahman Gg. Tongi	082254222789	Perempuan	31 Tahun	S1	PNS	Rp2.900.000	Menikah	3 Kali
75	M.Rizky	Jl. Paris 2	083110407548	Laki - Laki	24 Tahun	SMA	Wiraswasta	Rp5.000.000	Menikah	3 Kali
76	Shinta Dewi	Jl. Selat Panjang	089570709136	Perempuan	26 Tahun	S1	PNS	Rp4.300.000	Menikah	2 Kali
77	Despi	Jl. Serdam	081258087289	Laki - Laki	23 Tahun	D3	Swasta	Rp2.000.000	Menikah	3 Kali
78	Yana	Jl. Desa Kapur	085252410118	Perempuan	40 Tahun	SMA	Swasta	Rp3.500.000	Menikah	2 Kali
79	Novilia	Jl. Ampera	081352238264	Perempuan	24 Tahun	SMA	Swasta	Rp4.000.000	Belum Menikah	3 Kali
80	Eka Wulandari	Jl. Imam Bonjol	089689354973	Perempuan	25 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp1.800.000	Belum Menikah	3 Kali
81	Senja	Jl. Sungai Jawi	085252450311	Perempuan	25 Tahun	SMA	Swasta	Rp3.000.000	Belum Menikah	2 Kali
82	Dewi	Jl.H.R.Arahman	08524562757	Perempuan	31 Tahun	S1	PNS	Rp4.300.000	Menikah	3 Kali
83	Untung	Jl. PNk	082152171918	Laki - Laki	30 Tahun	SMA	Swasta	Rp3.000.000	Menikah	3 Kali
84	Mahapi	Jl. H. Rais A. Rahman Komp. Hasia Permai B. 38	085221893046	Laki - Laki	29 Tahun	SMA	Swasta	Rp4.000.000	Menikah	2 Kali
85	Elmi	Jl. Kutilang	08213866561	Laki - Laki	28 Tahun	SMA	Swasta	Rp5.000.000	Menikah	3 Kali

86	Ranti Sandira	Jl. Lembah Murai	08969413940	Perempuan	24 Tahun	SMA	Swasta	Rp2.200.000	Belum Menikah	2 Kali
87	Nadira Fananti S.P.d	Jl. Sungai Raya Dalam	0895345647940	Perempuan	23 Tahun	S1	Guru	Rp2.278.000	Belum Menikah	5 Kali
88	Yanti Yuni S.P.d	Jl. Sungai Raya Dalam Komp. Korpri	082153002467	Perempuan	51 Tahun	S1	Guru	Rp3.000.000	Menikah	3 Kali
89	Asfandi	Jl. Sungai Raya Dalam	081351271400	Laki - Laki	53 Tahun	SMA	Wiraswasta	Rp2.300.000	Menikah	2 Kali
90	Yuda	Jl. Tanray	089689593874	Laki - Laki	22 Tahun	S1	Wiraswasta	Rp5.000.000	Belum Menikah	3 Kali
91	Indah Destari	Jl. Tabrani Ahmad Gg Brobudur	089501778487	Perempuan	26 Tahun	SMA	Karyawan Swasta	Rp2.145.000	Belum Menikah	2 Kali
92	Aditya Januarta	Jl. Danau Sentarum	089431985500	Laki - Laki	19 Tahun	SMA	Mahasiswa	Rp1.800.000	Belum Menikah	3 Kali
93	Heny apriani	Jl. Budi Otomo Gg. Bujang Tato	081251902973	Perempuan	26 tahun	SMA	Wiraswasta	Rp3.000.000	Belum Kawin	4 Kali
94	Anzela	Jl. lingkaran Ambawang	085845883347	Perempuan	31 tahun	SMA	Wiraswasta	Rp2.500.000	Belum Kawin	2 Kali
95	Melta apriani	Jl. Purnama 2 Gg. Purnama Indah 5 No. 30	0895704919722	Perempuan	22 tahun	D3	Honorar	Rp2.000.000	Kawin	2 Kali
96	Zahra	Jl. Sungai Udang Jeruju Besar	083125778724	Perempuan	26 tahun	D3	Honorar	Rp2.000.000	Kawin	3 Kali
97	Merry cintya	Jl. Paris 2	089647731868	Perempuan	26 tahun	SMK	Honorar	Rp2.000.000	Belum Kawin	3 Kali

98	Iin indrawati	Jl. Adisucipto	085828624594	Perempuan	32 tahun	SMK	Karyawan Swasta	Rp2.000.000	Kawin	2 Kali
99	Winda	Jl. Ketapang	085391207475	Perempuan	22 tahun	SMK	Karyawan Swasta	Rp1.500.000	Kawin	3 Kali
100	Sri wahyu ningsih	Jl. Purnama	083141732771	Perempuan	32 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp3.000.000	Kawin	3 Kali

Lampiran 3

Rekapitulasi Variabel Bauran Pemasaran (X)

No	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	Total	Rata - Rata
1	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	89	4,45
2	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	92	4,6
3	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	86	4,3
4	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	85	4,25
5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	88	4,4
6	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	3	4	4	3	83	4,15
7	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	90	4,5
8	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	91	4,55
9	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	5	4	5	4	84	4,2
10	5	4	4	5	4	5	5	5	3	4	5	5	5	5	3	4	5	4	5	5	90	4,5
11	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	88	4,4
12	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	92	4,6
13	4	4	4	4	4	5	5	5	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	5	84	4,2
14	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	91	4,55
15	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	88	4,4
16	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	90	4,5
17	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	92	4,6
18	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	91	4,55
19	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	89	4,45
20	4	4	5	4	4	5	3	4	5	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	5	84	4,2

21	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	89	4,45
22	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	88	4,4
23	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	89	4,45
24	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	95	4,75
25	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	88	4,4
26	5	4	5	4	4	5	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	4	4	83	4,15
27	5	5	5	5	5	3	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	93	4,65
28	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	81	4,05
29	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	88	4,4
30	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	92	4,6
31	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	91	4,55
32	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	93	4,65
33	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	92	4,6
34	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	90	4,5
35	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	90	4,5
36	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	90	4,5
37	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	90	4,5
38	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	93	4,65
39	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	89	4,45
40	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	88	4,4
41	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	90	4,5
42	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	89	4,45
43	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	89	4,45
44	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	89	4,45

45	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	92	4,6
46	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	90	4,5
47	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	91	4,55
48	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	91	4,55
49	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	88	4,4
50	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	92	4,6
51	3	4	5	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	86	4,3
52	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	94	4,7
53	5	5	5	3	5	5	5	4	3	4	5	5	4	3	4	5	4	3	5	4	86	4,3
54	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	85	4,25
55	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	4	5	85	4,25
56	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	3	90	4,5
57	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	85	4,25
58	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	68	3,4
59	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	3	4	5	91	4,55
60	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	96	4,8
61	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	99	4,95
62	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	85	4,25
63	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	82	4,1
64	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	93	4,65
65	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	91	4,55
66	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	3	3	5	89	4,45
67	5	5	5	5	5	4	5	3	3	3	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	87	4,35
68	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	91	4,55

69	4	4	5	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	86	4,3
70	4	4	5	3	4	5	5	5	4	4	5	4	3	3	4	3	3	4	3	3	78	3,9
71	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	87	4,35
72	5	4	5	5	4	4	5	5	5	3	3	5	3	5	5	5	5	3	5	5	89	4,45
73	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	89	4,45
74	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	97	4,85
75	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	3	5	3	5	4	3	4	4	85	4,25
76	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	4	5	4	85	4,25
77	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	92	4,6
78	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	89	4,45
79	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	90	4,5
80	5	5	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	89	4,45
81	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	3	4	4	87	4,35
82	5	3	4	4	3	4	4	4	5	5	4	3	4	4	5	4	4	3	5	5	82	4,1
83	5	3	4	3	3	4	5	5	4	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	5	85	4,25
84	4	4	5	4	4	3	4	5	3	4	5	4	5	4	5	4	3	4	4	5	83	4,15
85	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	3	87	4,35
86	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	5	91	4,55
87	4	4	3	4	4	4	5	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	75	3,75
88	4	4	3	4	4	4	5	3	2	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	75	3,75
89	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80	4
90	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	89	4,45
91	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	88	4,4
92	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	86	4,3

93	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	90	4,5
94	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	95	4,75
95	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	3	4	4	5	89	4,45
96	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	90	4,5
97	5	4	4	4	4	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	85	4,25
98	5	5	5	3	5	3	5	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	93	4,65
99	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80	4
100	4	4	5	5	4	3	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	90	4,5

Lampiran 4

Rekapitulasi Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Total	Rata - Rata
1	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	63	4,5
2	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	61	4,35
3	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	63	4,5
4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	67	4,78
5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	62	4,42
6	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	62	4,42
7	5	3	4	5	4	3	4	5	4	5	5	5	4	5	61	4,35
8	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	65	4,64
9	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	66	4,71
10	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	64	4,57
11	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	64	4,57
12	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	62	4,42
13	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	63	4,5
14	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	62	4,42
15	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	63	4,5
16	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	62	4,42
17	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64	4,57
18	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	64	4,57
19	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	62	4,42
20	5	4	3	4	5	4	3	5	4	3	4	5	4	5	58	4,14
21	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64	4,57

22	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64	4,57
23	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	63	4,5
24	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	61	4,35
25	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	62	4,42
26	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	64	4,57
27	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	64	4,57
28	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	67	4,78
29	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64	4,57
30	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	64	4,57
31	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	64	4,57
32	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	62	4,42
33	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	64	4,57
34	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	63	4,5
35	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	65	4,64
36	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	64	4,57
37	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	63	4,5
38	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	64	4,57
39	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	64	4,57
40	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	63	4,5
41	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	62	4,42
42	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	64	4,57
43	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	63	4,5
44	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	62	4,42
45	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	63	4,5

46	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	60	4,28
47	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	61	4,35
48	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64	4,57
49	5	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	61	4,35
50	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	62	4,42
51	4	4	4	5	4	4	4	3	4	5	3	4	5	4	57	4,07
52	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	62	4,42
53	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	63	4,5
54	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	64	4,57
55	5	4	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	62	4,42
56	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	65	4,64
57	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	64	4,57
58	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	53	3,78
59	5	4	3	4	5	5	3	5	5	5	4	5	4	5	62	4,42
60	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	68	4,85
61	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70	5
62	4	4	4	3	4	3	5	4	5	5	5	5	4	4	59	4,21
63	4	4	4	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	4	58	4,14
64	5	5	5	5	5	5	4	3	4	5	4	4	5	4	63	4,5
65	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	67	4,78
66	3	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	61	4,35
67	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	66	4,71
68	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	62	4,42
69	4	4	4	5	5	5	3	4	4	4	4	5	5	5	61	4,35

70	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	4	5	4	5	65	4,64
71	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	59	4,21
72	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	67	4,78
73	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	59	4,21
74	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	66	4,71
75	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	62	4,42
76	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	66	4,71
77	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	64	4,57
78	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	67	4,78
79	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	63	4,5
80	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4	57	4,07
81	4	4	3	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	61	4,35
82	5	3	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	64	4,57
83	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	63	4,5
84	4	4	4	3	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	62	4,42
85	3	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	63	4,5
86	4	5	4	3	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	61	4,35
87	4	4	4	4	5	4	4	5	3	4	4	3	3	4	55	3,92
88	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	63	4,5
89	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56	4
90	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	58	4,14
91	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	63	4,5
92	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	61	4,35
93	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	68	4,85

94	4	3	3	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	55	3,92
95	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	66	4,71
96	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	69	4,92
97	4	4	3	4	3	5	4	4	4	5	4	4	5	4	57	4,07
98	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	69	4,92
99	4	3	3	3	3	5	4	4	4	3	3	3	5	4	51	3,64
100	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	5	4	56	4

X20	Pearson Correlation	0,038	0,073	0,030	.270**	0,089	- 0,113	0,024	0,119	0,016	0,169	- 0,017	0,072	0,108	.270**	0,175	0,137	0,077	0,091	.293**	1	.366**
	Sig. (2-tailed)	0,706	0,470	0,766	0,007	0,376	0,264	0,813	0,240	0,875	0,093	0,870	0,475	0,286	0,007	0,082	0,173	0,447	0,370	0,003		0,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total	Pearson Correlation	.367**	.488**	.241*	.516**	.530**	.260**	.295**	.336**	.508**	.364**	.231*	.392**	.392**	.516**	.334**	.344**	.508**	.475**	.454**	.366**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,016	0,000	0,000	0,009	0,003	0,001	0,000	0,000	0,021	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	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).

Total	Pearson Correlation	.483**	.444**	.604**	.377**	.399**	.362**	.407**	.311**	.466**	.434**	.338**	.564**	.282**	.475**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,001	0,000	0,004	0,000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	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).																

Lampiran 7

Uji Reliabilitas Variabel Bauran Pemasaran (X)

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.718	20

Lampiran 8

Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0
a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.			

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.651	14

Lampiran 9

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.03825599
Most Extreme Differences	Absolute	.081
	Positive	.073
	Negative	-.081
Test Statistic		.081
Asymp. Sig. (2-tailed)		.101 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Lampiran 10

Uji Analisis Linier Sederhana

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Bauran Pemasaran ^b		Enter
a. Dependent Variable: Keputusan Konsumen			
b. All requested variables entered.			

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.391 ^a	.153	.145	.218
a. Predictors: (Constant), Bauran Pemasaran				

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.847	1	.847	17.737	.000 ^b
	Residual	4.678	98	.048		
	Total	5.525	99			
a. Dependent Variable: Keputusan Konsumen						
b. Predictors: (Constant), Bauran Pemasaran						

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.704	.419		6.462	.000
	Bauran Pemasaran	.399	.095	.391	4.212	.000
a. Dependent Variable: Keputusan Konsumen						

Lampiran 11

Laporan Laba/Rugi 2019 - 2021

TOKO VISELI KOTA PONTIANAK

LAPORAN LABA/RUGI

Per 31 Desember 2019

Penjualan		715.377.000	
Harga Pokok Penjualan		<u>(450.923.000)</u>	(-)
Laba Kotor		264.454.000	
Beban – Beban Operasional:			
Beban Gaji Karyawan	91.200.000		
Beban Listrik	6.816.000		
Beban Wifi	5.220.000		
Beban Perlengkapan	2.545.000		
Beban Lain-Lain	<u>2.850.000</u>	(+)	
Jumlah Beban Operasional		<u>(108.631.000)</u>	(-)
Laba Operasi Sebelum Pajak		155.823.000	
Pajak		<u>(1.322.000)</u>	(-)
Laba Bersih Setelah Pajak		<u>154.501.000</u>	

Hormat Kami
Pemilik Toko Viseli

Eadillah

TOKO VISELI KOTA PONTIANAK
LAPORAN LABA/RUGI
Per 31 Desember 2020

Penjualan		360.906.000
Harga Pokok Penjualan		185.649.000 (-)
		<hr/>
Laba Kotor		175.257.000
Beban – Beban Operasional:		
Beban Gaji Karyawan	68.400.000	
Beban Listrik	6.670.000	
Beban Wifi	5.220.000	
Beban Perlengkapan	2.233.000	
Beban Lain-Lain	1.530.000 (+)	
		<hr/>
Jumlah Beban Operasional		(84.053.000) (-)
Laba Operasi Sebelum Pajak		91.204.000
Pajak		(876.000) (-)
		<hr/>
Laba Bersih Setelah Pajak		<u>90.328.000</u>

Hormat Kami
Pemilik Toko Viseli

Eadillah

TOKO VISELI KOTA PONTIANAK

LAPORAN LABA/RUGI

Per 31 Desember 2021

Penjualan	550.623.000	
Harga Pokok Penjualan	321.568.000 (-)	<u> </u>
Laba Kotor	229.055.000	
Beban – Beban Operasional:		
Beban Gaji Karyawan	68.400.000	
Beban Listrik	6.800.000	
Beban Wifi	5.220.000	
Beban Perlengkapan	2.645.000	
Beban Lain-Lain	<u>2.558.000 (+)</u>	
Jumlah Beban Operasional	(85.623.000) (-)	<u> </u>
Laba Operasi Sebelum Pajak	143.432.000	
Pajak	(1.145.000) (-)	<u> </u>
Laba Bersih Setelah Pajak	<u>142.287.000</u>	

Hormat Kami
Pemilik Toko Viseli

Eadillah