

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, C., & Suliyanthini, D. (2021). Perubahan Perilaku Konsumen di Masa Pandemi Covid-19. *Equilibrium: Jurnal Pendidikan*, 9(1), 18–24. <https://doi.org/10.26618/equilibrium.v9i1.4316>
- Abdullah, P. M. (2015). Living in the world that is fit for habitation : CCI's ecumenical and religious relationships. In *Aswaja Pressindo*.
- Alfauzan, F., Subekti, E., & Awami, S. N. (2015a). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian buah impor di Pasar Johar Kota Semarang (studi kasus buah apel fuji dan jeruk mandarin). *Mediagro*, 11(1).
- Alfauzan, F., Subekti, E., & Awami, S. N. (2015b). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Buah Impor di Pasar Johar Kota Semarang (Studi Kasus Buah ApelFuji dan Jeruk Mandarin). *Mediagro*, 11(1), 35–46.
- Andrian, Indra, C., Jumawan, & Nursal, M. F. (2022). Perilaku Konsumen. In *Rena Cipta Mandiri* (Vol. 3, Issue 1). <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
- Angio, M. H., & Irawanto, R. (2019). Pendataan Jenis Buah Lokal Indonesia Koleksi Kebun Raya Purwodadi. *Jambura Edu Biosfer Journal*, 1(2), 41–46. <https://doi.org/10.34312/jebj.v1i2.2476>
- BPS. (2022). *Impor Buah-Buahan menurut Negara Asal Utama, 2010-2021*.
- Dawati, F. (2020). Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pakaian Muslim Di Pasar Aceh. In *Skripsi*. [repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/19595/1/Faini Dawati](https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/19595/1/Faini%20Dawati), 150604098, FEBI, IE, 085225959624.pdf
- Hendrayani, E., Sitinjak, W., Kusuma, G. P. E., Yani, D. A., Yasa, N. N. K., Chandrayanti, T., Wisataone, V., Wardhana, A., Sinaga, R., & Hilal, N. (2021). Konsep Bauran Pemasaran 4P dan 7P. *Manajemen Pemasaran: Dasar Dan Konsep*, June, 126.
- Hudani, A. (2020). Pengaruh faktor budaya, faktor social, dan faktor pribadi terhadap keputusan pembelian. *Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi (E-BISMA)*, 1(2), 99–107. <https://doi.org/10.37631/e-bisma.v1i2.195>
- Irwansyah, R., Listya, K., Setiorini, A., Hanika, I. M., Hasan, M., Utomo, K. P., Bairizki, A., Lestari, A. S., Rahayu, D. W. S., & Butarbutar, M. (2021). *Perilaku Konsumen*.
- Irfandi, Muhammad. (2022). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Bakso Pedas Bang Mar Pekanbaru. *Skripsi*. Universitas Islam Riau.
- Kemenko Perekonomian RI. (2022). Terus Dorong Peningkatan Konsumsi Buah Nusantara, Pemerintah Gelar Kembali Gelar Buah Nusantara (GBN) ke-7 Tahun 2022. *Siaran Pers*, HM.4.6/435/SET.M.EKON.3/08/2022. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4450/terus-dorong-peningkatan-konsumsi-buah-nusantara-pemerintah-gelar-kembali-gelar-buah-nusantara-gbn-ke-7-tahun-2022>

- Merita, Egy Sunanda Putra, Silvia Mawarti Perdana, & Ismi Nurwaqiah. (2021). Pandemi Covid-19 Terhadap Kebiasaan Konsumsi Buah, Susu Dan Multivitamin Pada Orang Dewasa Di Provinsi Jambi. *Media Ilmu Kesehatan*, 9(2), 118–126. <https://doi.org/10.30989/mik.v9i2.490>
- Mulyadi, M. (2019). Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Serta Pemikiran Dasar Menggabungkannya [Quantitative and Qualitative Research and Basic Rationale to Combine Them]. *Jurnal Studi Komunikasi Dan Media*, 15(1), 128–138.
- Padmi, N., Dewi, R. K., & Anggreni, I. (2017). Analisis Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Buah-Buahan di Moena Fresh Bali. *Jurnal Agribisnis Dan Agrowisata*, 6(4), 584–595.
- Pradana, M., & Reventiary, A. (2016). PENGARUH ATRIBUT PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPATU MEREK CUSTOMADE (STUDI di MEREK DAGANG CUSTOMADE INDONESIA). *Jurnal Manajemen*, 6(1), 1–10. <https://doi.org/10.26460/jm.v6i1.196>
- Razak, M. (2016). *Perilaku konsumen*. Alauddin University Press.
- Saputra, Andri Vani. (2019). Pengaruh Persepsi dan Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor pada Jasa Leasing PT. FIF (Federal Internasional Finance) Pos Ujung Tanjung Menurut Ekonomi Syariah. *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Setiawan, Roni Agus & Patrikha, Finisica D. (2020). Pengaruh Individu Konsumen, Lingkungan Konsumen dan Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk Elektronik Pada ONLINE Marketplace di Kota Surabaya. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 8(1). 639-645.
- Siregar, D. A., Chalil, D., & Sukiyono, K. (2023). Dampak Virus Corona (Covid-19) terhadap Konsumsi Buah. *Agro Bali: Agricultural Journal*, 6(1), 201–210. <https://doi.org/10.37637/ab.v6i1.1071>
- Sugiyono. (2016). *Pdf-Buku-Metode-Penelitian-Sugiyono_Compress.Pdf* (p. 62).
- Sumarsan. (2021). Pengaruh Pajak Restoran Dan Pajak Hotel Terhadap Pendapatan Asli Daerah Kota Padangsidempuan Periode 2018-2020. *Jurnal Akuntansi*, 51(1), 1–15.
- Sungkawa, I., Eviyati, R., & Nuresi, N. (2018). PENGARUH PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BUAH-BUAHAN IMPORT DI KOTA CIREBON (Kasus Di Perumahan Sapphire, Taman Cipto dan Taman Wahidin). *Paradigma Agribisnis*, 1(1), 27–36. <https://doi.org/10.33603/jpa.v1i1.1493>
- Sunyoto, D., & Saksono, Y. (2022). *Perilaku konsumen*.
- Kusumawati, Novi N. (2019). Pengaruh Pengetahuan dan Motivasi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BRI Syariah KCP Ponorogo. *Skripsi*. Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
- Tifani, Novia., & Fadillah, Adil. (2018). Pengaruh Lingkungan Sosial, Kepercayaan Merek, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada pengguna iPhone di Kota Bogor). *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 6(1), 9-16.
- Trisna, D. (2017). Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Produk Buah Lokal

- di Pasar Modern Kota Palopo. *Jurnal Pertanian Berkelanjutan*, 5(2), 1–8. <http://www.journal.uncp.ac.id/index.php/perbal/article/view/689>
- Visca Farilia Nur Fadji, & Yahya. (n.d.). KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PACKYBAGVINTAGE DI SURABAYA Visca Farilia Nur Fadji Yahya Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya. *Ilmu Dan Riset Manajemen*, 7, Nomor 7, 2–18.
- Widyastuti, P. (2018). Kualitas dan Harga sebagai Variabel Terpenting pada Keputusan Pembelian Sayuran Organik. *Ekspektra : Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 2, 17–28. <https://doi.org/10.25139/ekt.v2i1.675>
- Zakia, Ardiva., dkk. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kelas Sosial: Gaya Hidup, Daya Beli dan Tingkat Konsumsi (Literature Review MSDM). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 3(5), 449-457.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian Pasar Terong

KUESIONER PENELITIAN

PENGARUH PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK BUAH DI PASAR TRADISIONAL DAN PASAR MODERN KOTA MAKASSAR

Berikut ini merupakan kuesioner berisi jawaban yang diberikan sebagai informasi bagi penulis untuk kelengkapan data penelitian dalam rangka penyusunan proposal dengan judul **Determinan yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Produk Buah di Pasar Tradisional dan Pasar Modern Kota Makassar**. Oleh karena itu, disela-sela kesibukan Bapak/Ibu, penulis memohon dengan hormat kesediaan serta waktunya untuk mengisi kuisisioner berikut ini. penulis menjamin kerahasiaan identitas Bapak/Ibu. Atas kesediaan dan partisipasinya, penulis ucapkan terima kasih.

Petunjuk Pengisian

Berilah tanda (X) pada jawaban yang tersedia sesuai dengan identitas Bapak/Ibu yang benar

Bagian I.

Identitas Responden:

Lokasi: Pasar Tradisional Terong Makassar

1. Nama.....
2. Jenis kelamin:
 - Laki-Laki
 - Perempuan
3. Usia:..... tahun
4. Pendidikan:
 - SD/ sederajat
 - SMP/ sederajat
 - SMA/ sederajat
 - Perguruan Tinggi
 - Tidak Sekolah
5. Pekerjaan:
 - Pegawai Swasta
 - PNS
 - Ibu Rumah Tangga
 - Pelajar/ Mahasiswa
 - Lainnya (sebutkan):
6. Pendapatan: Rp ...
7. Kelas sosial di masyarakat:
 - Masyarakat Biasa
 - Tokoh Masyarakat (cth. ketua organisasi, RT, dll)
8. Jenis Produk buah yang dibeli (sebutkan buah yang dibeli):
 - Buah impor
 - Buah lokal

9. Frekuensi Bapak/Ibu membeli produk buah dalam 1 (satu) bulan di pasar tradisional Terong:

1-2 kali ≥ 2 kali

10. Dalam 1 (satu) kali pembelian, rata-rata berapa kilogram (kg) produk buah yang Bapak/Ibu beli?

..... Kg

11. Saat Bapak/Ibu ingin melakukan pembelian, apakah terdapat perencanaan pembelian produk buah?

Direncanakan saat dirumah Direncanakan saat di perjalanan Tidak direncanakan

Bagian II

Bacalah sebaik-baiknya setiap butir pernyataan yang diberikan. Berilah jawaban pada pilihan yang paling sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu.

Keterangan jawaban:

Tidak Setuju (TS)	Kurang Setuju (KS)	Cukup Setuju (CS)	Setuju (S)	Sangat Setuju (SS)
1	2	3	4	5

No.	Pernyataan	TS	KS	CS	S	SS
X1	Budaya					
1.	Saya senang membeli produk buah di pasar Terong karena metode pembayaran tunai/cash					
2.	Saya membeli produk buah di pasar modern karena adanya kebiasaan dari orang tua yang secara rutin membeli produk buah di Freshtive					
X2	Kelas Sosial					
1.	Pasar Terong merupakan tempat berbelanja yang sesuai dengan kelas sosial saya					
2.	Pasar Terong saya pilih untuk membeli produk buah karena dapat menggambarkan peran dan status sosial saya					
X3	Lingkungan (pengaruh orang lain)					

1.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena pengaruh dari lingkungan tempat tinggal (tetangga)					
2.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena rekomendasi dari keluarga					
3.	Saya membeli produk buah pasar Terong karena rekomendasi dari teman					
X4	Gaya Hidup					
1.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena kebiasaan pola hidup sehat					
2.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena saya hobi berbelanja buah-buahan					
X5	Pendapatan					
1.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena sesuai dengan pendapatan saya					
2.	saya bisa membeli produk buah di pasar Terong tanpa mengganggu pengeluaran kebutuhan produk pangan lainnya					
X6	Pekerjaan					
1.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena jaraknya lebih dekat dengan tempat bekerja saya					
2.	Jenis pekerjaan saya berkaitan dengan sector kesehatan, sehingga saya merasa membeli buah di pasar Terong lebih baik dan higienis					
X7	Usia					
1.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena dapat dikonsumsi semua umur dalam anggota rumah tangga saya					
2.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena sesuai dengan kelompok usia saya					
X8	Pengetahuan					
1.	Saya membeli produk buah karena buah-buahan merupakan produk pangan yang mengandung banyak vitamin.					
2.	Saya mengonsumsi produk buah untuk pemenuhan nutrisi yang baik bagi tubuh saya					

3.	Saya mengonsumsi buah yang beragam karena saya paham mengenai diversifikasi gizi					
X9	Motivasi					
1.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena saya ingin menerapkan pola hidup sehat					
2.	Kebutuhan untuk kesehatan mendorong saya untuk mengonsumsi produk buah-buahan					
X10	Strategi Pemasaran/Bauran Pemasaran					
1.	Promosi melalui mulut ke mulut di pasar Terong mempengaruhi saya untuk membeli produknya					
2.	pasar Terong memberikan informasi promosi pada gerai/kios dengan tepat					
3.	Lokasi pasar Terong yang strategis dan mudah dijangkau mempengaruhi saya mendapatkan produk dengan mudah.					
4.	pasar Terong memberikan saya kenyamanan dan keamanan dalam melakukan pembelian					
5.	Produk buah-buahan yang ditawarkan pasar Terong sangat beragam					
6.	Harga yang di tawarkan pasar Terong sesuai dengan minat beli saya					
7.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena harganya yang sesuai dengan kualitas dan manfaatnya					
X11	Selera Konsumen					
1.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena kualitas yang terjamin					
2.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena pelayanannya sangat baik					
3.	Kesegaran produk buah di pasar Terong menjadi acuan saya dalam menentukan rasa pada produk buah tersebut					
4.	Saya membeli produk buah di pasar Terong karena merk produk buahnya sudah dikenal dan dapat dipercaya					

Lampiran 2. Kuesioner Penelitian Supermarket Gelael

DETERMINAN YANG BERPENGARUH TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK BUAH DI PASAR TRADISIONAL DAN PASAR MODERN KOTA MAKASSAR

Berikut ini merupakan kuesioner berisi jawaban yang diberikan sebagai informasi bagi penulis untuk kelengkapan data penelitian dalam rangka penyusunan proposal dengan judul **Determinan yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Produk Buah di Pasar Tradisional dan Pasar Modern Kota Makassar**. Oleh karena itu, disela-sela kesibukan Bapak/Ibu dan Saudara/i, penulis memohon dengan hormat kesediaan serta waktunya untuk mengisi kuisisioner berikut ini. penulis menjamin kerahasiaan identitas Bapak/Ibu dan Saudara/i. Atas kesediaan dan partisipasinya, penulis ucapkan terima kasih.

Petunjuk Pengisian

Berilah tanda (X) pada jawaban yang tersedia sesuai dengan identitas Bapak/Ibu yang benar

Bagian I.

Identitas Responden:

Lokasi: Pasar Modern Gelael Signature Makassar

1. Nama.....
2. Jenis kelamin:
 - Laki-Laki
 - Perempuan
3. Usia:..... tahun
4. Pendidikan:
 - SD/ sederajat
 - SMP/ sederajat
 - SMA/ sederajat
 - Perguruan Tinggi
5. Pekerjaan:
 - Pegawai Swasta
 - PNS
 - Ibu Rumah Tangga
 - Pelajar/ Mahasiswa
 - Lainnya (sebutkan):
6. Pendapatan: Rp ...
7. Kelas sosial di masyarakat:
 - Masyarakat Biasa
 - Tokoh Masyarakat (cth. ketua organisasi, RT, dll)
8. Jenis Produk buah yang dibeli (sebutkan buah yang dibeli):
 - Buah impor
 - Buah lokal

9. Frekuensi Bapak/Ibu membeli produk buah dalam 1 (satu) bulan di Gelael Signature:

1-2 kali ≥ 2 kali

10. Dalam 1 (satu) kali pembelian, rata-rata berapa kilogram (kg) produk buah yang Bapak/Ibu beli?

..... Kg

11. Saat Bapak/Ibu ingin melakukan pembelian, apakah terdapat perencanaan pembelian produk buah sebelumnya?

Direncanakan saat dirumah Direncanakan saat di perjalanan Tidak direncanakan

Bagian II

Bacalah sebaik-baiknya setiap butir pernyataan yang diberikan. Berilah jawaban pada pilihan yang paling sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu.

Keterangan jawaban:

Tidak Setuju (TS)	Kurang Setuju (KS)	Cukup Setuju (CS)	Setuju (S)	Sangat Setuju (SS)
1	2	3	4	5

No.	Pernyataan	TS	KS	CS	S	SS
X1	Budaya					
1.	Saya senang membeli produk buah di Gelael Signature karena metode pembayaran yang lengkap (tunai, debit, e-wallet)					
2.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena adanya kebiasaan dari orang tua yang secara rutin membeli produk buah di pasar modern					
X2	Kelas Sosial					
1.	Gelael Signature merupakan tempat berbelanja yang sesuai dengan kelas sosial saya					
2.	Gelael Signature saya pilih untuk membeli produk buah karena dapat menggambarkan peran dan status sosial saya					
X3	Lingkungan (pengaruh orang lain)					
1.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena pengaruh dari lingkungan tempat tinggal (tetangga)					

2.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena rekomendasi dari keluarga					
3.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena rekomendasi dari teman					
X4	Gaya Hidup					
1.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena kebiasaan pola hidup sehat					
2.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena saya hobi berbelanja buah-buahan di pasar modern					
X5	Pendapatan					
1.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena Sesuai dengan pendapatan saya					
2.	saya bisa membeli produk buah di Gelael Signature tanpa mengganggu pengeluaran kebutuhan produk pangan lainnya					
X6	Pekerjaan					
1.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena jaraknya lebih dekat dengan tempat bekerja saya					
2.	Jenis pekerjaan saya berkaitan dengan sector kesehatan, sehingga saya merasa membeli buah di pasar modern lebih baik dan higienis					
X7	Usia					
1.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena dapat dikonsumsi semua umur dalam anggota rumah tangga saya					
2.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena sesuai dengan kelompok usia saya					
X8	Pengetahuan					
1.	Saya membeli produk buah karena buah-buahan merupakan produk pangan yang mengandung banyak vitamin.					
2.	Saya mengonsumsi produk buah untuk pemenuhan nutrisi yang baik bagi tubuh saya					

3.	Saya mengonsumsi buah yang beragam karena saya paham mengenai diversifikasi gizi					
X9	Motivasi					
1.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena saya ingin menerapkan pola hidup sehat					
2.	Kebutuhan untuk kesehatan mendorong saya untuk mengonsumsi produk buah-buahan					
X10	Bauran Pemasaran					
1.	Promosi yang ditawarkan oleh Gelael Signature mempengaruhi saya untuk membeli produknya					
2.	Gelael Signature memberikan informasi pada promosi media sosial dengan tepat					
3.	Lokasi Gelael Signature yang strategis dan mudah dijangkau mempengaruhi saya mendapatkan produk dengan mudah.					
4.	Gelael Signature memberikan saya kenyamanan dan keamanan dalam melakukan pembelian					
5.	Produk buah-buahan yang ditawarkan Gelael Signature sangat beragam					
6.	Harga yang di tawarkan Gelael Signature sesuai dengan minat beli saya					
7.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena harganya yang sesuai dengan kualitas dan manfaatnya					
X11	Selera Konsumen					
1.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena kualitas yang terjamin					
2.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena pelayanannya sangat baik					
3.	Kesegaran produk buah di Gelael Signature menjadi acuan saya dalam menentukan rasa pada produk buah tersebut					
4.	Saya membeli produk buah di Gelael Signature karena merk produk buahnya sudah dikenal dan dapat dipercaya					

Lampiran 3. Data Responden Pasar Terong

No.	Nama	J K	Usia (Thn)	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan	Pendapatan	Kelas Sosial	Jenis Produk Buah yang Dibeli	buah yang dibeli	Frekuensi Pembelian	Jumlah Pembelian	Perencanaan Pembelian
1	X	P	24	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	4.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	langsat, buah naga	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di rumah
2	X	L	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	-	Masyarakat biasa	Buah Lokal	-	1-2 kali	1-2 kg	Tidak direncanakan
3	X	P	42	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	2.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka dan nanas	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
4	X	P	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	tidak ada	Masyarakat biasa	Buah Lokal	lengkeng	1-2 kali	1/2 kg	Direncanakan saat di rumah
5	X	P	45	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	nol	Masyarakat biasa	Buah Lokal	jeruk, semangka, serikaya, pisang dll	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
6	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	1 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Buah naga, pisang, pepaya	> 2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
7	X	P	34	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	5juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	pepaya, nanas, pisang raja	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di perjalanan
8	X	P	52	SMP/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	3 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	> 2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
9	X	P	23	SMA/Sederajat	Pelajar/Mahasiswa	Rp500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka, langsung	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
10	X	P	75	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	3juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka, langsung, manggis	1-2 kali	2kg	Direncanakan saat di rumah
11	X	L	45	SMA/Sederajat	Wirausaha	6.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka, melon, langsung	1-2 kali	1kg	Direncanakan saat di rumah
12	X	L	50	SD/Sederajat	Wirausaha	5juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat, jeruk siam	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
13	X	L	53	SMA/Sederajat	Wirausaha	7juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Apel, langsung, jeruk siam	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan

14	X	L	30	SMA/Sederajat	Pegawai Swasta	4.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Manggis, semangka	1-2 kali	1 setengah kg	Tidak direncanakan
15	X	L	28	Perguruan Tinggi	PNS	Rp 6 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Jeruk siam, manggis, apel, langsung	1-2 kali	1 1/2 kg	Direncanakan saat di rumah
16	X	L	23	SD/Sederajat	Buruh lepas	1,5 jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	1-2 kali	1 kilo	Tidak direncanakan
17	X	P	30	Tidak Sekolah	Buruh lepas	1 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Jeruk, manggis, lansat	1-2 kali	2 kilogr	Tidak direncanakan
18	X	L	25	SMA/Sederajat	Wirausaha	4.000.000 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Apel, pir, lengkung, mangga	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
19	X	L	21	Tidak Sekolah	Buruhlepas	1 jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	1-2 kali	1 kilo	Direncanakan saat di rumah
20	X	P	50	SMP/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	3 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Nanas, langsung	1-2 kali	2 kilo	Direncanakan saat di rumah
21	X	L	36	SMP/Sederajat	Wirausaha	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang, jeruk, semangka	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di rumah
22	X	P	46	SD/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	-	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Lansat, mangga	1-2 kali	1kilog	Direncanakan saat di perjalanan
23	X	L	76	SMP/Sederajat	-	750000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	1-2 kali	2kilo	Direncanakan saat di rumah
24	X	P	48	SMA/Sederajat	Wirausaha	6juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	Apel, lengkung	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
25	X	L	60	Tidak Sekolah	Buruh lepas	1.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat, jeruk	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
26	X	L	48	SMP/Sederajat	Buruh lepas	1,5 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang	1-2 kali	1 stengah kg	Direncanakan saat di rumah
27	X	L	51	Perguruan Tinggi	Kontraktor	6 juta rupiah	Tokoh Masyarakat (cth. Ketua Organisasi, RT, dll)	Buah Lokal	Melon, semangka, jeruk	1-2 kali	2 kilo	Direncanakan saat di perjalanan

28	X	P	47	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	3 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang, semangka	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di rumah
29	X	P	51	SMA/Sederajat	Wirusaha	RP 7000000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Manggis	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di rumah
30	X	P	24	Perguruan Tinggi	PNS	4.000.000,-	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka, melon	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
31	X	P	29	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka, nanas, mangga	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
32	X	P	64	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	1.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pepaya, semangka	> 2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
33	X	L	45	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	7 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pepaya, semangka	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di perjalanan
34	X	L	24	Perguruan Tinggi	PNS	6juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat, jeruk	1-2 kali	1 setengah kg	Tidak direncanakan
35	X	L	52	SMA/Sederajat	Buruh lepas	3.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pepaya	1-2 kali	1 kilo	Tidak direncanakan
36	X	L	48	SMP/Sederajat	Buruh lepas	2.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga, pisang	1-2 kali	1 kilogram	Direncanakan saat di rumah
37	X	P	58	SD/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	1 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
38	X	P	32	SMA/Sederajat	Pegawai Swasta	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Buah naga, pepaya	1-2 kali	1 setengah kg	Direncanakan saat di perjalanan
39	X	L	35	SMA/Sederajat	Buruh lepas	3.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
40	X	P	23	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	-	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang	1-2 kali	Setengah kilo	Direncanakan saat di rumah
41	X	L	56	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	8 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pepaya, melon	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di perjalanan
42	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pegawai	2,500,000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat, jeruk	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di rumah
43	X	P	25	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	3,500,000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang, jeruk	1-2 kali	1 setengah kg	Tidak direncanakan

44	X	P	50	Tidak Sekolah	Ibu Rumah Tangga	1.5 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Nanas	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di rumah
45	X	L	52	Tidak Sekolah	Tukang bentor	500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga	1-2 kali	1/2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
46	X	L	65	SMA/Sederajat	Penjahit	5,000,000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang raja	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di rumah
47	X	P	47	SMP/Sederajat	Penjahit	3 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Rambutan	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di rumah
48	X	P	73	SMP/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	1.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pepaya	1-2 kali	1/2 kg	Direncanakan saat di rumah
49	X	P	27	SMA/Sederajat	Pegawai	4.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
50	X	L	32	Perguruan Tinggi	PNS	6.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Pepaya, apel, pir	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
51	X	L	53	SMA/Sederajat	PNS	5,000,000	Tokoh Masyarakat (cth. Ketua Organisasi, RT, dll)	Buah Lokal	Semangka, melon	1-2 kali	1 1/2 kg	Tidak direncanakan
52	X	P	54	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	3.000.000	Tokoh Masyarakat (cth. Ketua Organisasi, RT, dll)	Buah Lokal	Pepaya, mangga	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
53	X	P	29	Perguruan Tinggi	PNS	5juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga	1-2 kali	1/2kg	Direncanakan saat di perjalanan
54	X	P	64	Tidak Sekolah	Wirusaha	1.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Salak. mangga	> 2 kali	1/2 kg	Direncanakan saat di rumah
55	X	L	34	SMA/Sederajat	Pegawai	2.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
56	X	P	36	SD/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	-	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga, jeruk	1-2 kali	1/2kg	Tidak direncanakan
57	X	P	32	SMA/Sederajat	Pegawai	4.500.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Apel, mangga, manggis	1-2 kali	1 1/2 kg	Tidak direncanakan

58	X	P	32	SMP/Sederajat	Wirausaha	8 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Nanas	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
59	X	P	64	SMP/Sederajat	Wirausaha	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di rumah
60	X	P	62	SMP/Sederajat	Wirausaha	4,000,000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang raja	> 2 kali	2kg	Direncanakan saat di rumah
61	X	P	27	SD/Sederajat	Wirausaha	3.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Jeruk	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
62	X	P	35	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	3.500.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Lengkeng, apel	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di perjalanan
63	X	P	60	SMP/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	3.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
64	X	L	27	SD/Sederajat	Pegawai	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Jeruk	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
65	X	P	33	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	8juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
66	X	P	50	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	4.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka, jeruk	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
67	X	L	38	SMA/Sederajat	Pegawai Swasta	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pepaya, pisang	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
68	X	L	25	Tidak Sekolah	Pegawai	3.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
69	X	L	42	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	5 juta	Tokoh Masyarakat (cth. Ketua Organisasi, RT, dll)	Buah Lokal	Pepaya, pisang	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
70	X	P	52	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	7.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Melon	1-2 kali	1/2kg	Direncanakan saat di perjalanan
71	X	P	50	SD/Sederajat	Pegawai	2.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	1-2 kali	1 1/2 kg	Tidak direncanakan
72	X	P	66	Tidak Sekolah	Wirausaha	2.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang	1-2 kali	1/2kg	Tidak direncanakan
73	X	P	48	SMP/Sederajat	Pegawai	3.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga,pe paya	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
74	X	P	48	SD/Sederajat	Pegawai	2juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan

75	X	P	24	SMA/Sederajat	Pegawai	2.500.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Apel, melon	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
76	X	P	40	SD/Sederajat	Pegawai	3.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang, mangga	1-2 kali	1kg	Tidak direncanakan
77	X	P	29	SD/Sederajat	Pegawai	2juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Nanas	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di rumah
78	X	L	45	Tidak Sekolah	Pegawai	3 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Jeruk	1-2 kali	1 stenga kg.	Direncanakan saat di rumah
79	X	L	32	SMA/Sederajat	Pegawai	4 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga, pepaya	1-2 kali	1 1/2 kg	Tidak direncanakan
80	X	L	60	Tidak Sekolah	Buruh lepas	1,5 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Mangga, langsung	1-2 kali	1 1/2kg	Tidak direncanakan
81	X	L	35	SMP/Sederajat	Sekuriti	3.5 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
82	X	P	31	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	5,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Lengkeng, apel, jeruk	1-2 kali	1 1/2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
83	X	L	48	SMP/Sederajat	Pegawai	5,5jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Jeruk	1-2 kali	1 kg	Direncanakan saat di rumah
84	X	P	67	SMA/Sederajat	Wirausaha	6.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Buah naga	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
85	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	1 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Jeruk, manggis, langsung	1-2 kali	3 kg	Direncanakan saat di rumah
86	X	P	75	SMA/Sederajat	Wirausaha	7.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Buah naga	1-2 kali	3kg	Direncanakan saat di perjalanan
87	X	L	33	SD/Sederajat	Pedagang	4.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	> 2 kali	3kg	Direncanakan saat di perjalanan
88	X	L	32	SMP/Sederajat	Sekuriti	2jutarupiah	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	> 2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
89	X	P	52	SMA/Sederajat	Karyawan	1.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Jeruk	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
90	X	L	49	SMP/Sederajat	Buruh lepas	1jt-2jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Melon dan semangka	1-2 kali	1,5 kg	Direncanakan saat di rumah
91	X	P	31	SMA/Sederajat	Karyawan	3000000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Rambutan, langsung	1-2 kali	4 kg	Direncanakan saat di rumah

92	X	P	50	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	3,000,000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Rambutan	1-2 kali	5 kg	Direncanakan saat di perjalanan
93	X	P	25	Perguruan Tinggi	PNS	Rp5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Jeruk, pisang raja	> 2 kali	1 kg	Direncanakan saat di perjalanan
94	X	L	47	Tidak Sekolah	Buruh lepas	500-1,5juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pisang burung-burung	1-2 kali	1kg	Direncanakan saat di rumah
95	X	P	45	SMP/Sederajat	Karyawan	2.500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka	> 2 kali	Kurang dari 1 kg	Tidak direncanakan
96	X	L	64	SMP/Sederajat	Pembuat dan penjual batu beton	3-4juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Langsat	1-2 kali	3 kg	Tidak direncanakan
97	X	P	54	Tidak Sekolah	Ibu Rumah Tangga	900ribu	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Buah naga	1-2 kali	3kg	Tidak direncanakan
98	X	L	52	Tidak Sekolah	tukang bentor	500-1,5jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	pisang raja	1-2 kali	2kg	Tidak direncanakan
99	X	L	24	SMA/Sederajat	Freelancer	1,5-3.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Melon, kelapa	1-2 kali	2	Tidak direncanakan
100	X	P	59	SD/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	-	Masyarakat biasa	Buah Lokal	manggis	1-2 kali	2kg	Tidak direncanakan
101	X	P	62	SMP/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	2,5juta rupiah	Masyarakat biasa	Buah Lokal	pisang raja, pisang burung2, nangka	> 2 kali	3kg	Direncanakan saat di rumah
102	X	P	59	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	4jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	mangga, salak	1-2 kali	2kg	Tidak direncanakan
103	X	L	60	SMP/Sederajat	wirausaha	10jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	buah naga	1-2 kali	3 kg	Direncanakan saat di perjalanan
104	X	P	47	SMA/Sederajat	guru sd	3jt	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	semangka, melon	1-2 kali	2kg	Tidak direncanakan
105	X	P	36	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	Rp 8juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	mangga, nangka	1-2 kali	4kg	Direncanakan saat di perjalanan
106	X	L	26	SMA/Sederajat	pegawai	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	jeruk, salak	> 2 kali	3kg	Direncanakan saat di perjalanan

107	X	P	46	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	5,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	lengkeng, lansat, jeruk	1-2 kali	3kg	Tidak direncanakan
108	X	P	52	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	6jt rp	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	anggur, buah naga, jeruk, pisang kecil	> 2 kali	4 kg	Direncanakan saat di perjalanan
109	X	P	58	Perguruan Tinggi	PNS	Rp 5,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	pepaya, jeruk, langsung	1-2 kali	3,5kg	Direncanakan saat di rumah
110	X	P	50	SMP/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	rp 4 jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	pepaya, nangka	> 2 kali	2,5	Direncanakan saat di perjalanan

Lampiran 4. Data Tabulasi Variabel Pasar Terong

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
4	5	9	3	3	6	5	4	4	13	4	3	7	4	4	8	4	2	6
4	4	8	4	4	8	3	5	4	12	4	4	8	4	4	8	4	4	8
5	5	10	3	2	5	5	5	4	14	4	4	8	5	5	10	3	2	5
4	3	7	3	3	6	3	4	4	11	5	4	9	4	4	8	2	3	5
5	4	9	4	4	8	2	4	3	9	3	3	6	3	4	7	2	2	4
3	3	6	3	2	5	2	5	1	8	3	3	6	3	4	7	3	4	7
5	5	10	3	2	5	3	5	5	13	5	3	8	5	5	10	5	1	6
5	3	8	2	4	6	5	4	5	14	5	4	9	4	4	8	5	1	6
5	5	10	3	2	5	5	5	5	15	4	3	7	4	4	8	3	1	4
5	5	10	3	2	5	5	4	4	13	5	5	10	5	5	10	3	1	4
4	5	9	4	1	5	5	4	5	14	5	4	9	5	5	10	4	1	5
5	4	9	3	3	6	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	3	2	5
5	5	10	2	3	5	5	4	4	13	3	5	8	5	5	10	5	1	6
5	5	10	2	2	4	4	4	4	12	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	5	10	1	3	4	5	4	4	13	3	4	7	4	5	9	5	1	6
4	4	8	4	4	8	4	4	4	12	4	2	6	5	5	10	2	1	3
5	5	10	5	5	10	5	5	4	14	3	5	8	3	2	5	2	1	3
5	5	10	3	1	4	5	4	4	13	4	4	8	5	5	10	2	2	4
5	5	10	2	3	5	5	5	5	15	5	5	10	3	5	8	3	1	4
5	5	10	4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	5	5	10	3	1	4
5	5	10	3	3	6	5	5	5	15	5	4	9	5	5	10	2	1	3

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
5	5	10	5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	3	3	6	2	1	3
5	5	10	5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	4	4	8	2	1	3
5	5	10	2	3	5	5	5	5	15	5	5	10	4	5	9	3	1	4
5	5	10	2	2	4	5	5	5	15	3	3	6	5	5	10	3	1	4
5	5	10	3	2	5	5	5	5	15	4	4	8	5	5	10	2	1	3
5	5	10	3	3	6	5	5	4	14	5	5	10	4	4	8	2	1	3
5	3	8	3	3	6	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	5	10	4	3	7	5	5	5	15	5	5	10	4	4	8	2	1	3
5	5	10	4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	4	5	9	2	1	4
5	5	10	4	3	7	5	5	5	15	5	5	10	4	4	8	4	1	5
4	5	9	2	2	4	5	4	4	13	5	4	9	5	3	8	2	1	3
4	5	9	3	2	5	5	4	4	13	4	4	8	5	5	10	4	1	5
5	3	8	3	3	6	4	4	4	12	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	5	10	3	2	5	5	5	5	15	4	4	8	5	5	10	4	1	5
5	5	10	4	3	7	5	5	5	15	4	4	8	5	5	10	3	1	4
5	5	10	5	2	7	5	5	5	15	4	4	8	3	3	6	2	1	3
5	5	10	1	3	4	5	5	4	14	5	5	10	5	5	10	5	1	6
5	5	10	3	2	5	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	5	10	2	2	4	5	4	5	14	5	3	8	3	3	6	2	1	3
5	5	10	3	4	8	5	5	5	15	4	5	9	5	5	10	5	1	6
5	5	10	3	2	5	5	5	5	15	5	4	9	5	5	10	2	1	3
5	5	10	3	3	6	5	5	5	15	5	5	10	4	4	8	3	1	4

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
5	5	10	4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	4	9	4	4	8	5	5	5	15	4	2	6	5	4	9	5	1	6
5	5	10	2	2	4	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	5	3	8
3	5	8	4	4	8	5	5	5	15	5	3	8	5	5	10	5	1	6
5	5	10	4	4	8	5	5	2	12	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	5	10	2	2	4	5	5	2	12	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	5	10	3	2	5	5	5	3	13	5	3	8	5	5	10	4	1	5
5	5	10	2	2	4	5	4	2	11	5	5	10	5	5	10	5	1	6
5	5	10	3	3	6	5	4	4	13	3	3	6	5	5	10	2	1	3
5	5	10	4	2	6	5	4	4	13	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	5	10	5	5	10	4	4	2	10	4	3	7	5	5	10	5	1	6
5	5	10	3	3	6	5	5	4	14	5	5	10	5	4	9	4	1	5
5	5	10	5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	5	10	3	3	6	4	4	3	11	4	4	8	5	5	10	5	1	6
5	5	10	2	4	6	5	5	3	13	5	3	8	5	5	10	3	1	4
5	5	10	4	4	8	4	4	3	11	5	5	10	5	5	10	4	1	5
5	5	10	5	5	10	5	5	3	13	4	4	8	5	5	10	5	1	6
5	5	10	3	3	6	5	5	4	14	5	5	10	5	5	10	4	1	5
5	2	7	4	3	7	4	4	4	12	3	3	6	4	4	8	3	1	4
5	3	8	3	3	6	5	5	4	14	4	2	6	4	4	8	3	1	4
5	3	8	4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	3	8	3	1	4	4	4	4	12	4	3	7	5	5	10	4	4	8

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
4	4	8	3	3	6	4	4	4	12	4	4	8	4	4	8	2	1	3
4	2	6	2	2	4	3	3	3	9	4	4	8	5	5	10	2	1	3
4	3	7	3	3	6	4	4	3	11	4	4	8	5	5	10	4	1	5
5	2	7	2	3	5	4	4	4	12	4	3	7	5	5	10	3	1	4
4	3	7	2	2	4	4	4	4	12	4	4	8	5	5	10	2	1	3
4	3	7	4	4	8	5	4	4	13	3	3	6	5	5	10	2	1	3
4	4	8	4	4	8	5	3	1	9	3	3	6	4	3	7	2	1	3
5	5	10	3	3	6	5	4	3	12	4	4	8	5	5	10	2	1	3
5	4	9	4	4	8	4	4	4	12	4	3	7	5	5	10	3	1	4
4	4	8	3	2	5	5	4	4	13	4	4	8	5	3	8	2	1	3
4	5	9	4	4	8	5	4	4	13	5	5	10	5	5	10	4	1	5
5	4	9	4	4	8	5	5	3	13	5	5	10	4	4	8	2	1	3
4	4	8	3	3	6	3	3	2	8	4	1	5	4	4	8	4	1	5
2	4	6	3	2	5	4	2	2	8	5	2	7	5	4	9	4	1	5
5	2	7	4	3	7	4	1	3	8	3	4	7	4	4	8	2	1	3
4	4	8	4	4	8	5	3	4	12	3	2	5	4	4	8	4	1	5
2	5	7	2	3	5	3	4	3	10	4	2	6	4	4	8	4	1	5
5	4	9	4	4	8	4	4	4	12	5	5	10	5	5	10	4	1	5
5	5	10	4	3	7	5	4	4	13	5	3	8	5	4	9	2	1	3
5	4	9	5	3	8	4	4	4	12	5	3	8	4	5	9	2	1	3
4	5	9	3	4	7	5	4	2	11	5	5	10	2	4	6	2	1	3
4	4	8	5	5	10	4	5	2	11	4	3	7	4	2	6	3	1	4

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
5	4	9	3	4	7	4	3	1	8	4	4	8	5	5	10	5	1	6
5	5	10	5	5	10	5	4	1	10	3	2	5	4	2	6	4	1	5
4	5	9	5	5	10	5	3	5	13	3	4	7	3	4	7	2	1	3
4	5	9	4	4	8	5	5	4	14	3	4	7	4	5	9	3	1	4
5	5	10	4	4	8	3	5	1	9	3	4	7	5	5	10	2	1	3
4	4	8	3	3	6	5	5	1	11	2	5	7	4	3	7	5	1	6
5	5	10	5	5	10	5	5	3	13	2	4	6	4	3	7	2	1	3
4	5	9	5	4	9	5	3	4	12	5	5	10	3	4	7	3	1	4
5	5	10	4	4	8	4	5	1	10	2	3	5	4	4	8	5	1	6
5	5	10	5	5	10	2	5	1	8	2	4	6	5	4	9	2	2	4
4	4	8	5	5	10	5	4	2	11	3	5	8	5	5	10	2	1	3
5	5	10	4	4	8	3	5	1	9	3	2	5	5	5	10	3	1	4
4	5	9	5	5	10	5	2	1	8	2	4	6	4	4	8	3	1	4
4	4	8	3	3	6	4	3	2	9	3	3	6	4	4	8	3	1	4
5	5	10	4	4	8	3	5	2	10	4	4	8	4	5	9	4	1	5
5	4	9	5	4	9	4	3	3	10	4	4	8	5	5	10	2	1	3
5	5	10	4	5	9	5	5	2	12	4	3	7	4	4	8	2	1	3
5	4	9	3	3	6	4	3	2	9	5	3	8	4	5	9	3	1	4
3	5	8	4	4	8	3	5	3	11	5	5	10	5	3	8	3	1	4
5	4	9	4	4	8	5	3	5	13	4	4	8	5	5	10	3	1	4
5	5	10	5	4	9	5	4	4	13	5	5	10	5	4	9	3	2	5
5	5	10	5	5	10	5	5	4	14	5	5	10	4	5	9	5	1	6

5 4 9 5 5 10 5 4 3 12 4 4 8 4 4 8 3 1 4

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)								Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)	
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
4	4	8	4	5	5	14	4	5	9	3	2	5	4	5	5	5	29	4	3	5	5	17	1-2 kali	0
4	2	6	5	5	4	14	4	4	8	5	4	4	3	3	3	4	26	4	4	4	3	15	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	4	14	5	5	10	5	2	5	4	5	5	5	31	4	5	5	4	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	4	4	13	4	4	8	4	3	2	3	4	5	5	26	3	3	4	5	15	1-2 kali	0
4	3	7	5	4	3	12	3	4	7	3	4	3	3	5	4	4	26	4	3	3	4	14	1-2 kali	0
5	3	8	2	5	5	12	5	5	10	5	5	4	4	5	5	5	33	4	3	3	5	15	> 2 kali	1
5	4	9	5	5	5	15	5	4	9	5	2	5	3	5	5	5	30	5	5	5	4	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	3	13	4	3	7	5	4	5	3	5	5	5	32	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	4	5	3	5	5	5	32	5	5	5	4	19	1-2 kali	0
5	4	9	5	5	5	15	4	5	9	5	3	5	3	5	5	5	31	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	3	5	5	5	5	5	33	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
4	5	9	4	4	4	12	5	5	10	4	4	5	4	5	5	4	31	5	4	4	3	16	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	5	4	4	13	3	4	7	5	4	5	5	5	5	5	34	5	4	5	4	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	3	5	8	4	4	4	4	4	5	4	29	5	4	4	4	17	1-2 kali	0
5	4	9	4	4	4	12	4	4	8	5	3	5	3	5	5	5	31	4	4	5	5	18	1-2 kali	0
3	5	8	5	5	5	15	5	5	10	5	4	5	3	5	5	5	32	5	4	5	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	3	13	3	5	8	5	4	5	5	5	5	5	34	5	5	5	4	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	5	4	5	5	5	5	5	34	5	4	4	4	17	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	4	9	5	3	5	5	5	5	5	33	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	4	9	4	4	4	12	4	4	8	4	4	5	4	5	5	5	32	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	5	9	5	4	5	14	5	4	9	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	5	13	4	3	7	5	3	5	5	5	5	5	33	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	4	4	13	4	4	8	4	4	5	4	4	5	5	31	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	4	14	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	20	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)								Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)	
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	4	3	4	4	5	5	4	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	4	5	5	5	5	5	34	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	4	4	13	4	4	8	5	5	5	5	5	5	5	35	4	4	4	4	16	1-2 kali	0
5	5	10	4	5	4	13	4	4	8	4	4	5	3	5	5	5	31	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	3	5	5	5	5	5	32	5	4	5	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	4	14	5	4	10	5	5	5	3	5	4	5	32	5	4	4	5	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	4	7	5	5	5	5	5	5	5	35	4	5	4	5	18	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	4	3	5	4	4	4	4	28	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	5	5	5	4	5	5	5	34	5	5	5	4	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	5	9	4	3	5	3	5	5	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	4	4	4	5	4	4	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	4	4	8	5	4	5	4	5	5	5	33	5	4	5	4	18	1-2 kali	0
5	4	9	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	4	5	5	5	34	5	5	5	5	20	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
4	4	8	4	5	5	14	5	5	10	4	4	5	3	5	5	5	31	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	4	4	5	3	5	5	5	31	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	4	5	5	5	34	5	5	5	3	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	4	4	5	3	5	5	5	31	4	4	4	4	16	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	4	4	4	4	5	5	5	31	5	4	4	3	16	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	4	14	5	5	10	4	4	5	3	5	5	5	31	5	4	5	4	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	4	5	5	5	5	5	33	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	2	5	3	5	5	5	29	3	4	4	4	15	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	4	5	3	5	5	5	32	5	4	3	4	16	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	4	2	5	3	4	5	5	28	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	3	5	4	5	5	5	31	5	4	4	3	16	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	4	3	5	4	4	5	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	4	14	4	4	8	4	3	5	4	5	5	5	31	4	4	3	4	15	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	5	4	4	13	5	5	10	5	3	5	4	5	5	5	32	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	5	3	5	3	5	5	5	31	4	4	4	4	16	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	4	4	5	5	5	5	5	33	5	5	4	4	18	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	3	5	5	5	5	5	32	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	4	4	13	3	3	6	4	2	5	3	5	5	5	29	5	4	3	3	15	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	5	4	5	4	5	5	5	33	3	4	5	4	16	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	4	5	3	5	5	5	32	4	3	5	4	16	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	4	9	4	4	4	4	4	4	5	29	4	4	5	4	17	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	4	4	5	4	5	5	5	32	5	4	5	4	18	> 2 kali	1
5	5	10	5	4	4	13	4	4	8	4	4	5	4	5	5	4	31	4	4	5	4	17	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	3	5	3	5	5	5	30	4	4	3	4	15	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	4	12	4	4	8	4	3	5	4	5	4	3	28	4	4	5	3	16	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	3	11	3	4	7	5	3	5	3	5	5	4	30	5	3	5	4	17	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
4	4	8	4	4	5	13	4	4	8	4	4	5	4	5	5	4	31	3	4	5	5	17	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	4	4	8	4	4	5	5	3	5	5	31	4	4	4	4	16	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	3	4	7	4	4	5	3	5	4	4	29	5	5	5	3	18	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	5	13	3	4	7	4	4	5	4	5	5	5	32	4	4	4	4	16	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	4	4	8	4	4	3	4	5	5	5	30	5	3	3	4	15	1-2 kali	0
4	4	8	5	4	5	14	4	5	9	5	3	5	4	4	5	4	30	4	4	4	5	17	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	5	3	5	4	4	4	3	28	4	4	4	4	16	1-2 kali	0
4	3	7	3	3	5	11	4	5	9	4	5	4	4	5	4	5	31	3	4	5	3	15	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	4	12	4	4	8	4	3	5	4	5	4	4	29	4	3	5	4	16	1-2 kali	0
3	4	7	5	5	3	13	4	4	8	4	3	5	3	5	5	4	29	4	5	4	5	18	1-2 kali	0
5	4	9	4	4	3	11	4	4	8	4	2	5	3	5	5	5	29	4	5	5	4	18	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	3	11	3	4	7	4	3	5	4	5	5	5	31	4	4	3	4	15	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	4	4	5	4	5	4	5	31	4	4	4	3	15	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	3	8	2	3	3	8	3	3	6	5	2	5	2	5	4	4	27	4	3	4	4	15	1-2 kali	0
4	4	8	3	3	3	9	2	4	6	4	3	4	2	4	5	4	26	5	3	4	4	16	1-2 kali	0
2	5	7	4	4	2	10	3	3	6	4	4	5	2	4	4	5	28	5	5	3	4	17	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	4	12	3	3	6	3	3	5	3	5	4	3	26	4	4	4	3	15	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	3	11	3	4	7	5	3	5	3	5	4	4	29	4	4	4	4	16	1-2 kali	0
5	5	10	4	5	3	12	4	5	10	2	4	5	4	5	3	5	28	4	2	4	5	15	1-2 kali	0
4	5	9	4	4	3	11	3	5	8	3	5	4	2	5	5	3	27	4	5	2	4	15	1-2 kali	0
3	5	8	5	4	2	11	4	5	9	4	2	4	3	5	4	5	27	3	4	5	4	16	1-2 kali	0
4	3	7	5	4	5	14	4	5	9	3	4	5	3	4	5	5	29	4	3	5	4	16	1-2 kali	0
4	5	9	3	5	2	10	3	4	7	5	2	5	3	4	5	3	27	5	3	2	5	15	> 2 kali	1
5	5	10	4	5	2	11	4	3	7	4	3	5	2	5	4	5	28	5	4	3	5	17	> 2 kali	1
5	5	10	3	5	4	12	3	4	7	5	2	5	3	4	5	4	28	4	5	5	4	18	1-2 kali	0
4	5	9	3	3	2	8	3	3	6	4	2	4	3	5	5	4	27	5	3	3	5	16	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	4	3	2	9	3	5	8	5	1	4	3	4	5	4	26	4	5	3	3	15	1-2 kali	0
4	4	8	4	3	1	8	3	3	6	5	2	3	4	5	4	5	28	5	5	4	2	16	1-2 kali	0
5	5	10	4	3	5	12	4	4	7	5	2	5	2	5	5	3	27	3	5	3	4	15	> 2 kali	1
5	5	10	4	4	1	9	2	4	6	4	1	5	5	4	5	3	27	4	5	2	4	15	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	3	11	5	5	10	4	3	5	2	4	5	3	26	4	5	4	3	16	> 2 kali	1
4	5	9	4	5	3	12	2	4	6	4	2	4	4	4	5	5	28	4	3	3	4	14	1-2 kali	0
5	5	10	4	3	2	9	3	3	6	4	5	5	3	4	4	2	27	3	5	3	4	15	1-2 kali	0
4	5	9	3	3	2	8	3	4	7	4	1	4	3	5	5	4	26	4	5	2	5	16	1-2 kali	0
5	5	10	3	4	4	11	2	4	6	3	2	4	4	5	5	3	26	4	5	3	4	16	1-2 kali	0
4	5	9	3	4	2	9	3	4	7	5	3	5	4	5	5	3	30	5	4	1	5	15	1-2 kali	0
4	4	8	4	5	4	13	2	4	6	4	3	5	3	5	5	5	30	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	4	14	4	4	8	5	3	4	3	4	5	5	29	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	4	14	5	5	10	4	3	3	5	5	5	5	30	5	5	4	4	18	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
4	4	8	5	5	4	14	4	3	7	4	4	3	3	4	4	5	27	5	4	5	5	19	1-2 kali	0
4	5	9	3	4	5	12	5	5	10	4	4	3	4	5	5	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	5	9	5	5	5	15	4	3	7	5	5	3	2	4	4	5	28	4	5	5	5	19	> 2 kali	1
5	5	10	5	4	4	13	4	5	9	4	4	3	5	4	5	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	5	9	4	4	5	13	4	5	9	5	5	5	4	5	5	5	34	5	5	5	4	19	> 2 kali	1
4	4	8	5	5	5	15	3	4	7	4	3	5	4	5	5	5	31	5	3	3	5	16	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	4	4	5	5	4	5	5	32	5	5	5	5	20	> 2 kali	1

Lampiran 5. Data Responden Supermarket Gelael

No.	Nama	JK	Usia (Thn)	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan	Pendapatan	Kelas Sosial	Jenis Produk Buah yang Dibeli	buah yang dibeli	Frekuensi Pembelian	Jumlah Pembelian	Perencanaan Pembelian
1	X	P	53	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	8.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Anggur moondrop	> 2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
2	X	L	24	SMA/Sederajat	Wirausaha	7,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Melon, pir, anggur shine muscat	1-2 kali	1 1/2 kg	Tidak direncanakan
3	X	P	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	1.000.000 - 2.000.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	nanas, pir, jeruk, anggur	1-2 kali	2 kh	Direncanakan saat di rumah
4	X	P	35	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	5,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Anggur	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
5	X	P	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	2,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Pisang cavendish	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
6	X	P	32	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	12,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Jeruk bali, semangka potong	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
7	X	P	31	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	8,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Pepaya, nanas	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
8	X	P	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	Belum ada	Masyarakat biasa	Buah Impor	Anggur	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
9	X	P	51	Perguruan Tinggi	PNS	Rp 30 jt	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Pisang Cavendis, Semangka, Kiwi, Pepaya, Jeruk Sunkist, Lemon	> 2 kali	6 kg	Direncanakan saat di rumah
10	X	P	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	-	Masyarakat biasa	Buah Impor	jeruk mandarin, anggur	> 2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
11	X	P	21	SMA/Sederajat	Pelajar/Mahasiswa	-	Masyarakat biasa	Buah Lokal	jeruk	1-2 kali	1kg	Tidak direncanakan
12	X	P	34	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	Rp3.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Sunkist navel	1-2 kali	1 1/2kg	Tidak direncanakan
13	X	L	36	SMA/Sederajat	Pedagang	5juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	Apel fuji, jeruk sunkis	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan

14	X	P	24	Perguruan Tinggi	PNS	Rp4.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Anggur red globe, sweet pear	1-2 kali	3 kg	Direncanakan saat di rumah
15	X	P	50	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	15,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Jeruk mandarin, nanas potong, semangka potong	1-2 kali	1 1/2 kg	Tidak direncanakan
16	X	L	26	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	8 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	Anggur moondrop, semangka potong	1-2 kali	1,5 kg	Tidak direncanakan
17	X	P	32	Perguruan Tinggi	Apoteker	8,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Kiwi, sunkis navel	1-2 kali	1 1/2kg	Tidak direncanakan
18	X	P	22	SMA/Sederajat	pengusaha	Rp 6juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	Golden pear, jeruk kino	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
19	X	P	25	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	5 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Buah naga merah	1-2 kali	1 kilogram	Direncanakan saat di rumah
20	X	P	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	2 juta rupiah	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Semangka, nanas potong, jeruk bali	1-2 kali	1 kilo	Tidak direncanakan
21	X	P	19	SMA/Sederajat	Pelajar/Mahasiswa	1,5 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	Anggur hijau, apel green smith	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
22	X	P	30	Perguruan Tinggi	Karyawan	Rp3,500,000,-	Masyarakat biasa	Buah Impor	Apel wang shan	1-2 kali	1/2 kg	Direncanakan saat di rumah
23	X	P	25	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	5 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Pisang Cavendish, Alpukat	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
24	X	P	27	Perguruan Tinggi	Dokter	8,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Jeruk ponkan, pisang cavendish	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
25	X	L	32	Perguruan Tinggi	Pengusaha	45 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Alpukat, anggur hijau	> 2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan

26	X	L	27	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	10,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Nanas honi, pisang cavendish, golden pear	> 2 kali	2 1/2 kilogr	Direncanakan saat di rumah
27	X	P	35	Perguruan Tinggi	Notaris	Rp10.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Lemon, Apel Wang Shan	> 2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
28	X	P	27	Perguruan Tinggi	business owner	20 juta rupiah	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	golden pear, semangka	1-2 kali	2 kilogram	Direncanakan saat di perjalanan
29	X	P	28	Perguruan Tinggi	Influencer	25 juta	Tokoh Masyarakat (cth. Ketua Organisasi, RT, dll)	Buah Impor	anggur, pisang cavendish, pepaya callina	1-2 kali	2 1/2 kg	Tidak direncanakan
30	X	L	26	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	10.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	jeruk kino	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
31	X	L	28	Perguruan Tinggi	Pengusaha	50juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	pepaya callina, buah naga merah	> 2 kali	2,5 kg	Direncanakan saat di perjalanan
32	X	P	57	SMA/Sederajat	pengusaha	50.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	pepaya callina, apel wang shan	> 2 kali	2 kilo	Direncanakan saat di perjalanan
33	X	P	25	Perguruan Tinggi	wirausaha	Rp 15,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang cavendish, buah naga merah	1-2 kali	3 kg	Direncanakan saat di rumah
34	X	P	20	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	5juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	pisang cavendish, alpukat	1-2 kali	2,5 kilogram	Tidak direncanakan
35	X	P	27	Perguruan Tinggi	owner bisnis	Rp 18juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	nanas honi	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
36	X	L	60	Perguruan Tinggi	pengusaha	25 jtan	Masyarakat biasa	Buah Lokal	pepaya, jeruk, pisang	1-2 kali	3 setengah kg	Tidak direncanakan
37	X	P	32	Perguruan Tinggi	Bisnis owner	18juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	Jeruk ponkan	1-2 kali	1/2 kg	Direncanakan saat di rumah

38	X	P	30	SMA/Sederajat	fitness consultant	7.000.000,00	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang,melon,pear	1-2 kali	2kilo	Direncanakan saat di perjalanan
39	X	P	27	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	8jta	Masyarakat biasa	Buah Impor	apel green smith	1-2 kali	800 gr	Direncanakan saat di rumah
40	X	P	28	Perguruan Tinggi	Wirausaha	Rp15.000.000,-	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Semangka. Alpukat. Nanas honi	1-2 kali	4/kg	Direncanakan saat di rumah
41	X	L	23	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	5 jt rupiah	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang cavendish	1-2 kali	1/2 kg	Tidak direncanakan
42	X	L	55	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	rp 60 juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	buah naga merah, pepaya	> 2 kali	2 kilogram	Direncanakan saat di rumah
43	X	P	23	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	sekitar 6jutaan	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	anggur-apel-pir	1-2 kali	3kg	Tidak direncanakan
44	X	P	54	SMP/Sederajat	Pedagang	7,juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Pepaya, pisang	1-2 kali	1 stengah kg	Tidak direncanakan
45	X	P	53	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	4juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	apel.pir	1-2 kali	1kg	Tidak direncanakan
46	X	P	28	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	4.5JUTA RUPIAH	Masyarakat biasa	Buah Impor	PISANG CAVENDISH. APEL	1-2 kali	1kilogr	Direncanakan saat di rumah
47	X	L	36	SMA/Sederajat	Pegawai	5,000,000 rupiah	Masyarakat biasa	Buah Impor	Jeruk ponkan	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
48	X	P	60	SMP/Sederajat	pedagang	6-8jutaan	Masyarakat biasa	Buah Impor	buah naga	> 2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
49	X	L	27	SMA/Sederajat	wirausaha	13.jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	pisng,alpukat	1-2 kali	2kilo	Tidak direncanakan
50	X	P	49	SMA/Sederajat	PNS	4,500.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Semangka,melon,pepaya	1-2 kali	5kg	Direncanakan saat di rumah
51	X	P	26	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	4jt	Masyarakat biasa	Buah Impor	golden pear-pisang cavendish	1-2 kali	2 kilogram	Tidak direncanakan
52	X	P	47	SMA/Sederajat	pengusaha kue	5 juta-an	Masyarakat biasa	Buah Impor	jeruk kino	1-2 kali	setengah kg	Tidak direncanakan

53	X	P	32	SMA/Sederajat	Ibu Rumah Tangga	Rp3.500.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Anggur,lemon, jeruk ponkan	1-2 kali	3 kg	Direncanakan saat di perjalanan
54	X	L	28	Perguruan Tinggi	pemilik usaha	20.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	melon pisang cavendish apel pir	1-2 kali	4kg	Tidak direncanakan
55	X	P	55	SMA/Sederajat	pengusaha	15-20jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	semangka	1-2 kali	+1 kg	Tidak direncanakan
56	X	P	53	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	20 jt rp	Masyarakat biasa	Buah Impor	Jeruk ponkan, golden pear	1-2 kali	2 kilogram	Tidak direncanakan
57	X	P	45	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	Rp15.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Pisang Cavendish, Buah Naga Merah,Apel,,Golden Pear	> 2 kali	3 1/2 kg	Direncanakan saat di rumah
58	X	P	31	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	6 juta rupia	Masyarakat biasa	Buah Impor	anggur. jeruk. pir	1-2 kali	3 kg	Tidak direncanakan
59	X	P	29	Perguruan Tinggi	PNS	8 jt	Masyarakat biasa	Buah Impor	Melon, pisang cavendish	1-2 kali	1,5	Tidak direncanakan
60	X	L	27	Perguruan Tinggi	business owner	20 jt lebih	Masyarakat biasa	Buah Impor	anggur red globe	1-2 kali	kurleb 1kg	Tidak direncanakan
61	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	2.500k	Masyarakat biasa	Buah Impor	anggur red globe, pisang cavendish, semangka potong	1-2 kali	1,5kg	Direncanakan saat di perjalanan
62	X	P	25	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	4,2juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang cavendish	1-2 kali	<1 kg	Direncanakan saat di rumah
63	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	2-3.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	apel green smith	1-2 kali	900gr-1kg	Tidak direncanakan
64	X	P	24	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	10 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	apel wang shan, pisang cavendish	> 2 kali	1,5kg	Direncanakan saat di perjalanan
65	X	L	35	SMA/Sederajat	Kontraktor	30-50jt	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Pepaya, nanas	1-2 kali	1 kilo	Tidak direncanakan
66	X	P	54	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	Rp 6jt	Masyarakat biasa	Buah Lokal	buah naga	1-2 kali	1kg	Tidak direncanakan

67	X	P	52	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	10 s/d 20 jt	Masyarakat biasa	Buah Impor	jeruk ponkan, pisang	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
68	X	P	24	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	melon potong, semangka potong, pisang cavendish	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
69	X	P	57	Perguruan Tinggi	Business Owner	30 jt	Masyarakat biasa	Buah Impor	Pepaya-pisang-semangka	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
70	X	P	32	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	7 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	lemon anggur buah naga	1-2 kali	1,5	Direncanakan saat di rumah
71	X	L	59	Perguruan Tinggi	Pemilik Bisnis	50 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	pepaya, buah naga	1-2 kali	2 kilogram	Direncanakan saat di perjalanan
72	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	3,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Golden pear	1-2 kali	1	Tidak direncanakan
73	X	P	30	SMA/Sederajat	Business owner/MUA	>25.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Pisang Cav, Buah Naga	1-2 kali	2,5kg	Direncanakan saat di rumah
74	X	P	27	Perguruan Tinggi	Wirusaha	rata-rata 15juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	semangka dan nanas potong	1-2 kali	900gr	Tidak direncanakan
75	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	2,500,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Buah potong (nanas, melon, semangka, jeruk bali)	1-2 kali	2kg	Direncanakan saat di perjalanan
76	X	P	22	Perguruan Tinggi	Freelancer/Business Owner	7,000,000	Tokoh Masyarakat (cth. Ketua Organisasi, RT, dll)	Buah Impor, Buah Lokal	Pir golden, jeruk ponkan	1-2 kali	1 setengah kg	Tidak direncanakan
77	X	P	24	Perguruan Tinggi	pemilik usaha	12.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	anggur-apel-melon-semangka	1-2 kali	2.5 kilo	Direncanakan saat di perjalanan
78	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	1-2.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	pir	1-2 kali	- 1 kg	Direncanakan saat di perjalanan

79	X	P	45	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	25.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	anggur, apel greensmith, golden pear	1-2 kali	2 kilogram	Direncanakan saat di rumah
80	X	P	25	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	Rp7.000.000,-	Masyarakat biasa	Buah Impor	Apel wangshan, Jeruk Kino, Pisang Cavendish	1-2 kali	1,5 kilogram	Tidak direncanakan
81	X	P	23	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	.	Masyarakat biasa	Buah Impor	coco thumb, anggur	1-2 kali	<1kg	Tidak direncanakan
82	X	L	40	SMA/Sederajat	kontraktor	70juta	Masyarakat biasa	Buah Lokal	pepaya buah naga	1-2 kali	1, 5kg	Tidak direncanakan
83	X	P	38	Perguruan Tinggi	Business Owner	50-80 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	Pisang cavendish, golden pear, coco thumb, apel wangshan	> 2 kali	4 kg	Direncanakan saat di perjalanan
84	X	L	29	Perguruan Tinggi	pengusaha	>60 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang, durian montong pack	1-2 kali	1 kiloan	Tidak direncanakan
85	X	P	28	Perguruan Tinggi	pemilik bisnis	30.000.000 rupiah	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang cav, buah naga, anggur	> 2 kali	2kg	Tidak direncanakan
86	X	P	25	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	4,800,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang cavendish	1-2 kali	kurang dari 1kilo	Direncanakan saat di perjalanan
87	X	P	22	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	.	Masyarakat biasa	Buah Impor	Coconut thumb, semangka potong	1-2 kali	<1kg	Tidak direncanakan
88	X	P	51	Perguruan Tinggi	wirausaha	lebih dari 15jutaan	Masyarakat biasa	Buah Impor	anggur redglobe	1-2 kali	1kiloan	Tidak direncanakan
89	X	P	24	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	4jt	Masyarakat biasa	Buah Impor	coconut thumb, pear golden	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
90	X	P	27	Perguruan Tinggi	wirausaha	10.000.000 - 15.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Pisang Cavendish, Apel WangShan	1-2 kali	1,5kilo	Direncanakan saat di perjalanan

91	X	L	35	SMA/Sederajat	influencer	>15jt	Tokoh Masyarakat (cth. Ketua Organisasi, RT, dll)	Buah Lokal	apel,anggur, jerukponkan	1-2 kali	2kg	Tidak direncanakan
92	X	L	27	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	5,000,000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	buah naga, jeruk	1-2 kali	2kilogram	Direncanakan saat di rumah
93	X	L	27	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	5.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	semangka,melon,apel,anggur,pir	1-2 kali	kurleb 2kg	Direncanakan saat di rumah
94	X	L	48	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	13.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	jeruk kino apel wangshan	1-2 kali	1 kg	Tidak direncanakan
95	X	P	33	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	10 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang cavendish, pir golden	1-2 kali	2kilogram	Direncanakan saat di perjalanan
96	X	L	23	Perguruan Tinggi	creative production	2.500.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	kelapa thumb	1-2 kali	<1kg	Tidak direncanakan
97	X	P	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	Rp850.000	Masyarakat biasa	Buah Lokal	Apel, Anggur, Jeruk, Pir	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
98	X	L	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	1.500.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Jeruk, Shiny Muscat, Nanas Honi, dan Pisang Cavendish	> 2 kali	2	Tidak direncanakan
99	X	P	21	Perguruan Tinggi	Pelajar/Mahasiswa	0	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Mangga, nanas potong, apel	1-2 kali	1-1,5 kg	Direncanakan saat di perjalanan
100	X	L	27	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	8,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Durian, anggur redglobe	1-2 kali	2 kg	Tidak direncanakan
101	X	P	27	SMA/Sederajat	Pengusaha briliink	15-20jutaan	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Pisang cavendish, Nanas, Coco Thumb	> 2 kali	4 kg	Tidak direncanakan
102	X	L	56	Perguruan Tinggi	PNS	Rp. 55.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Golden pear dan apel wangshan	> 2 kali	3 kg	Direncanakan saat di perjalanan

103	X	P	52	Perguruan Tinggi	PNS	Diatas 50juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Lemon, anggur, pisang cavend, jeruk kino	> 2 kali	Kuranh lebih 4 kg	Tidak direncanakan
104	X	L	50	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	45juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Buah naga merah, golden pear, apel green smith	1-2 kali	2kg	Direncanakan saat di perjalanan
105	X	P	47	Perguruan Tinggi	Ibu Rumah Tangga	8.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor	Jeruk ponkan, pisang cavendish, golden pir	> 2 kali	3 kg	Direncanakan saat di perjalanan
106	X	P	34	Perguruan Tinggi	Notaris	Rp12.000.000	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Pir, apel, semangka	1-2 kali	4kg	Tidak direncanakan
107	X	P	42	Perguruan Tinggi	Pemilik bisnis	15 juta	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	Nanas honi, pisang cavendish, anggur hijau	> 2 kali	3 kg	Direncanakan saat di rumah
108	X	P	37	Perguruan Tinggi	Owner bisnis	30-50jt	Masyarakat biasa	Buah Impor	coco thumbs, pir, anggur hijau	1-2 kali	2 kg	Direncanakan saat di perjalanan
109	X	P	37	Perguruan Tinggi	Pengusaha	Diatas 20 juta rupiah	Masyarakat biasa	Buah Impor, Buah Lokal	apel, pir, pisang,	1-2 kali	2	Tidak direncanakan
110	X	P	28	Perguruan Tinggi	Pegawai Swasta	8,000,000	Masyarakat biasa	Buah Impor	pisang cavend, apel, berries	1-2 kali	3 kilogr	Direncanakan saat di rumah

Lampiran 6. Data Tabulasi Variabel Supermarket Gelael

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
5	3	8	4	3	7	2	2	5	9	4	4	8	4	5	9	1	1	2
4	3	7	4	4	8	4	3	3	10	4	4	8	5	5	10	1	1	2
5	3	8	4	3	7	3	4	4	11	4	3	7	3	4	7	1	4	5
5	5	10	4	4	8	3	4	3	10	4	5	9	5	5	10	1	1	2
5	5	10	5	5	10	3	4	3	10	4	5	9	5	5	10	4	1	5
5	3	8	4	4	8	2	4	4	10	5	3	8	5	5	10	4	1	5
4	3	7	5	5	10	3	4	4	11	5	5	10	5	5	10	3	1	4
4	3	7	4	3	7	3	3	4	10	4	4	8	3	4	7	2	2	4
4	4	8	3	4	7	3	3	3	9	5	4	9	4	4	8	1	1	2
5	4	9	3	4	7	4	4	1	9	4	3	7	5	4	9	1	2	3
5	4	9	4	4	8	4	4	4	12	5	4	9	3	5	8	1	4	5
5	4	9	4	4	8	5	5	4	14	5	3	8	3	5	8	3	2	5
5	3	8	4	4	8	4	4	2	10	4	3	7	4	5	9	2	2	4
5	4	9	5	4	9	3	2	5	10	4	5	9	5	5	10	1	1	2
5	3	8	4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	1	2	3
5	2	7	5	3	8	5	3	4	12	4	5	9	4	4	8	2	1	3
5	4	9	4	3	7	2	4	3	9	5	5	10	4	5	9	1	4	5
5	3	8	4	3	7	2	2	5	9	4	3	7	5	5	10	1	1	2
5	4	9	4	4	8	2	3	5	10	4	4	8	5	5	10	4	1	5
5	5	10	5	5	10	2	4	4	10	5	5	10	5	4	9	1	1	2

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
5	5	10	4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	1	1	2
5	2	7	5	3	8	4	5	4	13	4	4	8	4	3	7	4	1	5
4	3	7	5	5	10	4	4	2	10	5	3	8	4	4	8	2	2	4
5	5	10	4	4	8	2	4	4	10	5	5	10	5	5	10	1	4	5
4	4	8	4	3	7	2	3	4	9	5	5	10	5	5	10	3	1	4
4	3	7	4	4	8	2	4	4	10	5	2	7	5	5	10	2	1	3
4	3	7	4	5	9	4	4	5	13	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	5	10	5	5	10	3	3	3	9	4	4	8	5	5	10	1	4	5
4	3	7	5	5	10	5	4	4	13	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	3	8	4	4	8	3	2	5	10	5	3	8	5	5	10	1	1	2
4	4	8	4	3	7	4	5	5	14	5	5	10	5	5	10	2	3	5
5	2	7	5	4	9	3	4	5	12	4	3	7	5	5	10	3	1	4
5	2	7	3	4	7	2	3	4	9	5	3	8	4	5	9	1	1	2
5	5	10	5	5	10	5	3	4	12	4	4	8	5	5	10	2	1	3
5	3	8	4	4	8	4	4	5	13	5	4	9	5	5	10	1	2	3
5	2	7	4	4	8	4	4	3	11	5	2	7	4	5	9	4	1	5
5	5	10	5	4	9	3	4	3	10	5	5	10	5	5	10	1	1	2
5	3	8	5	5	10	5	3	4	12	5	4	9	4	4	8	1	1	2
5	3	8	4	4	8	3	3	3	9	5	4	9	5	5	10	2	1	3
5	3	8	5	4	9	4	4	2	10	5	4	9	5	4	9	4	1	5
5	2	7	4	3	7	1	5	3	9	5	5	10	4	4	8	1	1	2

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
5	2	7	4	3	7	3	4	4	12	5	3	8	4	4	8	2	1	3
5	5	10	5	5	10	3	5	4	12	4	5	9	5	5	10	2	2	4
4	4	8	4	3	7	4	4	2	10	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	2	7	4	4	8	3	3	3	9	5	4	9	4	4	8	2	2	4
5	5	10	4	4	8	2	4	3	9	4	3	7	5	4	9	3	1	4
5	5	10	5	5	10	2	3	5	10	4	4	8	5	4	9	1	1	2
5	1	6	4	4	8	2	5	4	11	5	2	7	5	5	10	3	1	4
4	4	8	4	5	9	2	5	2	9	5	5	10	4	4	8	1	1	2
5	3	8	4	5	9	5	3	4	12	5	2	7	5	5	10	1	1	2
5	2	7	4	4	8	3	4	3	10	5	5	10	4	4	8	1	1	2
5	2	7	4	4	8	4	4	3	11	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	3	8	5	4	9	3	3	3	9	5	3	8	5	3	8	2	1	3
5	5	10	5	5	10	3	5	4	12	5	5	10	5	5	10	4	1	5
4	4	8	4	4	8	4	5	5	14	5	3	8	4	4	8	1	1	2
5	4	9	5	5	10	4	3	4	11	5	5	10	5	5	10	1	1	2
4	3	7	5	4	9	4	4	4	12	5	5	10	5	5	10	1	1	2
5	3	8	3	4	7	2	2	5	9	5	3	8	5	4	9	1	1	2
5	2	7	4	3	7	3	5	4	12	4	4	8	5	4	9	4	1	5
5	4	9	4	4	8	4	5	4	13	4	3	7	5	5	10	3	1	4
5	3	8	5	5	10	2	4	3	9	5	5	10	4	4	8	2	2	4
5	2	7	4	3	7	3	3	3	9	5	4	9	4	4	8	1	1	2

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
5	5	10	4	5	9	3	4	5	12	5	5	10	4	3	7	1	1	2
5	4	9	5	4	9	2	4	5	11	4	5	9	5	5	10	1	2	3
5	3	8	4	4	8	4	5	5	14	4	5	9	4	5	9	3	2	5
4	3	7	3	5	8	5	2	3	10	4	3	7	5	5	10	4	1	5
5	2	7	4	4	8	3	5	2	10	5	5	10	5	5	10	1	1	2
5	4	9	5	5	10	1	4	4	9	5	5	10	5	5	10	1	2	3
5	3	8	4	3	7	2	4	3	9	5	3	8	5	5	10	1	1	2
5	5	10	5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	5	5	10	1	1	2
5	5	10	5	4	9	3	5	3	11	5	2	7	5	5	10	3	1	4
5	2	7	4	4	8	3	4	5	12	4	3	7	4	4	8	1	1	2
5	4	9	5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	3	8	4	4	8	3	3	5	11	5	5	10	4	4	8	1	1	2
5	5	10	4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	3	4	7	2	2	4
5	4	9	5	5	10	3	4	4	11	5	5	10	5	5	10	2	1	3
5	4	9	4	4	8	4	5	5	14	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	3	8	5	3	8	3	3	4	10	5	4	9	5	5	10	2	3	5
5	3	8	4	4	8	5	4	4	13	5	4	9	5	5	10	1	1	2
5	4	9	5	5	10	3	5	5	13	4	3	7	5	5	10	4	1	5
5	5	10	5	5	10	3	4	3	10	4	5	9	5	5	10	1	1	2
4	3	7	5	5	10	2	4	3	9	3	5	8	4	5	9	1	1	2
4	3	7	4	3	7	3	3	4	10	5	5	10	5	5	10	2	1	3

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
4	4	8	4	4	8	2	4	3	9	5	5	10	5	5	10	4	1	5
5	4	8	4	3	7	4	4	4	12	5	5	10	5	5	10	3	1	4
5	4	9	5	5	10	2	5	4	11	5	5	10	4	4	8	4	1	5
5	5	10	5	5	10	2	4	4	10	5	5	10	5	5	10	1	1	2
4	3	7	4	4	8	3	3	3	9	5	3	8	5	5	10	2	1	3
5	5	10	4	4	8	3	2	4	9	5	4	9	5	5	10	3	1	4
5	5	10	4	4	8	2	4	3	9	5	3	8	5	5	10	1	2	3
4	3	7	5	5	10	4	4	4	12	5	4	9	5	5	10	1	1	2
5	4	9	4	3	7	3	5	3	11	4	5	9	4	5	9	3	1	4
5	5	10	5	2	7	5	5	4	14	5	5	10	4	4	8	1	1	2
4	4	8	5	4	9	2	3	4	9	4	3	7	5	5	10	4	1	5
5	3	8	4	4	8	2	3	5	10	5	2	7	4	4	8	1	1	2
5	5	10	5	3	8	5	5	5	15	5	4	9	4	4	8	3	1	4
4	3	7	4	3	7	4	4	3	11	4	4	8	3	4	7	2	2	4
5	3	8	4	3	7	5	5	5	15	5	5	10	3	5	8	1	1	2
5	2	7	4	3	7	3	4	1	8	5	4	9	2	5	7	1	3	4
5	4	9	5	5	10	4	4	5	13	4	4	8	4	5	9	4	1	5
5	2	7	4	5	9	3	4	4	11	5	5	10	5	5	10	1	1	2
5	3	8	5	4	9	3	5	5	13	5	4	9	5	5	10	2	1	3
4	4	8	5	4	9	4	5	5	14	5	5	10	5	5	10	3	2	5
5	4	9	5	5	10	4	5	3	12	5	5	10	4	5	9	3	1	4

Budaya (X1)			Kelas Sosial (X2)			Lingkungan (X3)				Gaya Hidup (X4)			Pendapatan (X5)			Pekerjaan (X6)		
P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	T	P1	P2	T
4	4	8	5	5	10	3	4	3	10	4	5	9	5	5	10	1	1	2
5	5	10	4	4	8	3	2	4	9	5	5	10	5	5	10	4	1	5
4	5	9	3	4	7	5	3	4	12	4	4	8	5	5	10	3	1	4
5	4	9	5	5	10	3	5	2	10	5	5	10	5	5	10	1	4	5
5	5	10	5	5	10	3	5	5	13	5	4	9	5	5	10	2	2	4
5	4	9	5	5	10	2	4	5	11	5	4	9	5	5	10	3	1	4

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
4	4	8	5	5	4	14	4	4	8	5	5	4	5	5	5	5	34	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
4	5	9	5	5	4	14	4	4	8	4	5	5	5	5	4	4	32	4	5	4	5	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	4	14	5	5	10	4	5	4	5	4	3	5	30	5	4	4	4	17	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	5	4	5	5	5	5	4	33	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	4	4	13	5	5	10	5	5	4	5	5	5	4	33	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	3	4	7	4	3	4	5	5	4	4	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	4	4	8	5	2	4	5	5	5	5	31	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	3	11	4	4	8	5	4	4	4	4	4	4	29	4	4	4	5	17	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	5	9	4	4	4	5	5	4	4	30	4	5	5	3	17	> 2 kali	1
4	3	7	4	4	4	12	3	4	7	4	4	4	5	4	3	5	29	5	3	4	5	17	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	4	3	5	5	4	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	5	9	5	5	5	15	5	4	9	4	5	4	5	4	5	5	32	5	4	5	5	19	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	4	4	5	13	3	4	7	4	5	2	5	5	4	5	30	5	4	5	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	3	4	3	5	5	4	5	29	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
4	3	7	5	5	5	15	5	5	10	5	3	3	5	5	4	5	30	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	5	13	4	4	8	4	4	3	5	5	4	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	5	9	4	5	3	5	5	4	4	30	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
4	5	9	5	4	4	13	5	5	10	5	5	5	5	5	4	5	34	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	5	4	9	4	3	3	5	5	4	5	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	3	4	7	4	4	3	5	5	3	5	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	4	5	4	13	3	4	7	5	4	4	5	5	4	5	32	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	5	9	5	4	4	5	5	5	5	33	5	5	5	4	19	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	5	9	3	3	3	5	5	5	5	29	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
4	4	8	4	5	5	14	4	3	7	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	4	5	19	> 2 kali	1
5	5	10	5	4	4	13	4	3	7	5	5	3	5	5	4	5	32	5	5	4	5	19	> 2 kali	1

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
4	4	8	5	5	5	15	5	4	9	4	3	4	5	5	5	5	31	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	4	4	13	3	5	8	3	3	3	5	5	5	5	29	5	4	4	5	18	> 2 kali	1
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	5	4	3	4	4	4	5	29	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	5	9	4	3	4	5	5	4	5	30	5	5	4	5	19	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	4	3	2	5	5	5	5	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	5	4	4	5	5	5	5	33	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	5	3	5	5	5	5	32	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	3	3	5	5	5	4	4	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	4	3	5	5	4	4	29	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	5	3	3	5	5	5	4	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	5	3	4	4	4	4	29	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	5	5	5	5	5	5	5	35	4	5	4	4	17	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	4	4	3	5	5	4	4	29	5	4	4	4	17	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	5	9	5	3	3	4	5	5	5	30	5	4	5	5	19	> 2 kali	1
4	4	8	5	4	4	13	4	5	9	5	5	4	5	5	5	5	34	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	4	8	3	5	3	5	5	4	4	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	4	5	14	5	5	10	5	4	3	5	5	3	4	29	5	5	3	5	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	4	4	5	5	4	4	31	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
4	5	9	4	4	4	12	3	4	7	5	4	3	4	4	5	4	29	5	4	4	4	17	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	4	9	5	5	5	5	5	4	4	33	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
4	4	8	4	4	4	12	4	3	7	4	5	4	5	5	5	5	33	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
5	5	10	4	5	4	13	5	5	10	5	5	3	4	4	4	4	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	4	14	4	4	8	5	5	3	5	5	5	4	32	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	4	4	3	5	5	5	5	31	5	4	5	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	3	5	5	4	4	31	5	5	4	5	19	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	5	3	5	4	5	4	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	35	4	4	4	5	17	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	5	5	3	5	5	4	5	32	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	5	9	3	3	4	5	5	5	5	30	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
5	5	10	4	5	5	14	5	5	10	5	5	2	4	5	4	4	29	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	4	14	5	5	10	5	5	5	5	5	4	5	34	5	4	4	4	17	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	3	3	4	5	5	4	5	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	5	9	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	35	5	4	4	5	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	4	3	5	4	5	5	30	4	5	4	5	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	3	4	5	5	5	5	5	32	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	3	4	7	4	3	4	5	5	4	5	30	5	5	5	4	19	> 2 kali	1
4	4	8	4	4	4	12	4	4	8	5	2	4	5	4	4	5	29	5	4	5	4	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	4	4	4	5	5	32	4	4	4	5	17	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)								Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)	
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	4	4	4	12	5	5	10	4	3	4	5	4	5	4	29	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	3	3	5	5	5	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	4	4	13	4	4	8	5	5	5	5	5	4	4	33	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	4	4	4	4	4	30	4	4	4	5	17	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	4	14	5	5	10	3	4	5	5	5	5	5	32	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	3	3	3	5	5	5	5	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	4	4	13	5	4	9	5	4	2	5	5	5	4	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	3	5	5	4	5	5	31	4	5	4	5	18	1-2 kali	0
5	5	10	5	4	4	13	5	5	10	5	5	5	4	4	4	4	31	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	4	5	4	13	3	3	6	5	4	3	4	4	4	5	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	3	4	5	5	5	5	5	32	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	4	14	5	5	10	4	4	5	5	5	5	5	33	5	5	5	4	19	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	4	4	5	5	4	4	4	30	5	5	4	4	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	4	12	3	4	7	4	4	4	5	5	5	5	32	4	5	4	5	18	1-2 kali	0
5	5	10	4	5	4	13	4	5	9	4	4	5	5	5	5	5	33	5	4	5	5	19	> 2 kali	1
4	5	9	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	5	5	5	15	4	3	7	4	4	3	4	5	5	5	30	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	5	4	4	4	5	5	31	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	5	5	10	5	5	3	5	4	4	5	31	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	4	12	4	5	9	4	4	3	4	5	5	4	29	5	4	4	5	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	4	4	13	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	5	13	5	5	10	4	3	4	5	5	4	4	29	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	4	14	4	4	8	5	2	3	5	5	4	5	29	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	5	9	5	5	5	15	4	4	8	5	4	3	4	5	5	5	31	5	5	5	5	20	1-2 kali	0

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)							Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)		
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
4	4	8	4	4	4	12	4	4	8	5	5	3	5	5	3	4	30	5	5	5	4	19	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	4	4	5	5	5	5	4	32	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	4	12	5	5	10	5	4	5	5	5	4	4	32	5	5	4	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	4	12	4	5	9	5	5	4	5	5	5	5	34	4	4	4	5	17	1-2 kali	0
4	4	8	4	4	4	12	4	4	8	5	5	4	5	5	4	5	33	5	4	5	5	19	1-2 kali	0
5	4	9	5	5	4	14	5	4	9	5	5	4	5	5	4	5	33	5	4	5	4	18	> 2 kali	1
4	3	7	5	5	4	14	4	4	8	4	4	4	4	5	4	4	29	4	4	5	4	17	1-2 kali	0
5	5	10	4	5	3	12	3	4	7	5	3	5	5	5	4	5	32	5	4	4	5	18	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	4	14	5	3	8	5	3	3	5	5	5	5	31	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	5	2	7	3	3	5	5	5	5	5	31	5	5	5	5	20	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	5	5	4	5	5	4	5	33	4	5	5	5	19	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	4	5	5	4	5	5	5	33	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	5	9	5	5	4	14	4	4	8	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	20	> 2 kali	1

Usia (X7)			Pengetahuan (X8)				Motivasi (X9)			Bauran Pemasaran (X10)								Selera Konsumen (X11)					Keputusan Pembelian (Y)	
P1	P2	T	P1	P2	P3	T	P1	P2	T	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T	P1	P2	P3	P4	T	Y1	T
5	5	10	4	4	4	12	4	5	9	5	5	4	5	5	5	4	33	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	3	4	7	5	5	5	5	4	4	4	32	4	5	5	5	19	> 2 kali	1
5	5	10	5	5	4	14	5	5	10	4	4	3	3	5	5	5	29	4	5	5	5	19	1-2 kali	0
5	5	10	4	4	5	13	3	4	7	4	3	5	4	4	5	5	30	5	5	5	5	20	1-2 kali	0
4	4	8	5	5	5	15	4	4	8	4	4	5	5	5	5	4	32	4	5	4	5	18	1-2 kali	0

Lampiran 7. Hasil Pengujian SPSS Terhadap Penelitian Analisis Logistic Regression untuk Menentukan Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Produk Buah di Pasar Terong.

**Logistic Regression
Case Processing Summary**

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	110	100,0
	Missing Cases	0	,0
	Total	110	100,0
Unselected Cases		0	,0
Total		110	100,0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

**Dependent Variable
Encoding**

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

Observed	Y	Predicted		Percentage	
		0	1	Correct	
Step 0	0		97	0	100,0
	1		13	0	,0
Overall Percentage					88,2

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	-2,010	,295	46,303	1	,000	,134

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	X1	6,251	1	,012
		X2	3,174	1	,075
		X3	7,077	1	,008
		X4	,011	1	,918
		X5	7,012	1	,008
		X6	4,514	1	,034
		X7	,001	1	,975
		X8	,035	1	,851
		X9	2,575	1	,109
		X10	,084	1	,771
		X11	,214	1	,644
Overall Statistics			40,286	11	,000

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	54,169	11	,000
	Block	54,169	11	,000
	Model	54,169	11	,000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	25,754 ^a	,389	,753

a. Estimation terminated at iteration number 10 because parameter estimates changed by less than ,001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	1,092	8	,998

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Y = 0		Y = 1		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	11	11,000	0	,000	11
	2	11	11,000	0	,000	11
	3	11	11,000	0	,000	11
	4	11	11,000	0	,000	11
	5	11	10,999	0	,001	11
	6	11	10,997	0	,003	11
	7	11	10,973	0	,027	11
	8	10	10,495	1	,505	11
	9	7	7,435	4	3,565	11
	10	3	2,101	8	8,899	11

Classification Table^a

Observed	Y	Predicted		Percentage
		0	1	
Step 1	Y = 0	94	3	96,9
	Y = 1	4	9	69,2
Overall Percentage				93,6

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	X1	-3,119	1,308	5,691	1	,017	,044
	X2	1,428	,645	4,908	1	,027	4,171
	X3	-2,246	1,175	3,652	1	,056	,106
	X4	2,539	1,281	3,930	1	,047	12,669
	X5	-2,309	1,114	4,295	1	,038	,099
	X6	2,288	1,114	4,220	1	,040	9,851

X7	2,036	,904	5,075	1	,024	7,656
X8	,996	,569	3,062	1	,080	2,708
X9	-,817	,721	1,284	1	,257	,442
X10	,668	,440	2,303	1	,129	1,950
X11	,685	,545	1,580	1	,209	1,983
Constant	-28,359	12,700	4,986	1	,026	,000

a. Variable(s) entered on step 1: X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10, X11.

Lampiran 8. Hasil Pengujian SPSS Terhadap Penelitian Analisis Logistic Regression untuk Menentukan Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Produk Buah di Supermarket Gelael

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	110	100,0
	Missing Cases	0	,0
	Total	110	100,0
Unselected Cases		0	,0
Total		110	100,0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

Observed	Y	Predicted		Percentage	
		0	1	Correct	
Step 0	0	90	0	0	100,0
	1	20	0	0	,0
Overall Percentage					81,8

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	-1,504	,247	37,019	1	,000	,222

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	X1	12,914	1	,000
		X2	11,886	1	,001
		X3	1,151	1	,283
		X4	,083	1	,773
		X5	3,003	1	,083
		X6	,522	1	,470
		X7	,842	1	,359
		X8	1,880	1	,170
		X9	9,523	1	,002
		X10	1,250	1	,263
		X11	,247	1	,619
Overall Statistics			46,767	11	,000

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	70,254	11	,000
	Block	70,254	11	,000
	Model	70,254	11	,000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	34,057 ^a	,472	,771

a. Estimation terminated at iteration number 9 because parameter estimates changed by less than ,001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	2,078	8	,979

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Y = 0		Y = 1		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	11	11,000	0	,000	11
	2	11	11,000	0	,000	11
	3	11	11,000	0	,000	11
	4	11	10,996	0	,004	11
	5	11	10,968	0	,032	11
	6	11	10,825	0	,175	11
	7	10	10,315	1	,685	11
	8	9	8,750	2	2,250	11
	9	4	4,819	7	6,181	11
	10	1	,327	10	10,673	11

Classification Table^a

Observed	Y	Predicted		Percentage	
		0	1		Correct
Step 1	Y	0	88	2	97,8
		1	6	14	70,0
Overall Percentage					92,7

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	X1	-2,714	,837	10,503	1	,001	,066
	X2	-2,556	,861	8,808	1	,003	,078
	X3	,597	,290	4,245	1	,039	1,817
	X4	,715	,547	1,706	1	,191	2,043
	X5	2,726	1,015	7,215	1	,007	15,271
	X6	-,130	,447	,084	1	,772	,878

X7	-1,324	,747	3,146	1	,076	,266
X8	1,137	,668	2,897	1	,089	3,119
X9	-2,068	,710	8,476	1	,004	,126
X10	,664	,308	4,648	1	,031	1,943
X11	-,790	,614	1,654	1	,198	,454
Constant	9,785	11,949	,671	1	,413	17772,764

a. Variable(s) entered on step 1: X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10, X11.

Lampiran 9. Surat Izin Penelitian Pasar Terong



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS HASANUDDIN
FAKULTAS PERTANIAN

DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

Kampus UNHAS Tamalanrea Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Makassar 90245 Telp./Fax. 62-411-586014
e-mail: soseki.pertanian@unhas.ac.id Laman: www.unhas.ac.id/pertanian/soseki

No. : 956/UN4.10.7/PT.01.04/2024 Makassar, 13 Maret 2024
Lampiran : -
Perihal : *Permohonan Izin Penelitian*

Kepada Yth.
**Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Cq. Bidang
Penyelenggaraan Pelayanan Perizinan**
di-
Makassar

Dengan Hormat,
Sehubungan dengan pelaksanaan penelitian sebagai tugas akhir mahasiswa (S1)
Program Studi Agribisnis:

Nama : **Nur Afifah Ramadhani**
NIM : **G021201019**
HP : **082192322038**
Judul Penelitian : **Determinan yang Berpengaruh Terhadap Keputusan
Pembelian Produk Buah di Pasar Tradisional dan Pasar
Modern Kota Makassar**

Maka bersama ini, kami memohon agar kiranya mahasiswa yang bersangkutan dapat
diberikan izin untuk pengambilan data penelitian pada **Pasar Terong Kota Makassar,**
Waktu Meneliti 20 Maret sd 20 April 2024

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan
terima kasih.

Ketua Departemen

Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.
NIP. 19721107 199702 2 001

Tembusan disampaikan kepada Yth.:

1. Kabag Tata Usaha Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin;
2. Kasubag Akademik dan Kemahasiswaan Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin ;
3. Sdri. **Nur Afifah Ramadhani**
4. Arsip.



Lampiran 10. Surat Izin Penelitian Supermarket Gelael



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS HASANUDDIN
FAKULTAS PERTANIAN
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

Kampus UNHAS Tamalanrea Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Makassar 90245 Telp./Fax. 62-411-586014
e-mail: unhas@unhas.ac.id Laman: www.unhas.ac.id

No. : 1314/UN4.10.7/PT.01.04/2024 Makassar, 22 April 2024
Lampiran : -
Perihal : *Permohonan Izin Penelitian*

Kepada Yth.
Pimpinan Gelael Signature
di-
Makassar

Dengan Hormat,
Sehubungan dengan pelaksanaan penelitian sebagai tugas akhir mahasiswa (S1)
Program Studi Agribisnis:

Nama : Nur Afifah Ramadhani
NIM : G021201019
HP : 082192322038
Judul Penelitian : **Determinan yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Produk Buah di Pasar Tradisional dan Pasar Modern Kota Makassar**

Maka bersama ini, kami memohon agar kiranya mahasiswa yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk pengambilan data penelitian pada **Gelael Signature Makassar**. Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.



Ketua Departemen
Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.
NIP. 19721107 199702 2 001

Tembusan disampaikan kepada Yth.:

1. Kabag Tata Usaha Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin;
2. Kasubag Akademik dan Kemahasiswaan Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin ;
3. Sdri. Nur Afifah Ramadhani
4. Arsip.



Lampiran 11. Dokumentasi Kegiatan Penelitian

