

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z., Handayani, W., Zaky, E. A., & Faturrahman, A. D. (2022). Perceived Risk and Attitude ' s Mediating Role Between Tourism Knowledge and Visit Intention During The COVID-19 Pandemic: Implementation for Coastal-Ecotourism Management. *Heliyon*, 8, 1–10. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e10724>
- Agin, F., Khosravanian, R., Karimifard, M., & Jahanshahi, A. (2021). Application of Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System and Data Mining Approach to Predict Lost Circulation Using DOE Technique (Case Study : Maroon oilfield). *Petroleum*, 6(4), 423–437. <https://doi.org/10.1016/j.petlm.2018.07.005>
- Akram, U., Fülöp, M. T., Tiron-tudor, A., Topor, D. I., & Capusneanu, S. (2021). Impact of Digitalization on Customers ' Well-Being in the Pandemic Period : Challenges and Opportunities for the Retail Industry. *International Journal of Environmental Research and Public Health (IJERPH)*, 18(7533), 1–21. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/ijerph18147533>
- Al-omoush, K. S., Simon-Moya, V., Al-Ma'aitah, M. A., & Sendra-garcía, J. (2021). The determinants of Social CRM Entrepreneurship : An Institutional Perspective. *Journal of Business Research*, 132, 21–31. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.017>
- Ayaviri-nina, V. D., Jaramillo-quinzó, N. S., Miriam, G., Mahmud, I., Alasqah, I., Alharbi, T. A. F., Alqarawi, N., Carrascosa, C., Saraiva, A., & Alfheaid, H. A. (2022). Consumer Behaviour and Attitude towards the Purchase of Organic Products in Riobamba, Ecuador. *MDPI - Foods*, 11(2849), 1–12. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/foods11182849>
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Karakteristik Usaha* (R. Rufiadi & F. Herbowo (eds.); 5th ed.). Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/id/publication/2023/12/22/140fcce371d95181d426827c/statistik-karakteristik-usaha-2022-2023.html>
- Badan Pusat Statistik Sulawesi Selatan. (2023). *Statistik Daerah Provinsi Sulawesi Selatan* (W. Wahyuni (ed.)). Badan Pusat Statistik. <https://sulsel.bps.go.id/publication/2023/09/26/019559ab39edee827e175801/statistik-daerah-provinsi-sulawesi-selatan-2023.html>
- Bin, S. (2023). Social Network Emotional Marketing Influence Model of Consumers' Purchase Behavior. *MDPI - Sustainability*, 15(5001), 1–17. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su15065001>
- Çağıl, G., Güler, S. N., Ünlü, A., Boyükdibi, O., & Tüccar, G. (2023). Comparative Analysis of Multiple Linear Regression (MLR) and Adaptive Network-Based fuzzy Inference Systems (ANFIS) Methods for Vibration Prediction of a Diesel Engine Containing NH₃ Additive. *Fuel*, 350(128685), 1–7. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.fuel.2023.128686>
- Chaithanapat, P., Punnakitikashem, P., Oo, N. C. K., & Rakthin, S. (2022). Journal of Innovation. *Journal of Innovation & Knowledge*, 7(1), 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100162>
- Chou, S., Horng, J., Liu, C. S., & Lin, J. (2020). Identifying the Critical Factors of Customer Behavior: An Integration Perspective of Marketing Strategy and

- Components of Attitudes. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 55, 102–113. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102113>
- Chowdhury, M. T., Sarkar, A., Paul, S. K., & Moktadir, M. A. (2022). A Case Study on Strategies to Deal with the Impacts of COVID-19 Pandemic in the Food and Beverage Industry. *Operations Management Research*, 15, 166–178. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s12063-020-00166-9>
- Danish, M., Ali, S., Ahmad, M. A., & Zahid, H. (2019). The Influencing Factors on Choice Behavior Regarding Green Electronic Products: Based on the Green Perceived Value Model. *MDPI - Economies*, 7(99), 1–18. <https://doi.org/doi:10.3390/economies7040099>
- Huang, Y., Xu, W., Sukjairungwattana, P., & Yu, Z. (2024). Learners' Continuance Intention in Multimodal Language Learning Education: An Innovative Multiple Linear Regression Model. *Heliyon*, 10(6), 1–19. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e28104>
- Izquierdo-yusta, A., Pilar, M., Ruiz, M., & Hugo, P. (2022). *Journal of Retailing and Consumer Services Studying the impact of food values , subjective norm and brand love on behavioral loyalty*. 65(December 2021). <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102885>
- Jiang, Z., Huang, Q., & Zhang, H. (2024). Channel-Level Matching Knowledge Distillation for Object Detectors via MSE. *Pattern Recognition Letters*, 179, 52–57. <https://doi.org/10.1016/j.patrec.2024.01.016>
- Koehn, D., Lessmann, S., & Schaal, M. (2020). Predicting Online Shopping Behaviour from Clickstream Data Using Deep Learning. *Expert Systems With Applications*, 150(113342), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2020.113342>
- Komisi Pengawas Persaingan Usaha. (2023). *Laporan Indeks Persaingan Usaha*. <https://sdi.kppu.go.id/dataset/7718e570-fbf7-4851-8917-a4e6544cd034/resource/40678970-d574-4a7e-a15d-74eac82d4e05/download/laporan-indeks-persaingan-usaha-2023-010224-09.38-updated.pdf>
- Krestyanpol, L. (2023). Simulation Modeling of Consumer Behavior within The Concept of Smart Consumption. *Procedia Computer Science*, 217, 774–783. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2022.12.274>
- Lee, W., Liu, C., & Tseng, T. (2022). *Journal of Retailing and Consumer Services The Multiple Effects of Service Innovation and Quality on Transitional and Electronic Word-of-Mouth in Predicting Customer Behaviour*. 64(102791), 1–10. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102791>
- Li, M., Liu, J., & Yang, Y. (2023). Financial Data Quality Evaluation Method Based on Multiple Linear Regression. *MDPI - Future Internet*, 15(338), 1–15. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/fi15100338>
- Li, Y., Jia, X., Wang, R., Qi, J., Jin, H., Chu, X., & Mu, W. (2022). A New Oversampling Method and Improved Radial Basis Function Classifier for Customer Consumption Behavior Prediction. *Expert System with Applications*, 199(116982), 1–28. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.eswa.2022.116982>
- Liemohn, M. W., Shane, A. D., Azari, A. R., Petersen, A. K., Swiger, B. M., & Mukhopadhyay, A. (2021). RMSE is Not Enough: Guidelines to Robust Data-

- Model Comparisons for Magnetospheric Physics. *Journal of Atmospheric and Solar-Terrestrial Physics*, 218(105624), 1–20. <https://doi.org/10.1016/j.jastp.2021.105624>
- Lim, H., & An, S. (2021). Intention to Purchase Wellbeing Food Among Korean Consumers: An Application of The Theory of Planned Behavior. *Food Quality and Preference*, 88, 104–101. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2020.104101>
- Liu, C., Sun, K., & Liu, L. (2023). The Formation and Transformation Mechanisms of Deep Consumer Engagement and Purchase Behavior in E-Commerce Live Streaming. *MDPI - Sustainability*, 15(5754), 1–17. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su15075754>
- Ljepava, N., & Jovanovi, A. (2023). Industrial Application of the ANFIS Algorithm — Customer Satisfaction Assessment in the Dairy Industry. *MDPI - Mathematics*, 11(4221), 1–22. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/math11194221>
- Mahpour, A., Baghestani, A., & Mamdoohi, A. (2023). An exploration of heterogeneity in Latent Psychological Variables on Travelers ' destination choice. *Decision Analytics Journal*, 6(January), 100179. <https://doi.org/10.1016/j.dajour.2023.100179>
- Monitor Deloitte. (2020). Impact of the COVID-19 Crisis on Short and Medium-Term Consumer Behavior. *Monitor Deloitte*, 6. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sk/Documents/consumer-business/Impact_of_the_COVID-19_crisis_on_consumer_behavior.pdf
- Muflikh, Y. N., & Kiloes, A. M. (2024). Insight Into The Buying Behaviour of Consumers for Chilli in Indonesia: Households and Food Businesses in Selected Cities. *Applied Food Research*, 4, 100–113. <https://doi.org/10.1016/j.afres.2024.100413>
- Palusuk, N., Koles, B., & Hasan, R. (2019). All You Need is Brand Love: A Critical Review and Comprehensive Conceptual Framework for Brand Love. *Journal of Marketing Management*, 1–33. <https://doi.org/10.1080/0267257X.2019.1572025>
- Qiao, L., Yang, P., Leng, Q., Xu, L., Bi, Y., Xu, J., & Wang, Z. (2023). Journal of Water Process Engineering Exploring ANFIS Application Based on Actual Data from Wastewater Treatment Plant for Predicting Effluent Removal Quality of Selected Major Pollutants. *Journal of Water Process Engineering*, 56(July), 104247. <https://doi.org/10.1016/j.jwpe.2023.104247>
- Rath, S., Tripathy, A., & Tripathy, A. R. (2020). Diabetes & Metabolic Syndrome : Clinical Research & Reviews Prediction of New Active Cases of Coronavirus Disease (COVID-19) Pandemic Using Multiple Linear Regression Model. *Diabetes & Metabolic Syndrome: Clinical Research & Reviews*, 14, 1647–1474. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.dsx.2020.07.045>
- Shareef, M. A., Mukerji, B., Dwivedi, Y. K., & Rana, N. P. (2019). Social Media Marketing: Comparative Effect of Advertisement Sources. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 46, 58–69. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2017.11.001>
- Sinansari, P., Salsabila, S. H., Hanoum, S., Lopatka, A., & Wlodarski, W. (2023). Identify Customer Element Through Empathy Map and User Persona. *Procedia Computer Science*, 225, 4148–4156. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.procs.2023.10.411>

- Šostar, M., & Ristanovic, V. (2023a). An Assessment of the Impact of the COVID-19 Pandemic on Consumer Behavior Using the Analytic Hierarchy Process Model. *MDPI - Sustainability*, 15(15104), 1–31. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su152015104>
- Šostar, M., & Ristanovic, V. (2023b). Assessment of Influencing Factors on Consumer Behavior Using the AHP Model. *MDPI - Sustainability*, 15(10341), 1–24. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su151310341>
- Venkatesan, S., & Jerald, J. (2024). Materials Today: Proceedings Artificial Neural network and Fuzzy Modelling for Wear and Coefficient of Friction of Bronze Based Metal Matrix Composite. *Materials Today: Proceedings*, 1–13. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.matpr.2024.02.010>
- Wang, Z., Hu, D., Huang, J., Zhao, C., & Zhao, Z. (2023). A Method for Localization Using Network and Analysis of Data Error. *Journal of Computational Science*, 72(102117), 1–14. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jocs.2023.102117>
- Zakari, A. A., & Ibrahim, U. A. (2021). Research in Business & Social Science Impact of Customer Satisfaction on Business Performance of SME's in Nigeria. *International Journal of Research Business and Social Science (IJRBS)*, 10(5), 46–51. <https://doi.org/https://doi.org/10.20525/ijrbs.v10i5.1291>
- Zhang, J., Ye, D., Fu, Q., Chen, M., Lin, H., Zhou, X., & Deng, W. (2023). Science of the Total Environment The combination of Multiple Linear Regression and Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System can Accurately Predict Trihalomethane Levels in Tap Water with Fewer Water Quality Parameters. *Science of the Total Environment*, 896(165269), 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2023.165269>
- Zhu, H., & Deng, F. (2020). How to Influence Rural Tourism Intention by Risk Knowledge during COVID-19 Containment in China: Mediating Role of Risk Perception and Attitude. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(3514), 1–23. <https://doi.org/doi:10.3390/ijerph17103514>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar karakteristik responden

Variabel	Indikator	Keterangan
<i>Demographic</i>	Jenis Kelamin	Laki-laki Perempuan
	Usia (tahun)	12-15
		16-19
		20-23
		24-27
	Pekerjaan	Mahasiswa/Pelajar IRT Wiraswasta Pekerja Kantoran Profesional/Tenaga Ahli
	Pendidikan	SD
		SMP
		SMA
		S1 S2/S3
<i>Goal & Aspiration</i>	Pendapatan	< 1 juta
		1 - 2,5 juta
		2,5 - 5 juta
		5 – 10 juta
		> 10 juta
<i>Relationship & History</i>	Status pernikahan	Belum menikah Menikah
	Jarak tempat tinggal	< 400 m (dekat)
		400 – 300 m (sedang) > 300 m (jauh)
<i>Goal & Aspiration</i>	Tujuan pembelian produk	Konsumsi di luar Luangkan waktu bersama teman Pertemuan keluarga Untuk Bisnis Untuk Acara
<i>Relationship & History</i>	Riwayat menjadi pelanggan	< 3 bulan
		3 – 1 tahun
		> 1 tahun
<i>Relationship & History</i>	Teman berbelanja	Orang tua
		Pasangan
		Anak
		Teman Sendiri

Variabel	Indikator	Keterangan
<i>Segments</i>	Harga yang dibelanjakan	< 20.000
		20.000 – 50.000
		> 50.000
	Frekuensi pembelian (pekan)	< 1 kali
		1 – 3 kali
		> 3 kali

Lampiran 2. Daftar pertanyaan variabel penelitian.

Variabel	Indikator	Referensi
<i>Independent</i>	A1: Saya cenderung membeli produk yang harganya murah atau banyak promo A2 Saya cenderung membeli produk karena pelayanannya baik A3 Saya cenderung membeli produk karena rasanya enak A4 Saya cenderung membeli produk karena variasinya banyak A5 Saya cenderung membeli produk karena tempatnya nyaman	(Mahpour et al., 2023); (Lim & An, 2021)
	S1: Orang-orang yang penting untuk saya (keluarga dan teman), menurut saya harus mencoba produk Yotta S2: Orang-orang yang mempengaruhi saya sebagai pemimpin opini (influencer, artis, youtuber, dll) menyarankan saya agar harus mencoba produk Yotta S3: Orang yang pendapatnya saya hormati, lebih suka jika saya memilih produk Yotta S4: Orang-orang penting bagi saya (keluarga dan teman) berpikir bahwa saya harus mencoba produk Yotta S5: Orang-orang yang pendapatnya saya hormati akan setuju jika saya memilih produk Yotta	(Izquierdo-yusta et al., 2022)
	C1: Saya bisa dengan mudah mengonsumsi produk Yotta kapanpun saya mau C2: Saya membeli produk yotta di masa mendatang itu terserah pada saya C3: Saya yakin bahwa saya bisa membeli produk Yotta di masa mendatang	(Lim & An, 2021)
	L1: Saya menyukai gaya hidup yang berorientasi pada kegiatan rumahan L2: Saya menyukai gaya hidup yang berorientasi pada penampilan	(Mahpour et al., 2023)

Variabel	Indikator	Referensi
	(<i>fashion</i>) L3: Saya menyukai gaya hidup yang berorientasi pada aktivitas fisik (olahraga) L4: Saya menyukai gaya hidup yang berorientasi pada perkembangan pemikiran yang optimis L5: Saya menyukai gaya hidup yang berorientasi pada pertumbuhan ekonomi L6: Saya menyukai gaya hidup yang berorientasi pada kemandirian	
<i>Brand Love</i>	D1: Saya merasa senang ketika membeli produk Yotta D2: Saya merasa bahagia ketika mengonsumsi produk Yotta D3: Saya tidak sabar (antusias) untuk mengonsumsi produk Yotta D4: Produk Yotta memiliki keunikan tersendiri bagi saya D5: Produk Yotta sesuai dengan impian saya sejak lama	(Izquierdo-yusta et al., 2022); (Palusuk et al., 2019)
<i>Product Value</i>	PV1: Produk Yotta dibuat dengan teknologi modern PV2: Rasa produk Yotta sesuai ekspektasi PV3: Harga produk Yotta terjangkau PV4: Produk Yotta tidak menyebabkan penyakit PV5: Produk Yotta praktis untuk dikonsumsi PV6: Produk Yotta memiliki nutrisi yang baik PV7: Produk Yotta mampu menyesuaikan modernitas PV8: Produk Yotta membantu meningkatkan komoditas pangan PV9: Produk Yotta memiliki tampilan kemasan yang menarik PV10: Produk Yotta memiliki dampak positif terhadap lingkungan	(Izquierdo-yusta et al., 2022)
<i>Dependent</i>	<i>Behavioral Intention</i> BI1: Saya ingin membeli produk Yotta di masa mendatang	(Izquierdo-yusta et al.,

Variabel	Indikator	Referensi
	BI2: Saya dengan senang hati merekomendasikan Yotta ke orang lain	2022); (Lim & An, 2021)
	BI3: Saya akan selalu memilih produk Yotta	

Lampiran 3. Penentuan populasi dan sampel penelitian

Perhitungan populasi penelitian

Tingkat Penjualan	Jumlah Gerai	Rata-rata Penjualan	Rata-Rata Pembelian	Rata-rata Pengunjung	Total Pengunjung
High	9	Rp10.000.000,-	Rp30.000,-	334	3.006
Medium	12	Rp6.500.000,-		217	2.604
Low	10	Rp4.000.000,-		134	1.340
Jumlah					6.950

Perhitungan jumlah sampel

$$S = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

S = Jumlah sampel

e² = Level signifikansi yang diinginkan (0,05)

N = Ukuran populasi (67.767)

$$S = \frac{6.950}{1 + (6.950) (0,05)^2}$$

$$S = \frac{6950}{1 + 17.375}$$

$$S = 378,2 \approx 378 \text{ orang}$$

Lampiran 4. Hasil uji validitas setiap instrumen penelitian (*construct validity*)

Variabel 1: Attitude

		Correlations				
		A1	A2	A3	A4	A5
A	Pearson Correlation	.707**	.857**	.861**	.670**	.830**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	40	40	40	40	40

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

Variabel 2: Subjective Norms

		Correlations				
		SN1	SN2	SN3	SN4	SN5
SN	Pearson Correlation	.628**	.562**	.738**	.830**	.808**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	40	40	40	40	40

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

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

Variabel 3: Perceived Behavioral Control

		Correlations		
		PB1	PB2	PB3
PB	Pearson Correlation	.897**	.778**	.834**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000
	N	40	40	40

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

Variabel 4: Lifestyle

		Correlations					
		L1	L2	L3	L4	L5	L6
L	Pearson Correlation	.256	.622**	.569**	.753**	.687**	.543**
	Sig. (2-tailed)	.111	.000	.000	.000	.000	.000
	N	40	40	40	40	40	40

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

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

Variabel 5: Brand Love**Correlations**

		BL1	BL2	BL3	BL4	BL5
BL	Pearson Correlation	.837**	.833**	.872**	.819**	.730**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	40	40	40	40	40

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

Variabel 6: Product Value**Correlations**

		PV1	PV2	PV3	PV4	PV5	PV6	PV7	PV8	PV9	PV10
N		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PV	Pearson Correlation	.554**	.645**	.637**	.600**	.602**	.702**	.656**	.693**	.615**	.694**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

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

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

Variabel 7: Behavioral Intention**Correlations**

		BI1	BI2	BI3
BI	Pearson Correlation	.871**	.953**	.921**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000
	N	40	40	40

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

Hasil uji validitas konstruk

Variabel	Indikator	r hitung	r tabel	Keterangan
<i>Attitude</i>	A1	0,707	0,312	Valid
	A2	0,857		
	A3	0,861		
	A4	0,670		
	A5	0,830		
<i>Subjective Norms</i>	SN1	0,628	0,312	Valid
	SN2	0,562		
	SN3	0,738		
	SN4	0,830		
	SN5	0,808		
<i>Perceived Behavioral Control</i>	PB1	0,897	0,312	Valid
	PB2	0,778		
	PB3	0,834		
<i>Lifestyle</i>	L1	0,256	0,312	Tidak Valid
	L2	0,622		Valid
	L3	0,569		
	L4	0,753		
	L5	0,687		
	L6	0,543		
<i>Brand Love</i>	BL1	0,837	0,312	Valid
	BL2	0,833		
	BL3	0,872		
	BL4	0,819		
	BL5	0,730		
<i>Product Value</i>	PV1	0,554	0,312	Valid
	PV2	0,654		
	PV3	0,637		
	PV4	0,600		
	PV5	0,602		
	PV6	0,702		
	PV7	0,656		
	PV8	0,693		
	PV9	0,615		
	PV10	0,694		
<i>Behavioral Intention</i>	BI1	0,871	0,312	Valid
	BI2	0,953		
	BI3	0,921		

Lampiran 5. Hasil uji reliabilitas setiap instrumen penelitian (*Cronbach Alpha*)Variabel 1: *Attitude*

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.841	5

Variabel 2: *Subjective Norms*

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.764	5

Variabel 3: *Perceived Behavioral Control*

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.785	3

Variabel 4: *Lifestyle*

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.581	6

Variabel 5: *Brand Love*

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.872	5

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.837	10

Variabel 6: *Product Value*Variabel 7: *Behavioral Intention*

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.901	3

Hasil uji reliabilitas konstruk

Instrumen penelitian dinyatakan reliabel apabila nilai *Cronbach's Alpha* (r_{11}) > 0,6 (Abidin et al., 2022).

Variabel	Jumlah Indikator (N)	Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
<i>Attitude</i>	5	0,841	Reliabel
<i>Subjective Norms</i>	5	0,764	Reliabel
<i>Perceived Behavioral Control</i>	3	0,785	Reliabel
<i>Lifestyle</i>	6	0,581	Tidak reliabel
<i>Brand Love</i>	5	0,872	Reliabel
<i>Product Value</i>	10	0,837	Reliabel
<i>Behavioral Intention</i>	3	0,901	Reliabel

Revisi indikator:

Setelah indikator L1 dieliminasi, maka hasil uji reliabilitas menjadi seperti berikut.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.644	5

Variabel	Jumlah Indikator (N)	Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
<i>Attitude</i>	5	0,841	Reliabel
<i>Subjective Norms</i>	5	0,764	Reliabel
<i>Perceived Behavioral Control</i>	3	0,785	Reliabel
<i>Lifestyle</i>	5	0,644	Reliabel
<i>Brand Love</i>	5	0,872	Reliabel
<i>Product Value</i>	10	0,837	Reliabel
<i>Behavioral Intention</i>	3	0,901	Reliabel

Lampiran 6. Data hasil kuesioner

Usia (tahun)	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Pendidikan Terakhir	Rata-rata pengeluaran tiap bulan	Status Pernikahan	Jarak tempat tinggal dari lokasi outlet Yotta	Tujuan Anda membeli produk Yotta	Berapa lama Anda telah menjadi pelanggan Yotta?	Siapa yang menemani Anda ketika membeli produk Yotta?	Berapa harga yang Anda belanjakan ketika membeli produk Yotta?	Berapa rata-rata frekuensi pembelian Anda terhadap produk Yotta dalam sebulan?
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	2,5 - 5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Pasangan	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Sendiri	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Saudara	> 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	2,5 - 5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	3 - 12 bulan	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Saudara	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	lengkap ketika waktu luang bers	3 - 12 bulan	Pasangan	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	3 - 12 bulan	Teman	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	2,5 - 5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	< 3 bulan	Teman	< 20.000,-	1 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
16-19	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Orang tua	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Sendiri	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Saudara	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Teman	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	> 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Saudara	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	2,5 - 5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
16-19	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	1 kali
16-19	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Teman	< 20.000,-	1 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Pasangan	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Sendiri	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Sendiri	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Sendiri	< 20.000,-	> 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
16-19	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Sendiri	< 20.000,-	1 kali
16-19	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Sendiri	< 20.000,-	2 - 5 kali
16-19	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
16-19	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	2,5 - 5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Saudara	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
16-19	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
16-19	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	lengkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Pasangan	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali

24-27	Perempuan	Wiraswasta	S1	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Sendiri	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	> 5 kali
12-15	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMP	> 5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	< 3 bulan	Pasangan	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	< 3 bulan	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	> 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	> 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
24-27	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	> 5 kali
24-27	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	> 5 kali
20-23	Perempuan	Profesional/Tenaga Ahli	S1	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Wiraswasta	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	< 3 bulan	Teman	< 20.000,-	1 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Wiraswasta	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Laki-laki	Mahasiswa/Pelajar	SMA	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	3 - 12 bulan	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Wiraswasta	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	Sebatas dikonsumsi	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
24-27	Perempuan	IRT	S1	2,5 - 5 juta	Menikah	400 - 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Pasangan	20.000,- sampai 50.000,-	> 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Menikah	> 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	IRT	S1	> 5 juta	Menikah	400 - 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	> 5 kali
16-19	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	3 - 12 bulan	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	3 - 12 bulan	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	3 - 12 bulan	Pasangan	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Wiraswasta	SMA	< 1 juta	Belum menikah	> 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	< 3 bulan	Teman	> 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Wiraswasta	SMA	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	< 3 bulan	Teman	< 20.000,-	1 kali
24-27	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Wiraswasta	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	3 - 12 bulan	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	< 1 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Wiraswasta	S1	< 1 juta	Belum menikah	400 - 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	2 - 5 kali
24-27	Perempuan	Pekerja Kantoran	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	> 5 kali
24-27	Perempuan	Pekerja Kantoran	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	20.000,- sampai 50.000,-	> 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	< 400 meter	zlingkap ketika waktu luang bers	> 1 tahun	Teman	< 20.000,-	2 - 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	S1	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Teman	< 20.000,-	> 5 kali
20-23	Perempuan	Mahasiswa/Pelajar	SMA	1 - 2,5 juta	Belum menikah	> 3000 meter	Sebatas dikonsumsi	3 - 12 bulan	Sendiri	20.000,- sampai 50.000,-	1 kali

Link Akses:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1IV0R1qLHxf0n9-AHPUIF1_4qw9imheQ_/edit?usp=sharing&ouid=107848437928952922348&rtpof=true&sd=true

Lampiran 7. Tabel F

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilitas = 0,05															
df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
181	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
182	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
183	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
184	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
185	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72
186	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72
187	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
188	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
189	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
190	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
191	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
192	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
193	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
194	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
195	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
196	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
197	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
198	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
199	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
200	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
201	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
202	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
203	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
204	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
205	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
206	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
207	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.71
208	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71

Lampiran 8. Model pemrograman komputer

Model MLR

```
import pandas as pd
from sklearn.model_selection import train_test_split
from sklearn.linear_model import LinearRegression
from sklearn.metrics import mean_squared_error, r2_score
import numpy as np

# Fungsi untuk menghitung MAPE
def mean_absolute_percentage_error(y_true, y_pred):
    y_true, y_pred = np.array(y_true), np.array(y_pred)
    return np.mean(np.abs((y_true - y_pred) / y_true)) * 100

# Membaca data
data = pd.read_csv('Data Latih.csv') # Sesuaikan dengan lokasi file Anda

# Membagi fitur dan target
X = data[['x1', 'x2', 'x3', 'x4', 'x5', 'x6']]
Y = data['y']

# Membuat model regresi linier
model = LinearRegression()

# Melatih model
model.fit(X, Y)

# Memprediksi menggunakan model
y_pred = model.predict(X)

# Mengevaluasi model
mse = mean_squared_error(Y, y_pred)
rmse = np.sqrt(mse)
r2 = r2_score(Y, y_pred)
mape = mean_absolute_percentage_error(Y, y_pred)
correlation_matrix = np.corrcoef(Y, y_pred)
correlation_coefficient = correlation_matrix[0, 1]

print(f'Mean Squared Error: {mse}')
print(f'Root Mean Squared Error: {rmse}')
print(f'R^2 Score: {r2}')
print(f'MAPE: {mape}')
print(f'Koefisien Korelasi: {correlation_coefficient}')
```

Model ANFIS

```
+ Code + Text
Reconnect
+ Gemini
+ Settings
+ Search
+ Run
+ View
+ Console
+ Output
+ Error
+ Debug
+ Help
+ About
+ Quit

import numpy as np
import pandas as pd
import skfuzzy as fuzz
from skfuzzy import control as ctrl
from sklearn.model_selection import train_test_split
from sklearn.metrics import mean_squared_error

# Fungsi untuk menghitung MAPE
def mean_absolute_percentage_error(y_true, y_pred):
    y_true, y_pred = np.array(y_true), np.array(y_pred)
    return np.mean(np.abs((y_true - y_pred) / y_true)) * 100

# Membaca data
data = pd.read_csv('Data Latih.csv') # Sesuaikan dengan lokasi file Anda

# Membagi fitur dan target
X = data[['x1', 'x2', 'x3', 'x4', 'x5', 'x6']].values
Y = data['y'].values

# Membagi data menjadi set pelatihan dan pengujian
X_train, X_test, y_train, y_test = train_test_split(X, Y, test_size=0.2, random_state=42)

# Membuat variabel kontrol fuzzy
x1 = ctrl.Antecedent(np.arange(5, 26, 1), 'x1')
x2 = ctrl.Antecedent(np.arange(5, 26, 1), 'x2')
x3 = ctrl.Antecedent(np.arange(3, 16, 1), 'x3')
x4 = ctrl.Antecedent(np.arange(5, 26, 1), 'x4')
x5 = ctrl.Antecedent(np.arange(5, 26, 1), 'x5')
x6 = ctrl.Antecedent(np.arange(10, 51, 1), 'x6')
y_out = ctrl.Consequent(np.arange(3, 16, 1), 'y')

# Mendefinisikan fungsi keanggotaan triangular
x1['low'] = fuzz.gaussmf(x1.universe, 10, 3)
x1['medium'] = fuzz.gaussmf(x1.universe, 15, 3)
x1['high'] = fuzz.gaussmf(x1.universe, 20, 3)

x2['low'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 10, 3)
x2['medium'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 15, 3)
x2['high'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 20, 3)

x3['low'] = fuzz.gaussmf(x3.universe, 10, 3)
```

```

# Mendefinisikan fungsi keanggotaan triangular
x1['low'] = fuzz.gaussmf(x1.universe, 10, 3)
x1['medium'] = fuzz.gaussmf(x1.universe, 15, 3)
x1['high'] = fuzz.gaussmf(x1.universe, 20, 3)

x2['low'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 10, 3)
x2['medium'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 15, 3)
x2['high'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 20, 3)

x3['low'] = fuzz.gaussmf(x3.universe, 10, 3)
x3['medium'] = fuzz.gaussmf(x3.universe, 15, 3)
x3['high'] = fuzz.gaussmf(x3.universe, 20, 3)

x4['low'] = fuzz.gaussmf(x4.universe, 10, 3)
x4['medium'] = fuzz.gaussmf(x4.universe, 15, 3)
x4['high'] = fuzz.gaussmf(x4.universe, 20, 3)

x5['low'] = fuzz.gaussmf(x5.universe, 10, 3)
x5['medium'] = fuzz.gaussmf(x5.universe, 15, 3)
x5['high'] = fuzz.gaussmf(x5.universe, 20, 3)

x6['low'] = fuzz.gaussmf(x6.universe, 10, 3)
x6['medium'] = fuzz.gaussmf(x6.universe, 15, 3)
x6['high'] = fuzz.gaussmf(x6.universe, 20, 3)

y_out['low'] = fuzz.gaussmf(y_out.universe, 10, 3)
y_out['medium'] = fuzz.gaussmf(y_out.universe, 15, 3)
y_out['high'] = fuzz.gaussmf(y_out.universe, 20, 3)

# Fungsi untuk menghasilkan aturan secara otomatis
def generate_rules(antecedents, consequents):
    rules = []
    for a1 in antecedents[0]:
        for a2 in antecedents[1]:
            for a3 in antecedents[2]:
                for a4 in antecedents[3]:
                    for a5 in antecedents[4]:
                        for a6 in antecedents[5]:
                            # Menggunakan aturan OR jika satu aturan tidak memadai
                            antecedent_rule = (a1 & a2 & a3 & a4 & a5 & a6)
                            for consequent in consequents:
                                rule = ctrl.Rule(antecedent_rule, consequent)
                                rules.append(rule)
    return rules [729]

# Mendefinisikan variabel antecedent dan consequent
antecedents = [
    [x1['low'], x1['medium'], x1['high']],
    [x2['low'], x2['medium'], x2['high']],
    [x3['low'], x3['medium'], x3['high']],
    [x4['low'], x4['medium'], x4['high']],
    [x5['low'], x5['medium'], x5['high']],
    [x6['low'], x6['medium'], x6['high']]
]

consequents = [y_out['low'], y_out['medium'], y_out['high']]

# Menghasilkan aturan
rules = generate_rules(antecedents, consequents)

# Membuat sistem kontrol fuzzy
y_ctrl = ctrl.ControlSystem(rules)
y_sim = ctrl.ControlSystemSimulation(y_ctrl)

# Memprediksi menggunakan sistem fuzzy
y_pred = []

for i in range(len(X_train)):
    y_sim.input['x1'] = X_train[i, 0]
    y_sim.input['x2'] = X_train[i, 1]
    y_sim.input['x3'] = X_train[i, 2]
    y_sim.input['x4'] = X_train[i, 3]
    y_sim.input['x5'] = X_train[i, 4]
    y_sim.input['x6'] = X_train[i, 5]
    y_sim.compute()
    y_pred.append(y_sim.output['y'])

# Mengevaluasi model
mse = mean_squared_error(y_train, y_pred)
rmse = np.sqrt(mse)
mape = mean_absolute_percentage_error(y_train, y_pred)
correlation_matrix = np.corrcoef(y_train, y_pred)
correlation_coefficient = correlation_matrix[0, 1]
def r_squared(y, y_pred):
    # Menghitung total sum of squares (TSS)
    ss_total = np.sum((y - np.mean(y)) ** 2)

    # Menghitung residual sum of squares (RSS)
    ss_residual = np.sum((y - y_pred) ** 2)

    # Menghitung R-squared
    r2 = 1 - (ss_residual / ss_total)
    return r2

print(f'Mean Squared Error: {mse}')
print(f'Root Mean Squared Error: {rmse}')
print(f'MAPE: {mape}')
print(f'Koefisien Korelasi: {correlation_coefficient}')
print(f'R^2 Score: {r2}')

```

Model Kombinasi

KODE PROGRAM UNTUK MODEL KOMBINASI MLR DAN ANFIS

+ Code + Text

```

[1] pip install git+https://github.com/twmeggs/anfis.git
Show hidden output

[2] pip install scikit-fuzzy
Show hidden output

[8] import numpy as np
import pandas as pd
import skfuzzy as fuzz
from skfuzzy import control as ctrl
from sklearn.model_selection import train_test_split
from sklearn.metrics import mean_squared_error, r2_score

# Fungsi untuk menghitung MAPE
def mean_absolute_percentage_error(y_true, y_pred):
    y_true, y_pred = np.array(y_true), np.array(y_pred)
    return np.mean(np.abs((y_true - y_pred) / y_true)) * 100

# Membaca data
data = pd.read_csv('Data Latih.csv')

[8] # Membagi fitur dan target
X = data[['x2', 'x5', 'x6']].values
Y = data['y'].values

# Membuat variabel kontrol fuzzy
x2 = ctrl.Antecedent(np.arange(5, 26, 1), 'x2')
x5 = ctrl.Antecedent(np.arange(5, 26, 1), 'x5')
x6 = ctrl.Antecedent(np.arange(10, 51, 1), 'x6')
y_out = ctrl.Consequent(np.arange(3, 16, 1), 'y')

# Mendefinisikan fungsi keanggotaan triangular
x2['low'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 10, 3)
x2['medium'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 15, 3)
x2['high'] = fuzz.gaussmf(x2.universe, 20, 3)

x5['low'] = fuzz.gaussmf(x5.universe, 10, 3)
x5['medium'] = fuzz.gaussmf(x5.universe, 15, 3)
x5['high'] = fuzz.gaussmf(x5.universe, 20, 3)

x6['low'] = fuzz.gaussmf(x6.universe, 10, 3)
x6['medium'] = fuzz.gaussmf(x6.universe, 15, 3)
x6['high'] = fuzz.gaussmf(x6.universe, 20, 3)

y_out['low'] = fuzz.gaussmf(y_out.universe, 10, 3)
y_out['medium'] = fuzz.gaussmf(y_out.universe, 15, 3)
y_out['high'] = fuzz.gaussmf(y_out.universe, 20, 3)

# Fungsi untuk menghasilkan aturan secara otomatis
def generate_rules(antecedents, consequents):
    rules = []
    for a1 in antecedents[0]:
        for a2 in antecedents[1]:
            for a3 in antecedents[2]:
                # Menggunakan aturan OR jika satu aturan tidak memadai
                antecedent_rule = (a1 & a2 & a3)
                for consequent in consequents:
                    rule = ctrl.Rule(antecedent_rule, consequent)
                    rules.append(rule)

    return rules

# Mendefinisikan variabel antecedent dan consequent
antecedents = [
    [x2['low'], x2['medium'], x2['high']],
    [x5['low'], x5['medium'], x5['high']],
    [x6['low'], x6['medium'], x6['high']]
]

consequents = [y_out['low'], y_out['medium'], y_out['high']]

# Menghasilkan aturan
rules = generate_rules(antecedents, consequents)

# Membuat sistem kontrol fuzzy
y_ctrl = ctrl.ControlSystem(rules)
y_sim = ctrl.ControlSystemSimulation(y_ctrl)

```



```

+ Code + Text
# Mendefinisikan variabel antecedent dan consequent
antecedents = [
    [x2['low'], x2['medium'], x2['high']],
    [x5['low'], x5['medium'], x5['high']],
    [x6['low'], x6['medium'], x6['high']]
]

consequents = [y_out['low'], y_out['medium'], y_out['high']]

# Menghasilkan aturan
rules = generate_rules(antecedents, consequents)

# Membuat sistem kontrol fuzzy
y_ctrl = ctrl.ControlSystem(rules)
y_sim = ctrl.ControlSystemSimulation(y_ctrl)

# Memprediksi menggunakan sistem fuzzy
y_pred = []

for i in range(len(X)):
    y_sim.input['x2'] = X[i, 0]
    y_sim.input['x5'] = X[i, 1]
    y_sim.input['x6'] = X[i, 2]
    y_sim.compute()
    y_pred.append(y_sim.output['y'])

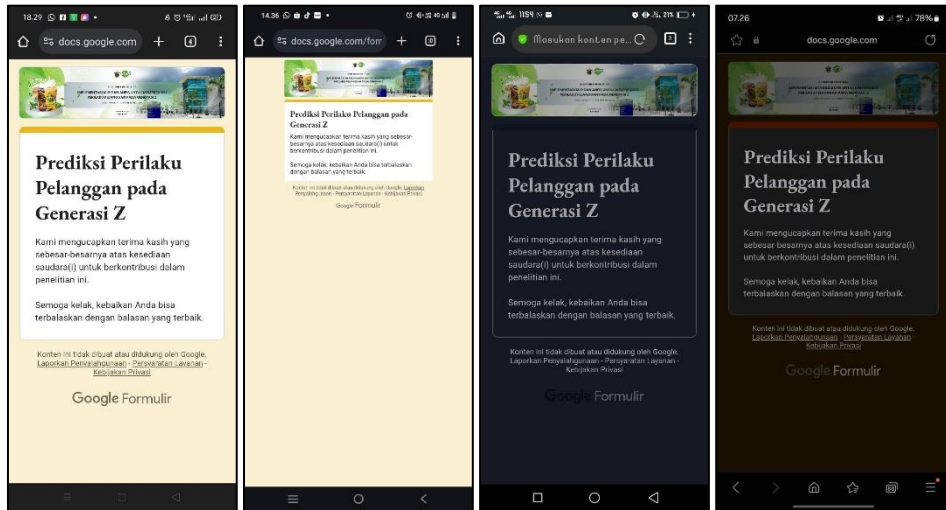
# Mengevaluasi model
mse = mean_squared_error(Y, y_pred)
rmse = np.sqrt(mse)
r2 = r2_score(Y, y_pred)
mape = mean_absolute_percentage_error(Y, y_pred)
correlation_matrix = np.corrcoef(Y, y_pred)
correlation_coefficient = correlation_matrix[0, 1]

print(f'Mean Squared Error: {mse}')
print(f'Root Mean Squared Error: {rmse}')
print(f'R^2 Score: {r2}')
print(f'MAPE: {mape}')
print(f'Koefisien Korelasi: {correlation_coefficient}')

Mean Squared Error: 23.679466087011814
Root Mean Squared Error: 4.86615516470774
R^2 Score: -3.2956217373925965
MAPE: 27.599195790257326
Koefisien Korelasi: -0.3338783568180969

```

Lampiran 9. Dokumentasi pengambilan data



Pengambilan data secara *online*



Pengambilan data secara *offline*

Lampiran 10. Surat permohonan izin penelitian



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS HASANUDDIN
 Jalan Poros Malino KM 6, Bontomarannu (92171) Gowa, Sulawesi Selatan
<http://ie.unhas.ac.id/> email: info@tiunhas.net

Nomor : 6220/U/4.7.1/PT.01.06/2024
 Hal : Pengambilan Data Penelitian

Gowa, 19 Maret 2024

Kepada Yth : **PT Yotta Berkah Mulia**
 Jl. Andi Mappaodang No. 20 B, Makassar Sulawesi Selatan

Dengan hormat, kami sampaikan bahwa dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi pada Program Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Hasanuddin, maka mohon kebijaksanaan Bapak/Ibu kiranya berkenan memberikan kesempatan melakukan pengambilan data penelitian bagi mahasiswa yang tersebut dibawah ini :

Nama : **Astrina**

Nim : **D071201021**

Judul Tugas Akhir : **" Implementasi Multiple Linear Regression (MLR) dan Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System (ANFIS) untuk memprediksi Perilaku Pelanggan pada Generasi Z (Studi Kasus: PT Yotta Berkah Mulia)"**

Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami sampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
 Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kemahasiswaan



Dr. Amil Ahmad Ilham, ST., MT
 NIP.19731010 199802 1 001



Lampiran 11. Surat izin penelitian dari perusahaan



YOTTA! Berkah Mulia

Jl. Andi Mappaodang No.208, Tamalate, Makassar, 90223

0853 8683 2015 yottablend@gmail.com yotta_id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 203/SKet/HRD.YBM/VI/2024
Hal : Izin Melakukan Penelitian

Berdasarkan surat Nomor: 6220/UN4.7.1/PT.01.06/2024, Tanggal 19 Maret 2024 perihal Izin Penelitian:

Nama	: Astrina
NIM	: D071201021
Program Studi	: Teknik Industri
Judul Penelitian	: Implementasi Multiple Linear Regression (MLR) dan Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System (ANFIS) untuk memprediksi Perilaku Pelanggan pada Generasi Z (Studi Kasus: PT Yotta Berkah Mulia)"

Bersamaan dengan surat ini kami sampaikan kepada nama Mahasiswa yang tertera di atas telah memperoleh izin dan persetujuan dari pihak manajemen untuk melakukan proses penelitian sejak tanggal **05 Juni 2024 s/d 30 Juni 2024** kepada karyawan PT. Yotta Berkah Mulia.

Mahasiswa diharapkan mampu mengikuti aturan perusahaan baik aturan tertulis maupun tidak tertulis. Perusahaan berhak untuk mengakhiri proses pengambilan data apabila mahasiswa yang bersangkutan diketahui melanggar peraturan perusahaan.

Demikian surat keterangan kami buat, atas kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Makassar, 05 Juni 2024
Hormat Kami,



Nurhikmah
Human Capital Manager



 www.yotta.co.id



Lampiran 12. Curriculum Vitae**A. Data Pribadi**

1. Nama : Astrina
2. Tempat, Tanggal Lahir : Sinjai, 5 Juli 2002
3. Alamat : Desa Sanjai, Sinjai Timur, Sinjai, Sulawesi Selatan
4. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia
5. Agama : Islam
6. Email : astrina572@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. 2008-2014 : SD Negeri 35 Dumme
2. 2014-2017 : SMP Negeri 2 Panaikang
3. 2017-2020 : SMA Negeri 5 Sinjai
4. 2020-2024 : S1 Teknik Industri Universitas Hasanuddin

C. Pengalaman Kerja

1. Analis Lapangan (Intern) – Carra Consultant (Agustus – November 2023)
2. Analis Pasar (Intern) – PT Yotta Berkah Mulia (September – November 2023)

D. Pengalaman Organisasi

1. GKM LD Al-Muhandis FT-UH (2021 – 2024)
2. HMTI FT-UH (2021 – 2023)
3. Muslimah Creative Studio (2022 – 2023)
4. Mentor Academy FT-UH (2021 – 2022)
5. Welcome 09 FT-UH (2021 – 2022)