

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosuder Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Asnawi & Masyhuri. 2011. *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*. Malang: UIN Maliki Press.
- Astawan, M., 2008. *Sehat Dengan Sayuran*. Bogor. Dian Rakyat. Astawan, M., 2008. *Sehat Dengan Buah*. Bogor. Dian Rakyat.
- Astawan M. dan Andreas, 2008. *Khasiat Makanan Mentah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Asyifah, Dan Agus Rahayu. 2016. *Kenyamanan Dan Kepercayaan Konsumen Blibli.Com Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Online*. Journal Of Business Management Education | Volume 1, Number 3, December 2016, Page. 49-56. Bandung.
- Azwar, Saifuddin. 2009. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Badan Pusat Statistik. 2010. *Data Statistik Indonesia. Jumlah Penduduk menurut Kelompok Umur, Jenis Kelamin, Provinsi, dan Kabupaten/Kota, 2005*. Diakses pada tanggal 2 Maret 2020. Dari <http://demografi.bps.go.id/>.
- Dasipah, Euis, Haris Budiyono, dan Meilan Julaeli. 2010. *Analisis Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Produk Sayuran Di Pasar Modern Kota Bekasi*. Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Wilayah Vol. 1 No. 2, Juli 2010.
- Direktorat Jenderal Hortikultura. 2013. *Statistik Produksi Hortikultura 2012*. Kementerian Pertanian, Jakarta.
- Hariani, dede. 2010. *Pengaruh Konsumsi Buah dan Sayur Terhadap Pengetahuan dan Sikap SD Negeri 064975 Kecamatan Medan Denai Kota Medan Tahun 2010*. Universitas Sumatra Utara, Sumatra Utara.
- Hasan, M. Iqbal. 2002. *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Penerbit Ghalia Indonesia: Jakarta.
- Hendra Kasman. 2015. *Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Lafonte Pada PT. Bentoro Adisandi Ivena Pekanbaru, Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, Vol 12, No 2, hal 196- 226*.
- Ian Antonius, Sugiono Sugiarto. 2017. *Analisa Pengaruh Strategi Diferensiasi, Citra Merek, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Di Cincau Station Surabaya Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Tangeranghal, hal 22-34 200*.
- Jahari dan Sumarno, 2001. *Epidemiologi Konsumsi Serat Di Indonesia*. Journal of the Indonesia Nutrition Assosistion, Vol 25. Hal: 37-56.

- Jumiati & Sugiarto, T. 2017. *Analisis Pengaruh harga dan Saluran Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Bisnis Wilayah Banjarbaru Pada PT. Indomarco Adi Prima Cabang Banjarmasin. Jurnal Stiepancasetia.*
- Kementrian Pertanian. 2015. *Statistik Produksi Hortikultura 2014.* Jakarta: Direktorat Jendral Hortikultura, Kementrian Pertanian. Jakarta
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2006. *Prinsip-Prinsip Pemasaran.* Jilid 1, Edisi 12, Terjemahan: Bob Sabran, M.M, Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip. 2003. *Manajemen Pemasaran.* Edisi kesebelas, Jakarta: Indeks kelompok Gramedia.
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran.* Edisi ketiga belas. Jakarta: Erlangga. Kotler & Amstrong. 2001. *Prinsip Prinsip Pemasaran* jilid 1, Edisi 8. Jakarta: Erlangga
- Malhotra, Naresh. 2009. *Riset Pemasaran Pendekatan Terapan, Edisi keempat, Jilid 1.* Jakarta: PT Indeks.
- Meitasari dkk. 2020. *Pengaruh Sosio-Demografis Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hortikultura Pada Online Market.* Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA). Volume 4, Nomor 4 (2020): 959-972.
- Purba, Ester B.A. 2014. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Membeli Sayuran di Pasar Tradisional (Studi Kasus : Pasar Tradisional di Kota Medan).* Departemen Agribisnis FP USU. Medan.
- Purwanti, Endang. 2011. *Analisis Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan Pembelian Konsumen pada Departemen Store/Supermarket di Salatiga.* Among Makarti, 4(7), 1–19.
- Pramono, F.F, Prabawani, Bulan. 2010. *Analisis Faktor-Faktor Preferensi Konsumen Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Sayuran Organik (Studi Kasus : Pelanggan Super Indo Semarang).* Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Diponegoro.
- Rahmat, Ilham. 2018. *Pengaruh harga, Kualitas produk, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kripik Cinta Air Hitam Langkat.* Skripsi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Santi, Diana N.K.R, Antara. Made, Widhianthini. 2020. *Keputusan Pembelian Sayur Organik Pada Gerai Jual di Kota Denpasar.* Jurnal Manajemen Agribisnis Vol. 8, No.1 Mei 2020.
- Salam. 2019. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk Benih Hortikultura Cv.Sumber Horti Nasional.* Magister Agribisnis Volume 19 Nomor 01 Hal 1–9.
- Saputra, Hendra. 2008. *Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Teh Celup Sariwangi oleh Konsumen Rumah Tangga di Kota Medan.* Medan: Sekolah Pascasarjana Universitas Sumatera Utara.

- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarwan, Ujang. 2011. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*.  
Bogor: Ghalia Indonesia
- Sunarto. 2006. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta.
- Sutanto, Rachman. 2002. *Pertanian Organik: Menuju Pertanian Alternatif dan Berkelanjutan*.  
Yogyakarta: Kanisius.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1997. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty
- Tambirin, Mohammad. 2014. *Hubungan bauran pemasaran dan keputusan pembelian konsumen tiket bis Keramat Djati melalui agen travel di Bangkalan, Jurnal Studi Manajemen, Vol, 8, No. 1, April 2014, hal 26-35.*
- Widjaja, F., Wibowo, Mariana, Wondo, & Dodi. 2013. *Perancangan Interior Supermarket Golden Sweet di Kendari, Sulawesi Tenggara*. Jurnal Intra, 1(1), 1–9.
- Zuraika. 2018. *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Dan Karakteristik Konsumen Terhadap Volume Pembelian Sayuran Hijau Di Pasar Modern Di Kota Medan*. Jurnal Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara. Vol. 1 No. 1 Hal 1 – 15.



8. Jumlah Anggota keluarga:
- |        |        |       |
|--------|--------|-------|
| a. 1-2 | c. 4-5 | e. >6 |
| b. 3-4 | d. 5-6 |       |

9. Persepsi Konsumen:

.....  
 .....  
 .....

## B. Proses Pengambilan Keputusan

### Pengenalan Kebutuhan

1. Apa alasan utama Anda melakukan pembelian sayur dan buah di toko ini?
  - a. Kebutuhan utama
  - b. Memiliki produk yang higienis dan sehat
  - c. Lokasi yang strategis
  - d. Merasakan kepuasan setelah membeli produk
  - e. Menunjukkan kemampuan untuk membeli produk

### Pencarian Informasi

1. Darimana Anda memperoleh informasi mengenai sayur dan buah di toko ini?
 

a. Pengalaman pribadi	f. Iklan TV/radio
b. Keluarga	g. Majalah
c. Teman	h. Internet
d. Tetangga	i. Sosial media
e. Dosen/guru	
2. Berapa lama waktu yang Anda butuhkan untuk pencarian informasi mengenai sayur dan buah di toko ini?
  - a. ≤1 hari
  - b. 2 - 7 hari
  - c. 2 – 3 minggu
  - d. 1 – 3 bulan
  - e. > 3 bulan

### Evaluasi Alternatif

1. Hal apa yang menjadi pertimbangan Anda sebelum membeli sayur dan buah di toko ini?
 

a. Harga produk	e. Kemasan Produk
b. Mutu produk (manfaat)	f. Ketersediaan Produk
c. Jenis/macam produk	g. Lokasi Penjualan
d. Promosi produk	h. Pelayanan Karyawan Yang Baik
2. Berdasarkan informasi yang diperoleh, atribut apa yang menjadi fokus perhatian Anda?
 

a. Harga produk	e. Kemasan Produk
b. Mutu produk (manfaat)	f. Kualitas produk
c. Variasi produk	g. Lokasi Penjualan
d. Promosi produk	h. Pelayanan Karyawan Yang Baik

3. Menurut Anda sayur yang bermutu di toko ini dapat dilihat dari?
  - a. Kemasan
  - b. Harga
  - c. Warna
  - d. Kesegaran
  - e. Tekstur
4. Menurut Anda buah yang bermutu di toko ini dapat dilihat dari?
  - a. Kemasan
  - b. Harga
  - c. Warna
  - d. Kesegaran
  - e. Tekstur

### **Keputusan Pembelian**

1. Bagaimana cara Anda memperoleh keputusan untuk membeli sayur dan buah di toko ini?
  - a. Telah direncanakan, kemudian memilih
  - b. Tidak direncanakan, kemudian memilih
  - c. Sesuai dengan kebutuhan
2. Siapa atau apa yang paling mempengaruhi keputusan Anda dalam membeli sayur dan buah di toko ini?
 

a. Pengalaman pribadi	f. Iklan TV/radio
b. Keluarga	g. Majalah
c. Teman	h. Internet
d. Tetangga	i. Sosial media
e. Dosen/guru	
3. Berapa kali rata-rata anda membeli sayur dan buah dalam satu minggu?
  - a. 1 kali
  - b. 2 – 4 kali
  - c. > 4 kali
4. Kapan Anda lebih sering membeli sayur dan buah di toko ini?
 

a. Setiap hari	c. Akhir Pekan (sabtu-minggu)
b. Hari kerja	d. Hari Libur Nasional
5. Pada waktu kapankah Anda paling sering membeli sayur dan buah di toko ini?
 

a. Pagi hari	c. Sore hari
b. Siang hari	d. Malam hari

### **Perilaku Pasca Pembelian**

1. Apakah Anda merasa puas setelah mengkonsumsi produk sayur dan buah di toko ini?
  - a. Sangat puas
  - b. Puas
  - c. Tidak puas
  - d. Sangat tidak puas
2. Apakah Anda berminat membeli kembali produk sayur dan buah di toko ini?
  - a. Ya
  - b. Tidak
3. Apakah Anda akan merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli produk sayur dan buah di toko ini?
  - a. Ya
  - b. Tidak

4. Jika sayur dan buah yang Anda ingin beli tidak tersedia di toko ini, apa yang akan Anda lakukan?
  - a. Membeli produk jenis lainnya di tempat yang sama
  - b. Membeli produk yang Anda inginkan di tempat lain
  - c. Tidak jadi membeli
5. Jika sayur dan buah mengalami kenaikan harga di toko ini, apa yang akan Anda lakukan?
  - a. Tetap akan membeli
  - b. Tidak jadi membeli
  - c. Membeli produk sejenis di tempat lain yang lebih murah

**C. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Konsumen dalam Membeli**

**1. Tabel daftar pernyataan Sosial**

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Sebuah kelompok</b>						
1	Menurut saya, penting untuk bergabung dengan sebuah kelompok/komunitas tertentu					
<b>Indikator Pengaruh Kelompok</b>						
2	Menurut saya, dalam hal mengambil keputusan terdapat pengaruh dari kelompok yang saya ikuti					
<b>Indikator Pengaruh Keluarga</b>						
3	Menurut saya, dalam hal mengkonsumsi sayur dan buah terdapat pengaruh dari keluarga					
<b>Indikator Pengaruh Keluarga</b>						
4	Menurut saya, dalam hal mengambil keputusan terdapat pengaruh keluarga					

**2. Tabel daftar pernyataan Individu**

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Aktivitas Hidup Sehat</b>						
1	Menurut saya, aktivitas untuk hidup sehat baiknya mengkonsumsi sayur dan buah serta berolahraga					
<b>Indikator Frekuensi Mengonsumsi</b>						
2	Menurut saya, frekuensi untuk mengonsumsi sayur dan buah baiknya setiap hari					
<b>Indikator Kandungan Gizi</b>						
3	Menurut saya, mengetahui kandungan gizi dari makanan yang dikonsumsi sangatlah penting					
<b>Indikator Kebutuhan Gizi</b>						
4	Menurut saya, saya menghitung jumlah kebutuhan gizi yang harus saya penuhi					
<b>Indikator Pengetahuan Gizi</b>						
5	Menurut saya, saya mengetahui kandungan gizi dari sayur dan buah yang saya beli di Gelael					

### 3. Tabel daftar pernyataan Psikologis

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Motivasi Gaya Hidup</b>						
1	Menurut saya, sayur dan buah memotivasi saya membeli sebagai perwujudan gaya hidup sehat					
<b>Indikator Motivasi Meningkatkan Kesehatan</b>						
2	Menurut saya, sayur dan buah memotivasi saya membeli karena dengan mengonsumsi dapat meningkatkan kesehatan dan mendapatkan manfaat (nutrisi)					
<b>Indikator Motivasi Pembelian Karena Rasa</b>						
3	Menurut saya, sayur dan buah memotivasi saya membeli karena rasanya yang enak					
<b>Indikator Motivasi Pembelian Karena Trend</b>						
4	Menurut saya, saya membeli sayur dan buah karena mengikuti trend yang sedang berlangsung					

### 4. Tabel daftar pernyataan Produk

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Variasi produk</b>						
1	Menurut saya, variasi sayur dan buah telah memiliki ukurandan warna sesuai dengan keinginan saya					
<b>Indikator Kualitas produk</b>						
2	Menurut saya, sayur dan buah telah memiliki kualitas yang terjamin kesegarannya sesuai kebutuhan					
<b>Indikator Desain produk</b>						
3	Menurut saya, sayur dan buah telah dipackaging dengan rapi sehingga dapat menarik saya dalam membeli					
<b>Indikator Jaminan yang ditawarkan</b>						
4	Menurut saya, sayur dan buah telah terjamin kebersihannya untuk bisa dikonsumsi atau diolah					

### 5. Tabel daftar pernyataan Harga

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Kesesuaian harga yang ditawarkan konsumen</b>						
1	Menurut saya, sayur dan buah telah sesuai dengan harga yang ditawarkan					
<b>Indikator Kestabilan harga yang ditawarkan produsen</b>						
2	Menurut saya, sayur dan buah memiliki harga yang stabil dengan harga yang ditawarkan					
<b>Indikator Daya tarik harga yang ditetapkan produsen</b>						
3	Menurut saya, harga sayur dan buah mampu menarik konsumen dengan harga yang ditawarkan					



Indikator Adanya Potongan harga					
4	Menurut saya, harga sayur dan buah memiliki potongan harga yang sesuai dengan kebutuhan sehingga dapat menarik saya dalam melakukan pembelian				

#### 6. Tabel daftar pernyataan Saluran Distribusi

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Lokasi yang strategis</b>						
1	Menurut saya, lokasi pasar modern yaitu gelael signature makassar telah strategis					
<b>Indikator Tempat pelayanan yang memadai</b>						
2	Menurut saya, pasar modern yaitu gelael signature makassar memiliki pelayanan yang memadai					
<b>Indikator Keamanan lokasi lahan parkir yang memadai</b>						
3	Menurut saya, pasar modern yaitu gelael signature makassar memiliki keamanan lahan parkir yang terjamin					

#### 7. Tabel daftar pernyataan Promosi

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Tingkat kemenarikan iklan</b>						
1	Menurut saya, sayur dan buah telah dijual dengan menggunakan brosur iklan yang menarik					
<b>Indikator Kemudahan pemahaman pesan dan iklan</b>						
2	Menurut saya, sayur dan buah telah dijual dengan menggunakan pesan iklan yang sederhana dan mampu dipahami oleh konsumen					
<b>Indikator Efektifitas media iklan</b>						
3	Menurut saya, sayur dan buah telah dijual dengan menggunakan iklan yang efektif menarik konsumen					
<b>Indikator Informasi Langsung</b>						
4	Menurut saya, sayur dan buah telah dijual dengan menggunakan sales yang mampu menjelaskan dengan sederhana dan jelas kepada konsumen					
<b>Indikator Informasi Citra Perusahaan</b>						
5	Menurut saya, pasar modern yaitu gelael signature makassar memiliki citra yang baik					
<b>Indikator Informasi Promosi penjualan</b>						
6	Menurut saya, sayur dan buah telah dijual dengan menggunakan promosi yang sangat menguntungkan konsumen					

### 8. Tabel daftar pernyataan Pelayanan

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Keramahan Pelayan</b>						
1	Menurut saya, saya memilih berbelanja sayur dan buah di Gelael karena pelayanannya yang ramah dan siap membantu pelanggan					
<b>Indikator Kesigapan Pelayan</b>						
2	Menurut saya, saya memilih berbelanja sayur dan buah di Gelael karena pelayanannya yang sigap membantu apabila pelanggan mengalami kesusahan					
<b>Indikator Metode Pembayaran</b>						
3	Menurut saya, saya memilih berbelanja sayur dan buah di Gelael karena terdapat beberapa alternatif pembayaran (cash, kredit, debit, maupun metode pembayaran lainnya)					
<b>Indikator Pesan Antar</b>						
4	Menurut saya, saya memilih berbelanja sayur dan buah di Gelael karena Gelael menyediakan layanan pesan antar apabila saya tidak bisa keluar rumah					

### 9. Tabel daftar pernyataan Keputusan Pembelian

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
<b>Indikator Pengenalan masalah</b>						
1	Menurut saya, dengan mengonsumsi sayur dan buah					
<b>Indikator Pencarian Informasi</b>						
2	Menurut saya, sayur dan buah telah yang diteliti memberikan saya informasi kandungan yang baik untuk tubuh					
<b>Indikator Evaluasi alternatif</b>						
3	Menurut saya, sayur dan buah memiliki banyak jenis sehingga saya dapat menentukan sayur dan buah yang baik untuk tubuh saya					
<b>Indikator Keputusan pembelian</b>						
4	Menurut saya, sayur dan buah penting buat tubuh sehingga saya harus membeli sayur agar tetap sehat					
<b>Indikator Perilaku sesudah pembelian</b>						
5	Saya puas setelah membeli sayur dan buah					

## Lampiran 2. Karakteristik Responden

Sampel	Jenis Kelamin	Umur (tahun)	Tingkat Pendidikan	Pekerjaan	Pendapatan/bulan	Jumlah Anggota Keluarga
1	L	56	Pendidikan Tinggi	Pegawai	>Rp. 4.500.000	lebih 6 orang
2	P	33	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	>Rp. 4.500.000	3-4 orang
3	P	22	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	1-2 orang
4	P	21	Pendidikan Tinggi	Pegawai	>Rp. 4.500.000	5-6 orang
5	P	23	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	1-2 orang
6	L	22	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	1-2 orang
7	P	22	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	4-5 orang
8	P	25	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	5-6 orang
9	P	28	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	3-4 orang
10	P	33	SMA	Lainnya	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	3-4 orang
11	P	34	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	>Rp. 4.500.000	5-6 orang
12	P	42	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	<Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	5-6 orang
13	P	40	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	3-4 orang
14	P	42	Pendidikan Tinggi	PNS	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	5-6 orang
15	P	35	SMA	IRT	Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	3-4 orang
16	P	22	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	1-2 orang
17	P	24	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	3-4 orang
18	P	22	Pendidikan Tinggi	Lainnya	<Rp. 1.500.000	lebih 6 orang
19	P	22	SMA	Pegawai	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	3-4 orang
20	P	31	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	3-4 orang
21	P	32	SMA	IRT	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	5-6 orang
22	P	38	Pendidikan Tinggi	PNS	Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	3-4 orang
23	P	45	Pendidikan Tinggi	PNS	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	5-6 orang

24	P	45	Pendidikan Tinggi	PNS	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	3-4 orang
25	P	51	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	3-4 orang
26	P	40	SMA	IRT	<Rp. 1.500.000	3-4 orang
27	P	37	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	3-4 orang
28	P	55	Pendidikan Tinggi	Lainnya	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	3-4 orang
29	P	32	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	3-4 orang
30	P	50	SMA	IRT	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	5-6 orang
31	P	40	Pendidikan Tinggi	IRT	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	5-6 orang
32	L	21	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	1-2 orang
33	P	22	Pendidikan Tinggi	Lainnya	Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	1-2 orang
34	P	23	Pendidikan Tinggi	Lainnya	<Rp. 1.500.000	5-6 orang
35	P	32	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	3-4 orang
36	L	40	SMA	Lainnya	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	3-4 orang
37	P	41	Pendidikan Tinggi	IRT	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	5-6 orang
38	P	39	Pendidikan Tinggi	IRT	<Rp. 1.500.000	5-6 orang
39	P	36	Pendidikan Tinggi	IRT	<Rp. 1.500.000	3-4 orang
40	P	50	Pendidikan Tinggi	PNS	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	5-6 orang
41	P	31	SMA	IRT	Rp. 2.500.000 – Rp. 3.500.000	3-4 orang
42	P	22	SMA	Pegawai	<Rp. 1.500.000	1-2 orang
43	P	23	Pendidikan Tinggi	Pegawai	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	3-4 orang
44	P	23	Pendidikan Tinggi	Lainnya	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	lebih 6 orang
45	P	24	SMA	Pegawai	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	3-4 orang

46	P	34	SMA	IRT	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	3-4 orang
47	P	30	Pendidikan Tinggi	Lainnya	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	1-2 orang
48	P	22	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	5-6 orang
49	P	53	Pendidikan Tinggi	Wiraswasta	Rp. 3.500.000 – Rp. 4.500.000	3-4 orang
50	P	35	SMA	Wiraswasta	Rp. 1.500.000 – Rp. 2.500.000	3-4 orang

### Lampiran 3. Uji Validitas

Variabel	Item	r hitung	r Tabel	Keterangan
Sosial (X1)	X1.1	0,639	0,146	Valid
	X1.2	0,528	0,146	Valid
	X1.3	0,534	0,146	Valid
	X1.4	0,693	0,146	Valid
Pribadi (X2)	X2.1	0,533	0,146	Valid
	X2.2	0,626	0,146	Valid
	X2.3	0,295	0,146	Valid
	X2.4	0,673	0,146	Valid
Psikologis (X3)	X2.5	0,612	0,146	Valid
	X3.1	0,567	0,146	Valid
	X3.2	0,554	0,146	Valid
	X3.3	0,654	0,146	Valid
Produk (X4)	X3.4	0,608	0,146	Valid
	X4.1	0,922	0,146	Valid
	X4.2	0,859	0,146	Valid
	X4.3	0,959	0,146	Valid
Harga (X5)	X4.4	0,823	0,146	Valid
	X5.1	0,640	0,146	Valid
	X5.2	0,581	0,146	Valid
	X5.3	0,731	0,146	Valid
Saluran Distribusi (X6)	X5.4	0,768	0,146	Valid
	X6.1	0,763	0,146	Valid
	X6.2	0,747	0,146	Valid
	X6.3	0,921	0,146	Valid

Promosi (X7)	X7.1	0,878	0,146	Valid
	X7.2	0,809	0,146	Valid
	X7.3	0,936	0,146	Valid
	X7.4	0,849	0,146	Valid
	X7.5	0,421	0,146	Valid
	X7.6	0,866	0,146	Valid
Pelayanan (X8)	X8.1	0,419	0,146	Valid
	X8.2	0,547	0,146	Valid
	X8.3	0,538	0,146	Valid
	X8.4	0,779	0,146	Valid
Keputusan Pembelian (Y)	Y.1	0,729	0,146	Valid
	Y.2	0,828	0,146	Valid
	Y.3	0,870	0,146	Valid
	Y.4	0,592	0,146	Valid
	Y.5	0,870	0,146	Valid

#### Lampiran 4. Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
1	Sosial (X1)	0,410	Reliabel
2	Individu (X2)	0,453	Reliabel
3	Psikologis (X3)	0,377	Reliabel
4	Produk (X4)	0,661	Reliabel
5	Harga (X5)	0,911	Reliabel
6	Saluran Distribusi (X6)	0,765	Reliabel
7	Promosi (X7)	0,895	Reliabel
8	Pelayanan (X8)	0,290	Reliabel
9	Keputusan Pembelian (Y)	0,844	Reliabel

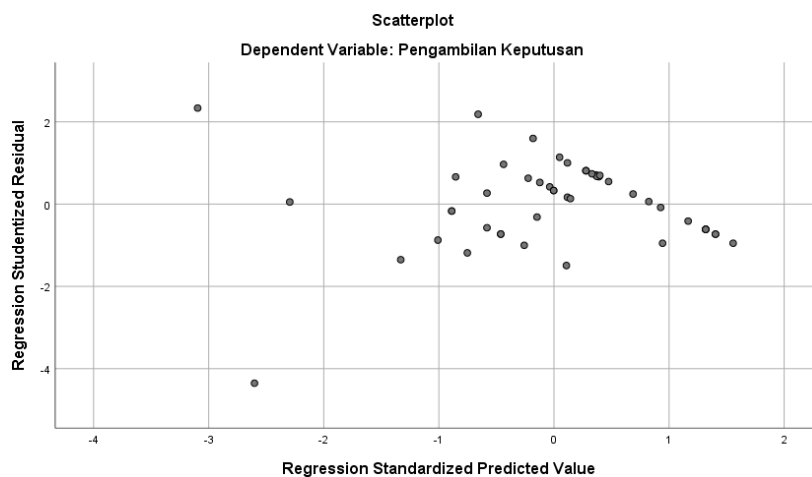
**Lampiran 5. Uji Asumsi Klasik:  
Uji Multikolineritas**

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance VIF
1	(Constant)	.610	.998		.809	.000	
	Faktor Sosial (X1)	-.039	.070	-.034	-.559	.577	.868
	Faktor Pribadi (X2)	.035	.058	.036	.595	.552	.862
	Faktor Psikologis (X3)	.169	.078	.136	2.155	.033	.794
	Faktor Produk (X4)	.313	.155	.284	2.022	.049	.650
	Faktor Harga (X5)	.981	.182	.892	5.382	.000	.622
	Faktor Saluran Distribusi (X6)	.136	.135	.126	1.005	.321	.662
	Faktor Promosi (X7)	.191	.126	.255	1.514	.137	.697
	Faktor Pelayanan (X8)	.168	.120	.095	1.406	.162	.690

a. Dependent Variable: Y

**Uji Heteroskedastisitas**



## Uji Normalitas

### NPar Tests

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Unstandardized Residual		
N		50
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,15302234
Most Extreme Differences	Absolute	,083
	Positive	,083
	Negative	-,073
Test Statistic		,083
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

## Uji Autokorelasi

### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics			Sig. F Change	Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1		
1	,822 <sup>a</sup>	,675	,646	1,203	,675	23,362	445	,000	1,644

a. Predictors: (Constant), x1, x2, x3, x4, x5, x6, x7, x8

b. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

## Uji Linearitas

### ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pengambilan Keputusan * Harga	Between Groups	(Combined)	139,044	6	23,174	16,236	,000
		Linearity	127,336	1	127,336	89,212	,000
		Deviation from Linearity	11,708	5	2,342	1,641	,170
		Within Groups	61,376	43	1,427		
		Total	200,420	49			



### Lampiran 6. Uji T (Parsial)

		Coefficients <sup>a</sup>					
		Unstandardized	Standardized				
Model		Coefficients	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	.610	.998		.809	.000	
	Faktor Sosial (X1)	-.039	.070	-.034	-.559	.577	
	Faktor Pribadi (X2)	.035	.058	.036	.595	.552	
	Faktor Psikologis (X3)	.169	.078	.136	2.155	.033	
	Faktor Produk (X4)	.313	.155	.284	2.022	.049	
	Faktor Harga (X5)	.981	.182	.892	5.382	.000	
	Faktor Saluran Distribusi (X6)	.136	.135	.126	1.005	.321	
	Faktor Promosi (X7)	.191	.126	.255	1.514	.137	
	Faktor Pelayanan (X8)	.168	.120	.095	1.406	.162	

a. Dependent Variable: Y

### Lampiran 7. Uji F (Simultan)

		ANOVA <sup>a</sup>				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	135,276	4	33,819	23,362	,000 <sup>b</sup>
	Residual	65,144	45	1,448		
	Total	200,420	49			

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

b. Predictors: (Constant), x1, x2, x3, x4, x5, x6, x7, x8

### Lampiran 8. Uji Koefisien Determinasi

		Model Summary <sup>b</sup>								
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics			Sig. F Change	Durbin-Watson	
					R Square Change	F Change	df1			df2
1	,822 <sup>a</sup>	,675	,646	1,203	,675	23,362	4	45	,000	1,644

a. Predictors: (Constant), x1, x2, x3, x4, x5, x6, x7, x8

b. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

Lampiran 9. Dokumentasi Lapangan

