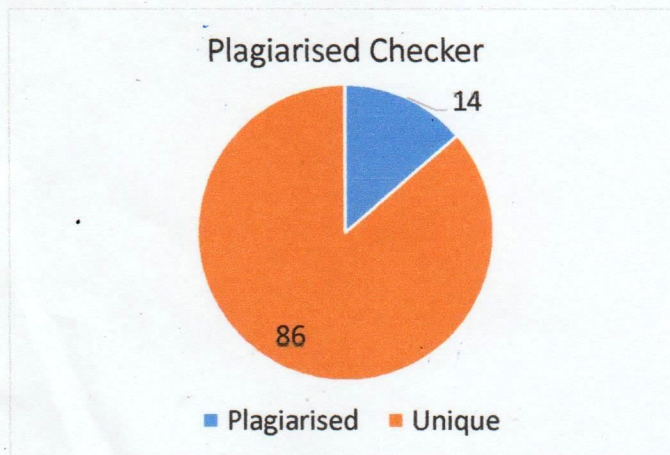


**Kodecek: YL/138/02/21.AHM**

## Plagiarism Checker Report

Part	Plagiarised	Unique	Not Identified
Abstrak	6	94	0
Bab 1	22	78	0
Bab 2	5	95	0
Bab 3	34	66	0
Bab 4	2	98	0
Bab 5	13	87	0
<b>Total Plagiasi</b>	<b>14</b>	<b>86</b>	<b>0</b>

**Grafik Persentase Plagiasi**



Ende, 02 Maret 2021  
 Kepala Bidang Klinik Riset



Santy Permata Sari, S.AB., MM.  
 NIDN: 0829069001

© Copyright RCBC Fakultas Ekonomi - Universitas Flores 2021

Plagiarism Checker  
 OSX Versoin : Version 10.15.6 (Build 19G2021)  
 Device Type : MacBook Air yulius  
 Build Versoin : 3.1.9  
 This information will help us to find your issue.





**LAMPIRAN - LAMPIRAN**



UNIVERSITAS FLORES

FAKULTAS EKONOMI

TERAKREDITASI BAN-PT

No. 1710/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2016, 26 Agustus 2016 (Prodi S1 Manajemen)

No. 1562/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2016, 11 Agustus 2016 (Prodi Ekon. Pembangunan)

No. 028/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2016, 02 September 2016 (Prodi S1- Akuntansi)

Kampus I Jl. Sam Ratulangi, No.XX, Kelurahan Paupire, Kecamatan Ende Tengah

Kabupaten Ende- Flores NTT kode Pos 86318, Telp.(0381) 21536

Nomor : 454/115/31/F6/N/X/2020  
Lampiran : 1 (satu) Proposal  
Perihal : **Izin Untuk Mengadakan Penelitian**

21 Oktober 2020

Kepada Yang Terhormat  
Pimpinan Optik Diva Ende  
Di - Ende

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Universitas Flores Ende, para mahasiswa diwajibkan menyusun Skripsi dari bidangnya masing-masing. Untuk itu kami mohon dengan hormat bantuan dan kesediaan Bapak agar dapat mengijinkan mahasiswa kami tersebut di bawah ini :

Nama : ANANG HAFIFUDIN MURSALIN  
Nim : 2016411065  
Prog.Studi : Manajemen

Untuk mengadakan penelitian guna mendapatkan data-data yang diperlukan dalam rangka penulisan tugas akhir dengan Judul penelitian "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Kacamata Di Optik Diva Ende". Kerahasiaan data akan dipegang teguh dan hanya khusus digunakan untuk kepentingan ilmiah.

Demikian permohonan kami, atas bantuan dan kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

An. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Administrasi  
  
Dr. Rafael Octavianus Byre, SE., M.Sc.  
NIDN. 0826097401

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi (sebagai laporan);
2. Ketua Program Studi Manajemen FE Univ. Flores;
3. Mahasiswa Ybs.

# FIRMA DIVA

## SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

No: 06/FD/1/2021

Yang bertanda tangan di bawah ini:

nama : dr. Eduarda Yayik P. Gati, SpM MARS

jabatan : Direktur Firma Diva

dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

nama : Anang Hafifudin Mursalin

NIM : 2016411065

fakultas : Ekonomi

prodi : Manajemen

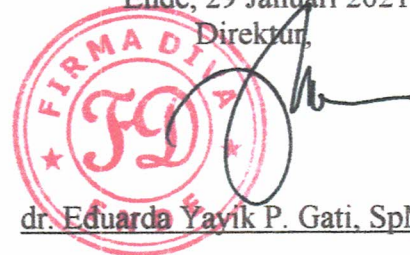
instansi : Universitas Flores

telah melakukan penelitian di Optik Diva, terhitung mulai tanggal 20 Oktober 2020 sampai dengan tanggal 4 Januari 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Kacamata di Optik Diva Ende”.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Ende, 29 Januari 2021

Direktur,



dr. Eduarda Yayik P. Gati, SpM MARS

Alamat : Jln Banteng 34 Ende. Flores. Nusa Tenggara Timur. Indonesia

Telepon/fax; Mobile : (0381) 2500101; 081338508308

Email : [firmadiva34@gmail.com](mailto:firmadiva34@gmail.com)



## KUESIONER PENELITIAN

### ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN KACAMATA DI OPTIK DIVA ENDE

#### 1. Petunjuk pengisian kuesioner.

- Mohon mengisi data identitas pribadi
- Memberi tanda check list ( ✓ ) pada jawaban Bapak/Ibu, Saudara/i yang dianggap paling sesuai
- Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja
- Setelah melakukan pengisian, mohon Bapak/Ibu, Saudara/i memberikan kuesionernya kembali kepada yang menyerahkan kuesioner ini pertama kali.

#### 2. Data Responden

- Nama : REINELDIS MARINA PUTRIMAS
- Jenis kelamin : PEREMPUAN
- Usia : 40 TAHUN
- Pekerjaan : PEKERJA SOSIAL

Berikan Tanda check list ( ✓ ) pada kolom yang tersedia dengan pendapat anda. Kriteria penilaian adalah sebagai berikut :

SS : Sangat Setuju, S : Setuju, CS : Cukup Setuju, TS: Tidak setuju, STS : Sangat Tidak Setuju

#### HARGA ( X1 )

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Hargaacamata terjangkau	✓				
2	Hargaacamata cukup kompetitif	✓				
3	Hargaacamata sesuai dengan fasilitas yang ada	✓				
4	Hargaacamata sesuai dengan kualitas produk	✓				

**KUALITAS PRODUK ( X2 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Kacamata memiliki bentuk yang nyaman digunakan	✓				
2	Kacamata memiliki fungsi yang sesuai dengan harapan konsumen	✓				
3	Kacamata memiliki kualitas yang unggul	✓				
4	Kacamata sesuai dengan keinginan konsumen	✓				
5	Kacamata mempunyai ketahanan yang lama		✓			
6	Kacamata dapat di andalkan		✓			
7	Kacamata memiliki kemudahan dalam perbaikan	✓				
8	Kacamata memiliki gaya yang menarik		✓			
9	Pilihan model/desain kacamata yang cukup banyak		✓			

**LOKASI ( X3 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Lokasi Optik Diva sangat mudah di jangkau	✓				
2	Kondisi jalan menuju lokasi cukup bagus		✓			
3	Waktu yang di tempuh tidak lama		✓			
4	Lalulintas di sekitar Optik Diva lancar		✓			
5	Optik Diva Memberikan tempat parkir yang cukup luas		✓			

**PROMOSI (X4)**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Promosi dapat dilihat dari media didepan Optik Diva		✓			
2	Kuantitas penayangan promosi di media iklan		✓			
3	Kualitas penyampaian pesan dalam penayangan promosi di media iklan		✓			

**KEPUTUSAN PEMBELIAN ( Y )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Optik diva memberikan Kualitas produk yang sangat baik untuk membangun kepercayaan konsumen	✓				
2	Konsumen nyaman akan pelayanan yang ditawarkan	✓				
3	Tersebarnya informasi kepada konsumen secara dari mulut kemulut dan media promosi lainnya		✓			



**KUESIONER PENELITIAN**  
**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN**  
**PEMBELIAN KONSUMEN KACAMATA DI OPTIK DIVA ENDE**

**1. Petunjuk pengisian kuesioner.**

- a. Mohon mengisi data identitas pribadi
- b. Memberi tanda check list ( ✓ ) pada jawaban Bapak/Ibu, Saudara/i yang dianggap paling sesuai
- c. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja
- d. Setelah melakukan pengisian, mohon Bapak/Ibu, Saudara/i memberikan kuesionernya kembali kepada yang menyerahkan kuesioner ini pertama kali.

**2. Data Responden**

- a. Nama : Paula Anania Panda
- b. Jenis kelamin : P
- c. Usia : 26 Thn.
- d. Pekerjaan : Perawat.

Berikan Tanda check list ( ✓ ) pada kolom yang tersedia dengan pendapat anda. Kriteria penilaian adalah sebagai berikut :

SS : Sangat Setuju, S : Setuju, CS : Cukup Setuju, TS: Tidak setuju, STS : Sangat Tidak Setuju

**HARGA ( X1 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Harga kacamata terjangkau		✓			
2	Harga kacamata cukup kompetitif		✓			
3	Harga kacamata sesuai dengan fasilitas yang ada	✓				
4	Harga kacamata sesuai dengan kualitas produk	✓				

**KUALITAS PRODUK ( X2 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Kacamata memiliki bentuk yang nyaman digunakan	✓				
2	Kacamata memiliki fungsi yang sesuai dengan harapan komnsumen	✓				
3	Kacamata memiliki kualitas yang unggul	✓				
4	Kacamata sesuai dengan keinginan konsumen	✓				
5	Kacamata mempunyai ketahanan yang lama	✓				
6	Kacamata dapat di andalkan		✓			
7	Kacamata memiliki kemudahan dalam perbaikan	✓				
8	Kacamata memiliki gaya yang menarik	✓				
9	Pilihan model/desain kacamata yang cukup banyak		✓			

**LOKASI ( X3 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Lokasi Optik Diva sangat mudah di jangkau		✓			
2	Kondisi jalan menuju lokasi cukup bagus			✓		
3	Waktu yang di tempuh tidak lama		✓			
4	Lalulintas di sekitar Optik Diva lancar		✓			
5	Optik Diva Memberikan tempa parkir yang cukup luas			✓		

**PROMOSI (X4)**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Promosi dapat dilihat dari media didepan Optik Diva		✓			
2	Kuantitas penayangan promosi di media iklan			✓		
3	Kualitas penyampaian pesan dalam penayangan promosi di media iklan			✓		

**KEPUTUSAN PEMBELIAN ( Y )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Optik diva memberikan Kualitas produk yang sangat baik untuk membangun kepercayaan konsumen	✓				
2	Konsumen nyaman akan pelayanan yang ditawarkan	✓				
3	Tersebarnya informasi kepada konsumen secara dari mulut kemulut dan media promosi lainnya	✓				

## KUESIONER PENELITIAN

### ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN KACAMATA DI OPTIK DIVA ENDE

#### 1. Petunjuk pengisian kuesioner.

- a. Mohon mengisi data identitas pribadi
- b. Memberi tanda check list ( ✓ ) pada jawaban Bapak/Ibu, Saudara/i yang dianggap paling sesuai
- c. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja
- d. Setelah melakukan pengisian, mohon Bapak/Ibu, Saudara/i memberikan kuesionernya kembali kepada yang menyerahkan kuesioner ini pertama kali.

#### 2. Data Responden

- a. Nama : MERYNDA EKA AGUSTINA
- b. Jenis kelamin : P
- c. Usia : 26 Th
- d. Pekerjaan : KARYAWAN SWASTA

Berikan Tanda check list ( ✓ ) pada kolom yang tersedia dengan pendapat anda. Kriteria penilaian adalah sebagai berikut :

SS : Sangat Setuju, S : Setuju, CS : Cukup Setuju, TS: Tidak setuju, STS : Sangat Tidak Setuju

#### HARGA ( X1 )

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Harga kacamata terjangkau		✓			
2	Harga kacamata cukup kompetitif		✓			
3	Harga kacamata sesuai dengan fasilitas yang ada		✓			
4	Harga kacamata sesuai dengan kualitas produk		✓			

**KUALITAS PRODUK ( X2 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Kacamata memiliki bentuk yang nyaman digunakan	✓				
2	Kacamata memiliki fungsi yang sesuai dengan harapan komnsumen		✓			
3	Kacamata memiliki kualitas yang unggul		✓			
4	Kacamata sesuai dengan keinginan konsumen		✓			
5	Kacamata mempunyai ketahanan yang lama	✓				
6	Kacamata dapat di andalkan		✓			
7	Kacamata memiliki kemudahan dalam perbaikan		✓			
8	Kacamata memiliki gaya yang menarik		✓			
9	Pilihan model/desain kacamata yang cukup banyak		✓			

**LOKASI ( X3 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Lokasi Optik Diva sangat mudah di jangkau	✓				
2	Kondisi jalan menuju lokasi cukup bagus		✓			
3	Waktu yang di tempuh tidak lama		✓			
4	Lalulintas di sekitar Optik Diva lancar		✓			
5	Optik Diva Memberikan tempa parkir yang cukup luas		✓			

**PROMOSI (X4)**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Promosi dapat dilihat dari media didepan Optik Diva		✓			
2	Kuantitas penayangan promosi di media iklan		✓			
3	Kualitas penyampaian pesan dalam penayangan promosi di media iklan		✓			

**KEPUTUSAN PEMBELIAN ( Y )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Optik diva memberikan Kualitas produk yang sangat baik untuk membangun kepercayaan konsumen		✓			
2	Konsumen nyaman akan pelayanan yang ditawarkan		✓			
3	Tersebar nya informasi kepada konsumen secara dari mulut kemulut dan media promosi lainnya		✓			

## KUESIONER PENELITIAN

### ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN KACAMATA DI OPTIK DIVA ENDE

#### 1. Petunjuk pengisian kuesioner.

- a. Mohon mengisi data identitas pribadi
- b. Memberi tanda check list ( ✓ ) pada jawaban Bapak/Ibu, Saudara/i yang dianggap paling sesuai
- c. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja
- d. Setelah melakukan pengisian, mohon Bapak/Ibu, Saudara/i memberikan kuesionernya kembali kepada yang menyerahkan kuesioner ini pertama kali.

#### 2. Data Responden

- a. Nama : MADID A. HARIS
- b. Jenis kelamin : LAKI-LAKI
- c. Usia : 26
- d. Pekerjaan : WIRASWASTA

Berikan Tanda check list ( ✓ ) pada kolom yang tersedia dengan pendapat anda. Kriteria penilaian adalah sebagai berikut :

SS : Sangat Setuju, S : Setuju, CS : Cukup Setuju, TS: Tidak setuju, STS : Sangat Tidak Setuju

#### HARGA ( X1 )

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Harga kacamata terjangkau			✓		
2	Harga kacamata cukup kompetitif			✓		
3	Harga kacamata sesuai dengan fasilitas yang ada			✓		
4	Harga kacamata sesuai dengan kualitas produk		✓			

**KUALITAS PRODUK ( X2 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Kacamata memiliki bentuk yang nyaman digunakan		✓			
2	Kacamata memiliki fungsi yang sesuai dengan harapan konsumen			✓		
3	Kacamata memiliki kualitas yang unggul		✓			
4	Kacamata sesuai dengan keinginan konsumen			✓		
5	Kacamata mempunyai ketahanan yang lama		✓			
6	Kacamata dapat di andalkan	✓				
7	Kacamata memiliki kemudahan dalam perbaikan			✓		
8	Kacamata memiliki gaya yang menarik		✓			
9	Pilihan model/desain kacamata yang cukup banyak		✓			

**LOKASI ( X3 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Lokasi Optik Diva sangat mudah di jangkau	✓				
2	Kondisi jalan menuju lokasi cukup bagus			✓		
3	Waktu yang di tempuh tidak lama		✓			
4	Lalulintas di sekitar Optik Diva lancar		✓			
5	Optik Diva Memberikan tempa parkir yang cukup luas		✓			



**PROMOSI (X4)**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Promosi dapat dilihat dari media didepan Optik Diva		✓			
2	Kuantitas penayangan promosi di media iklan		✓			
3	Kualitas penyampaian pesan dalam penayangan promosi di media iklan		✓			

**KEPUTUSAN PEMBELIAN ( Y )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Optik diva memberikan Kualitas produk yang sangat baik untuk membangun kepercayaan konsumen		✓			
2	Konsumen nyaman akan pelayanan yang ditawarkan	✓				
3	Tersebar nya informasi kepada konsumen secara dari mulut kemulut dan media promosi lainnya		✓			

**KUESIONER PENELITIAN**  
**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN**  
**PEMBELIAN KONSUMEN KACAMATA DI OPTIK DIVA ENDE**

**1. Petunjuk pengisian kuesioner.**

- a. Mohon mengisi data identitas pribadi
- b. Memberi tanda check list ( ✓ ) pada jawaban Bapak/Ibu, Saudara/i yang dianggap paling sesuai
- c. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja
- d. Setelah melakukan pengisian, mohon Bapak/Ibu, Saudara/i memberikan kuesionernya kembali kepada yang menyerahkan kuesioner ini pertama kali.

**2. Data Responden**

- a. Nama : BURHAN
- b. Jenis kelamin : LAKI - LAKI
- c. Usia : 51 Thn
- d. Pekerjaan : TNI - AD

Berikan Tanda check list ( ✓ ) pada kolom yang tersedia dengan pendapat anda. Kriteria penilaian adalah sebagai berikut :

SS : Sangat Setuju, S : Setuju, CS : Cukup Setuju, TS: Tidak setuju, STS : Sangat Tidak Setuju

**HARGA ( X1 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Hargaacamata terjangkau		✓			
2	Hargaacamata cukup kompetitif			✓		
3	Hargaacamata sesuai dengan fasilitas yang ada	✓				
4	Hargaacamata sesuai dengan kualitas produk			✓		

**KUALITAS PRODUK ( X2 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Kacamata memiliki bentuk yang nyaman digunakan	✓				
2	Kacamata memiliki fungsi yang sesuai dengan harapan konsumen		✓			
3	Kacamata memiliki kualitas yang unggul		✓			
4	Kacamata sesuai dengan keinginan konsumen		✓			
5	Kacamata mempunyai ketahanan yang lama		✓			
6	Kacamata dapat di andalkan	✓				
7	Kacamata memiliki kemudahan dalam perbaikan		✓			
8	Kacamata memiliki gaya yang menarik	✓				
9	Pilihan model/desain kacamata yang cukup banyak	✓				

**LOKASI ( X3 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Lokasi Optik Diva sangat mudah di jangkau	✓				
2	Kondisi jalan menuju lokasi cukup bagus	✓				
3	Waktu yang di tempuh tidak lama	✓				
4	Lalulintas di sekitar Optik Diva lancar	✓				
5	Optik Diva Memberikan tempa parkir yang cukup luas	✓				

**PROMOSI (X4)**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Promosi dapat dilihat dari media didepan Optik Diva	✓				
2	Kuantitas penayangan promosi di media iklan		✓			
3	Kualitas penyampaian pesan dalam penayangan promosi di media iklan		✓			

**KEPUTUSAN PEMBELIAN ( Y )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Optik diva memberikan Kualitas produk yang sangat baik untuk membangun kepercayaan konsumen		✓			
2	Konsumen nyaman akan pelayanan yang ditawarkan		✓			
3	Tersebarnya informasi kepada konsumen secara dari mulut kemulut dan media promosi lainnya		✓			

**KUESIONER PENELITIAN**  
**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN**  
**PEMBELIAN KONSUMEN KACAMATA DI OPTIK DIVA ENDE**

**1. Petunjuk pengisian kuesioner.**

- a. Mohon mengisi data identitas pribadi
- b. Memberi tanda check list ( ✓ ) pada jawaban Bapak/Ibu, Saudara/i yang dianggap paling sesuai
- c. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja
- d. Setelah melakukan pengisian, mohon Bapak/Ibu, Saudara/i memberikan kuesionernya kembali kepada yang menyerahkan kuesioner ini pertama kali.

**2. Data Responden**

- a. Nama :
- b. Jenis kelamin :
- c. Usia :
- d. Pekerjaan :

Berikan Tanda check list ( ✓ ) pada kolom yang tersedia dengan pendapat anda. Kriteria penilaian adalah sebagai berikut :

SS : Sangat Setuju, S : Setuju, CS : Cukup Setuju, TS: Tidak setuju, STS : Sangat Tidak Setuju

**HARGA ( X1 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Hargaacamata terjangkau					
2	Hargaacamata cukup kompetitif					
3	Hargaacamata sesuai dengan fasilitas yang ada					
4	Hargaacamata sesuai dengan kualitas produk					

**KUALITAS PRODUK ( X2 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Kacamata memiliki bentuk yang nyaman digunakan					
2	Kacamata memiliki fungsi yang sesuai dengan harapan konsumen					
3	Kacamata memiliki kualitas yang unggul					
4	Kacamata sesuai dengan keinginan konsumen					
5	Kacamata mempunyai ketahanan yang lama					
6	Kacamata dapat di andalkan					
7	Kacamata memiliki kemudahan dalam perbaikan					
8	Kacamata memiliki gaya yang menarik					
9	Pilihan model/desain kacamata yang cukup banyak					

**LOKASI ( X3 )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Lokasi Optik Diva sangat mudah di jangkau					
2	Kondisi jalan menuju lokasi cukup bagus					
3	Waktu yang di tempuh tidak lama					
4	Lalulintas di sekitar Optik Diva lancar					
5	Optik Diva Memberikan tempat parkir yang cukup luas					

**PROMOSI (X4)**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Promosi dapat dilihat dari media didepan Optik Diva					
2	Kuantitas penayangan promosi di media iklan					
3	Kualitas penyampaian pesan dalam penayangan promosi di media iklan					

**KEPUTUSAN PEMBELIAN ( Y )**

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Optik diva memberikan Kualitas produk yang sangat baik untuk membangun kepercayaan konsumen					
2	Konsumen nyaman akan pelayanan yang ditawarkan					
3	Tersebarnya informasi kepada konsumen secara dari mulut kemulut dan media promosi lainnya					







CORRELATIONS

```
/VARIABLES=HargaX1.1 HargaX1.2 HargaX1.3 HargaX1.4
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

### Correlations

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

Correlations

		HargaX1.1	HargaX1.2	HargaX1.3	HargaX1.4
HargaX1.1	Pearson Correlation	1	,533**	,577**	,927**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100
HargaX1.2	Pearson Correlation	,533**	1	,699**	,485**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100
HargaX1.3	Pearson Correlation	,577**	,699**	1	,527**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100
HargaX1.4	Pearson Correlation	,927**	,485**	,527**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100

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

DATASET CLOSE DataSet2.

CORRELATIONS

```
/VARIABLES=KualitasProdukX2.1 KualitasProdukX2.2 KualitasProdukX2.3 Kualit
tasProdukX2.4 KualitasProdukX2.5 KualitasProdukX2.6 KualitasProdukX2.7 Kual
itasProdukX2.8 KualitasProdukX2.9
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

### Correlations

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

### Correlations

		KualitasProduk X2.1	KualitasProduk X2.2	KualitasProduk X2.3
KualitasProdukX2.1	Pearson Correlation	1	,341 <sup>**</sup>	,393
	Sig. (2-tailed)		,001	,355
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.2	Pearson Correlation	,341 <sup>**</sup>	1	,536 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,001		,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.3	Pearson Correlation	,393	,536 <sup>**</sup>	1
	Sig. (2-tailed)	,355	,000	
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.4	Pearson Correlation	,489 <sup>**</sup>	,244 <sup>*</sup>	,328 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,000	,014	,001
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.5	Pearson Correlation	,323 <sup>**</sup>	,356 <sup>**</sup>	,517 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.6	Pearson Correlation	,337	,552 <sup>**</sup>	,705 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,176	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.7	Pearson Correlation	,379 <sup>**</sup>	,947 <sup>**</sup>	,581 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.8	Pearson Correlation	,313 <sup>**</sup>	,315 <sup>**</sup>	,531 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,002	,001	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.9	Pearson Correlation	,379 <sup>**</sup>	,947 <sup>**</sup>	,581 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
	N	100	100	100

### Correlations

		KualitasProduk X2.4	KualitasProduk X2.5	KualitasProduk X2.6
KualitasProdukX2.1	Pearson Correlation	,489 <sup>**</sup>	,323 <sup>**</sup>	,337
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,176
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.2	Pearson Correlation	,244 <sup>*</sup>	,356 <sup>**</sup>	,552 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,014	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.3	Pearson Correlation	,328 <sup>**</sup>	,517 <sup>**</sup>	,705 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.4	Pearson Correlation	1	,608 <sup>**</sup>	,398 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.5	Pearson Correlation	,608 <sup>**</sup>	1	,474 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.6	Pearson Correlation	,398 <sup>**</sup>	,474 <sup>**</sup>	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.7	Pearson Correlation	,293 <sup>**</sup>	,409 <sup>**</sup>	,600 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,003	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.8	Pearson Correlation	,586 <sup>**</sup>	,933 <sup>**</sup>	,394 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.9	Pearson Correlation	,293 <sup>**</sup>	,409 <sup>**</sup>	,600 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	,003	,000	,000
	N	100	100	100

### Correlations

		KualitasProduk X2.7	KualitasProduk X2.8	KualitasProduk X2.9
KualitasProdukX2.1	Pearson Correlation	,379**	,313**	,379**
	Sig. (2-tailed)	,000	,002	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.2	Pearson Correlation	,947**	,315**	,947**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.3	Pearson Correlation	,581**	,531**	,581**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.4	Pearson Correlation	,293**	,586**	,293**
	Sig. (2-tailed)	,003	,000	,003
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.5	Pearson Correlation	,409**	,933**	,409**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.6	Pearson Correlation	,600**	,394**	,600**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.7	Pearson Correlation	1	,375**	1,000**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.8	Pearson Correlation	,375**	1	,375**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	100	100	100
KualitasProdukX2.9	Pearson Correlation	1,000**	,375**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	100	100	100

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

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

#### CORRELATIONS

```

/VARIABLES=LokasiX3.1 LokasiX3.2 LokasiX3.3 LokasiX3.4 LokasiX3.5
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
    
```

### Correlations

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

### Correlations

		LokasiX3.1	LokasiX3.2	LokasiX3.3	LokasiX3.4
LokasiX3.1	Pearson Correlation	1	,360**	,403	,388
	Sig. (2-tailed)		,000	,976	,384
	N	100	100	100	100
LokasiX3.2	Pearson Correlation	,360**	1	,428	-,045
	Sig. (2-tailed)	,000		,784	,658
	N	100	100	100	100
LokasiX3.3	Pearson Correlation	,403	,428	1	,555**
	Sig. (2-tailed)	,976	,784		,000
	N	100	100	100	100
LokasiX3.4	Pearson Correlation	,388	-,045	,555**	1
	Sig. (2-tailed)	,384	,658	,000	
	N	100	100	100	100
LokasiX3.5	Pearson Correlation	,419	-,017	,453**	,625**
	Sig. (2-tailed)	,239	,870	,000	,000
	N	100	100	100	100

### Correlations

		LokasiX3.5
LokasiX3.1	Pearson Correlation	,419
	Sig. (2-tailed)	,239
	N	100
LokasiX3.2	Pearson Correlation	-,017
	Sig. (2-tailed)	,870
	N	100
LokasiX3.3	Pearson Correlation	,453**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
LokasiX3.4	Pearson Correlation	,625**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
LokasiX3.5	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	100

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

### CORRELATIONS

```

/VARIABLES=PromosiX4.1 PromosiX4.2 PromosiX4.3
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

### Correlations

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

### Correlations

		PromosiX4.1	PromosiX4.2	PromosiX4.3
PromosiX4.1	Pearson Correlation	1	,514**	,373**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	100	100	100
PromosiX4.2	Pearson Correlation	,514**	1	,433**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	100	100	100
PromosiX4.3	Pearson Correlation	,373**	,433**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	100	100	100

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

### CORRELATIONS

```

/VARIABLES=KeputusanPembelianY1.1 KeputusanPembelianY1.2 KeputusanPembelianY1.3
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

### Correlations

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

### Correlations

		KeputusanPembelianY1.1	KeputusanPembelianY1.2	KeputusanPembelianY1.3
KeputusanPembelianY1.1	Pearson Correlation	1	,776**	,623**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	100	100	100
KeputusanPembelianY1.2	Pearson Correlation	,776**	1	,575**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	100	100	100
KeputusanPembelianY1.3	Pearson Correlation	,623**	,575**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	100	100	100

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

### RELIABILITY

```

/VARIABLES=HargaX1.1 HargaX1.2 HargaX1.3 HargaX1.4
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY=TOTAL.

```

### Reliability

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

## Scale: ALL VARIABLES

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,868	4

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
HargaX1.1	12,64	3,869	,817	,793
HargaX1.2	12,40	4,202	,637	,865
HargaX1.3	12,34	4,307	,685	,846
HargaX1.4	12,66	3,701	,754	,819

### RELIABILITY

```
/VARIABLES=KualitasProdukX2.1 KualitasProdukX2.2 KualitasProdukX2.3 Kualit  
tasProdukX2.4 KualitasProdukX2.5 KualitasProdukX2.6 KualitasProdukX2.7 Kual  
itasProdukX2.8 KualitasProdukX2.9
```

```
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
```

```
/MODEL=ALPHA
```

```
/SUMMARY=TOTAL.
```

## Reliability

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

## Scale: ALL VARIABLES



### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,889	9

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KualitasProdukX2.1	32,94	21,208	,400	,900
KualitasProdukX2.2	33,02	19,878	,723	,870
KualitasProdukX2.3	33,04	20,443	,645	,877
KualitasProdukX2.4	32,73	20,866	,543	,885
KualitasProdukX2.5	32,71	20,147	,678	,874
KualitasProdukX2.6	32,93	20,248	,645	,877
KualitasProdukX2.7	33,04	19,574	,791	,865
KualitasProdukX2.8	32,63	20,781	,646	,877
KualitasProdukX2.9	33,04	19,574	,791	,865

### RELIABILITY

```
/VARIABLES=LokasiX3.1 LokasiX3.2 LokasiX3.3 LokasiX3.4 LokasiX3.5  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL  
/MODEL=ALPHA  
/SUMMARY=TOTAL.
```

### Reliability

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

### Scale: ALL VARIABLES

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,762	5

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
LokasiX3.1	16,51	8,212	,010	,637
LokasiX3.2	16,87	8,013	,060	,618
LokasiX3.3	16,56	5,320	,491	,896
LokasiX3.4	16,79	4,693	,548	,841
LokasiX3.5	16,63	5,084	,490	,890

RELIABILITY

```

/VARIABLES=PromosiX4.1 PromosiX4.2 PromosiX4.3
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY=TOTAL.

```

**Reliability**

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

**Scale: ALL VARIABLES**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,703	3

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PromosiX4.1	7,63	4,902	,531	,798
PromosiX4.2	8,14	4,162	,573	,742
PromosiX4.3	7,51	5,525	,465	,676

RELIABILITY

```
/VARIABLES=KeputusanPembelianY1.1 KeputusanPembelianY1.2 KeputusanPembelianY1.3
```

```
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
```

```
/MODEL=ALPHA
```

```
/SUMMARY=TOTAL.
```

## Reliability

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan.sav

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,849	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KeputusanPembelianY1.1	8,73	3,916	,782	,726
KeputusanPembelianY1.2	8,68	4,240	,746	,766
KeputusanPembelianY1.3	9,01	4,050	,636	,873

```

>Warning # 849 in column 23. Text: in_ID
>The LOCALE subcommand of the SET command has an invalid parameter. It could
not be mapped to a valid backend locale.
GET
FILE='D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan tahap 1.sav'.
DATASET NAME DataSet1 WINDOW=FRONT.
REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL CHANGE
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT KeputusanPembelianY
/METHOD=ENTER HargaX1 KualitasProdukX2 LokasiX3 PromosiX4
/RESIDUALS DURBIN
/SAVE PRED SRESID.

```

## Regression

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan tahap 1.sav

### Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PromosiX4, KualitasProdu kX2, LokasiX3, HargaX1 <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. All requested variables entered.

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

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics	
					R Square Change	F Change
1	,736 <sup>a</sup>	,587	,557	,777	,287	9,574

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

Model	Change Statistics			Durbin-Watson
	df1	df2	Sig. F Change	
1	4	95	,000	1,996

a. Predictors: (Constant), PromosiX4, KualitasProdukX2, LokasiX3, HargaX1

b. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	23,130	4	5,782	9,574	,000 <sup>b</sup>
	Residual	57,380	95	,604		
	Total	80,510	99			

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. Predictors: (Constant), PromosiX4, KualitasProdukX2, LokasiX3, HargaX1

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,557	,524		2,972	,004
	HargaX1	,436	,290	,363	2,505	,001
	KualitasProdukX2	,596	,144	,515	4,149	,000
	LokasiX3	,237	,163	,029	2,227	,001
	PromosiX4	,389	,247	,363	2,575	,001

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

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	HargaX1	,129	7,775
	KualitasProdukX2	,487	2,054
	LokasiX3	,453	2,207
	PromosiX4	,141	7,086

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	HargaX1	KualitasProduk X2
1	1	4,943	1,000	,00	,00	,00
	2	,029	13,059	,13	,03	,07
	3	,017	17,153	,79	,00	,30
	4	,008	24,287	,06	,00	,62
	5	,003	43,732	,02	,97	,01

### Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>

Model	Dimension	Variance Proportions	
		LokasiX3	PromosiX4
1	1	,00	,00
	2	,04	,08
	3	,05	,00
	4	,90	,00
	5	,01	,92

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

### Residuals Statistics<sup>a</sup>

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2,88	4,89	4,07	,483	100
Std. Predicted Value	-2,466	1,687	,000	1,000	100
Standard Error of Predicted Value	,089	,319	,162	,063	100
Adjusted Predicted Value	2,85	4,87	4,07	,484	100
Residual	-2,486	1,649	,000	,761	100
Std. Residual	-3,199	2,121	,000	,980	100
Stud. Residual	-3,244	2,183	-,001	1,001	100
Deleted Residual	-2,556	1,747	-,002	,796	100
Stud. Deleted Residual	-3,422	2,229	-,009	1,029	100
Mahal. Distance	,313	15,738	3,960	4,048	100
Cook's Distance	,000	,102	,009	,020	100
Centered Leverage Value	,003	,159	,040	,041	100

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

### NPAR TESTS

/K-S(NORMAL)=HargaX1 KualitasProdukX2 LokasiX3 PromosiX4 KeputusanPembelianY

/MISSING ANALYSIS.

### NPar Tests

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan tahap 1.sav

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		HargaX1	KualitasProduk X2	LokasiX3	PromosiX4
N		100	100	100	100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	4,04	4,28	4,34	4,02
	Std. Deviation	,751	,780	,714	,841
Most Extreme Differences	Absolute	,221	,302	,302	,218
	Positive	,221	,178	,203	,188
	Negative	-,219	-,302	-,302	-,218
Kolmogorov-Smirnov Z		2,212	3,022	3,024	2,181
Asymp. Sig. (2-tailed)		,112	,178	,302	,147

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		KeputusanPembelianY
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	4,07
	Std. Deviation	,902
Most Extreme Differences	Absolute	,249
	Positive	,172
	Negative	-,249
Kolmogorov-Smirnov Z		2,488
Asymp. Sig. (2-tailed)		,172

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

**REGRESSION**

```

/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA CHANGE
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT KeputusanPembelianY
/METHOD=ENTER HargaX1
/SAVE PRED SRESID.
    
```

**Regression**

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan tahap 1.sav

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	HargaX1 <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. All requested variables entered.



**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics	
					R Square Change	F Change
1	,664 <sup>a</sup>	,470	,460	,874	,070	7,359

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	Change Statistics		
	df1	df2	Sig. F Change
1	1	98	,001

a. Predictors: (Constant), HargaX1

b. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5,623	1	5,623	7,359	,001 <sup>b</sup>
	Residual	74,887	98	,764		
	Total	80,510	99			

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. Predictors: (Constant), HargaX1

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,788	,481		5,801	,000
	HargaX1	,417	,117	,264	2,713	,001

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3,74	4,37	4,07	,238	100
Std. Predicted Value	-1,385	1,278	,000	1,000	100
Standard Error of Predicted Value	,088	,150	,120	,029	100
Adjusted Predicted Value	3,70	4,44	4,07	,239	100
Residual	-2,375	1,260	,000	,870	100
Std. Residual	-2,716	1,441	,000	,995	100
Stud. Residual	-2,753	1,463	,000	1,007	100
Deleted Residual	-2,439	1,298	,000	,890	100
Stud. Deleted Residual	-2,852	1,472	-,005	1,019	100
Mahal. Distance	,003	1,918	,990	,886	100
Cook's Distance	,000	,103	,012	,021	100
Centered Leverage Value	,000	,019	,010	,009	100

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

REGRESSION

```

/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA CHANGE
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT KeputusanPembelianY
/METHOD=ENTER KualitasProdukX2
/SAVE PRED SRESID.

```

**Regression**

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan tahap 1.sav

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	KualitasProdu kX2 <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. All requested variables entered.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics	
					R Square Change	F Change
1	,718 <sup>a</sup>	,468	,461	,775	,268	35,911

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	Change Statistics		
	df1	df2	Sig. F Change
1	1	98	,000

- a. Predictors: (Constant), KualitasProdukX2  
 b. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	21,590	1	21,590	35,911	,000 <sup>b</sup>
	Residual	58,920	98	,601		
	Total	80,510	99			

- a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY  
 b. Predictors: (Constant), KualitasProdukX2

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,506	,435		3,463	,001
	KualitasProdukX2	,599	,100	,518	5,993	,000

- a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3,30	4,50	4,07	,467	100
Std. Predicted Value	-1,642	,924	,000	1,000	100
Standard Error of Predicted Value	,082	,150	,107	,024	100
Adjusted Predicted Value	3,24	4,55	4,07	,467	100
Residual	-2,501	1,697	,000	,771	100
Std. Residual	-3,226	2,188	,000	,995	100
Stud. Residual	-3,256	2,230	,000	1,005	100
Deleted Residual	-2,549	1,762	-,001	,788	100
Stud. Deleted Residual	-3,431	2,277	-,009	1,034	100
Mahal. Distance	,129	2,696	,990	,915	100
Cook's Distance	,000	,101	,011	,024	100
Centered Leverage Value	,001	,027	,010	,009	100

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

REGRESSION

```

/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA CHANGE
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT KeputusanPembelianY
/METHOD=ENTER LokasiX3
/SAVE PRED SRESID.
    
```

**Regression**

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan tahap 1.sav

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	LokasiX3 <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. All requested variables entered.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics	
					R Square Change	F Change
1	,671 <sup>a</sup>	,437	,429	,842	,137	15,608

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	Change Statistics		
	df1	df2	Sig. F Change
1	1	98	,000

a. Predictors: (Constant), LokasiX3

b. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	11,061	1	11,061	15,608	,000 <sup>b</sup>
	Residual	69,449	98	,709		
	Total	80,510	99			

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. Predictors: (Constant), LokasiX3

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,038	,521		3,909	,000
	LokasiX3	,468	,119	,371	3,951	,000

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3,44	4,38	4,07	,334	100
Std. Predicted Value	-1,877	,925	,000	1,000	100
Standard Error of Predicted Value	,093	,180	,116	,028	100
Adjusted Predicted Value	3,42	4,42	4,07	,332	100
Residual	-2,379	1,089	,000	,838	100
Std. Residual	-2,826	1,294	,000	,995	100
Stud. Residual	-2,853	1,302	-,001	1,004	100
Deleted Residual	-2,424	1,103	-,002	,853	100
Stud. Deleted Residual	-2,964	1,307	-,006	1,019	100
Mahal. Distance	,227	3,524	,990	1,068	100
Cook's Distance	,000	,077	,009	,015	100
Centered Leverage Value	,002	,036	,010	,011	100

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

REGRESSION

```

/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA CHANGE
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT KeputusanPembelianY
/METHOD=ENTER PromosiX4
/SAVE PRED SRESID.
    
```

## Regression

[DataSet1] D:\SKRIPSINYA ANAN\Data Mentah Anan tahap 1.sav

### Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PromosiX4 <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. All requested variables entered.

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

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics	
					R Square Change	F Change
1	,691 <sup>a</sup>	,485	,476	,867	,085	9,085

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

Model	Change Statistics		
	df1	df2	Sig. F Change
1	1	98	,003

a. Predictors: (Constant), PromosiX4

b. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

### ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6,830	1	6,830	9,085	,003 <sup>b</sup>
	Residual	73,680	98	,752		
	Total	80,510	99			

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

b. Predictors: (Constant), PromosiX4

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,814	,426		6,611	,000
PromosiX4	,412	,104	,291	3,014	,003

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3,44	4,38	4,07	,263	100
Std. Predicted Value	-2,403	1,166	,000	1,000	100
Standard Error of Predicted Value	,087	,227	,119	,028	100
Adjusted Predicted Value	3,47	4,43	4,07	,262	100
Residual	-2,376	1,249	,000	,863	100
Std. Residual	-2,740	1,440	,000	,995	100
Stud. Residual	-2,774	1,458	,000	1,006	100
Deleted Residual	-2,434	1,281	-,001	,882	100
Stud. Deleted Residual	-2,875	1,467	-,004	1,019	100
Mahal. Distance	,001	5,774	,990	,965	100
Cook's Distance	,000	,093	,011	,019	100
Centered Leverage Value	,000	,058	,010	,010	100

a. Dependent Variable: KeputusanPembelianY



**UNIVERSITAS FLORES**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**PRODI MANAJEMEN**  
**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**

1. Nama mahasiswa : ANANG HAFIFUDIN MURSALIN  
 2. NIM : 2016411065  
 3. Bidang Kajian Skripsi :  
 4. Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian  
 Konsumen Kacamata Di Optik Diva Ende  
 5. Tanggal Pengajuan Skripsi :  
 6. Nama Pembimbing : 1. LAMBERTUS LANGGA, SE.,M.,Sc  
 2. MARIA HELENA C. DUA MEA, SS., MM.  
 7. Keterangan Konsultasi :

No.	Tanggal Konsultasi	Keterangan	Paraf	
			Pembimbing 1	Pembimbing 2
1.	20-05-20	konsul Judul	<i>[Signature]</i>	
2.	2-06-20	konsul Proposal	<i>[Signature]</i>	
3.	17-06-20	Konsul perbaikan proposal	<i>[Signature]</i>	
4.	29-07-20	konsul perbaikan proposal yang kedua	<i>[Signature]</i>	
		Acc proposal	<i>[Signature]</i>	
1.	23-11-2020	konsul skripsi	<i>[Signature]</i>	
2.	10-12-2020	konsul skripsi	<i>[Signature]</i>	
3.	16-12-2020	konsul perbaikan kuesioner	<i>[Signature]</i>	
4.	12-01-2021	konsul perbaikan skripsi	<i>[Signature]</i>	
5.	-02-2021	konsul tambahan surat penelitian dan foto penelitian	<i>[Signature]</i>	
	16-02-2021	Acc pembimbing 2		<i>[Signature]</i>

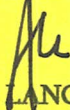


No.	Tanggal Konsultasi	Keterangan	Paraf	
			Pembimbing 1	Pembimbing 2

8. Tanggal Selesai Penulisan Skripsi :

9. Telah dievaluasi dan Diuji dengan Nilai :

Pembimbing I



LAMBERTUS LANGGA, SE.,M.,Sc  
Nipy. 1980 2000 175

Pembimbing II



MARIA HELENA C. DUA MEA, SS., MM.  
Nipy. 1980 2011 483

Mengetahui  
Ketua Program Studi



LAMBERTUS LANGGA, SE.,M.Sc  
Nipy. 1980 2000 175