

**PENGARUH HARGA DAN LOKASI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO
SMILE CELLULER MEDAN**

SKRIPSI



STIE EKA PRASETYA

**Ditulis Oleh:
HANDY
181010201**

**DIAJUKAN SEBAGAI SYARAT DALAM RANGKA
MEMPEROLEH GELAR SARJANA MANAJEMEN
STIE EKA PRASETYA
MEDAN
2022**

ABSTRAK

Handy, 181010201, 2021 Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler, STIE Eka Prasetya, Program Studi Manajemen, Pembimbing I: Bambang Sutejo, S.Kom., S.E., M.M. Pembimbing II: Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler, mengetahui pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler, mengetahui pengaruh Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler. Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada pelanggan yang membeli produk di Toko Smile Celluler, data sekunder diperoleh dari data dengan permasalahan yang dibahas. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen di Toko Smile Celluler sebanyak 969 orang. Dengan menggunakan rumus Slovin, maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 283 orang. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Keputusan Pembelian = $15,545 + 0,090 \text{ Harga} + 1,052 \text{ Lokasi} + e$** . variabel harga (X_1) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, berdasarkan hasil uji secara parsial yaitu $t_{hitung} 2,062 > t_{tabel} 1,968$. Hasil analisis menunjukkan lokasi memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian berdasarkan hasil hipotesis secara parsial yaitu $t_{hitung} 24,112 > t_{tabel} 1,968$. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga dan lokasi berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian berdasarkan hasil uji hipotesis secara simultan mempunyai pengaruh sebesar $F_{hitung} 291,688 > F_{tabel} 3,027$. Hasil penelitian ini didukung oleh nilai R^2 (R square) = 0,676 atau 67,6% berarti harga dan lokasi secara simultan mempunyai pengaruh sebesar 67,6 terhadap keputusan pembelian di Toko Smile Celluler Medan. Sedangkan sisanya 32,4% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti variabel kualitas produk, kualitas pelayanan, strategi pemasaran.

Kata Kunci : Harga , Lokasi, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Handy, 181010201, 2021 *The Influence of Price and Location on Purchase Decisions at Smile Celluler Stores, STIE Eka Prasetya, Management Study Program, Supervisor I: Bambang Sutejo, S.Kom., S.E., M.M. Advisor II: Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M.*

This research aims to determine the effect of Price on Purchase Decisions at Smile Celluler Stores, determine the effect of Location on Purchase Decisions at Smile Celluler Stores, determine the effect of Price and Location on Purchase Decisions at Smile Celluler Stores. The research methodology used is a quantitative descriptive method. The type of data used in this study is quantitative data, namely data obtained in the form of numbers or numbers. Sources of data in the form of primary data and secondary data. Primary data is obtained from the results of distributing questionnaires to customers who buy products at the Smile Celluler Store, secondary data is obtained from data with the problems discussed. The population in this study were consumers at Smile Celluler Stores as many as 969 people. By using the Slovin formula, the number of samples obtained is 283 people. Data were analyzed using multiple linear regression analysis method. The results of the analysis give the equation of Purchase Decision = $15.545 + 0.090 \text{ Price} + 1.052 \text{ Location} + e$. the price variable (X_1) has a positive effect on purchasing decisions, based on the results of the partial test, namely $t_{\text{count}} 2,062 > t_{\text{table}} 1,968$. The results of the analysis show that location has a positive influence on purchasing decisions based on the results of the partial hypothesis, namely $t_{\text{count}} 24,112 > t_{\text{table}} 1,968$. The results showed that price and location had a significant and significant effect on purchasing decisions based on the results of hypothesis testing simultaneously having an effect of $F_{\text{count}} 291,688 > F_{\text{table}} 3,027$. The results of this study are supported by the value of R^2 square (R^2) = 0.676 or 67.6%, meaning that price and location simultaneously have an influence of 67.6 on purchasing decisions at Smile Celluler Stores in Medan. While the remaining 32.4% is influenced by other variables not examined in this study such as product quality, service quality, marketing strategy.

Keywords : Trust, Marketing Strategy, Customer Satisfaction

Judul : PENGARUH HARGA DAN LOKASI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO SMILE
CELLULER MEDAN

Nama : Handy

NIM : 181010201

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

**Disetujui Oleh
Tim Pembimbing,**

Pembimbing I



Bambang Sutejo, S.Kom., S.E., M.M.
NIDN : 0104127801

Pembimbing II



Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M.
NIDN : 0115088601

Diterima dan divalidasi oleh Dewan Penguji Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya

Judul : PENGARUH HARGA DAN LOKASI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO SMILE
CELLULER MEDAN.

Nama : Handy

NIM : 181010201

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

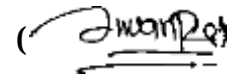
Pada Tanggal 07 Juli 2022

Dewan Penguji,

Penguji I : Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
NIDN 0006037202

)

Penguji II : Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Si
NIDN 0115019003

)

STIE Eka Prasetya,
Ketua


Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
NIDN: 0006037202

STIE EKA PRASETYA
PROGRAM SARJANA (S-1)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

PERNYATAAN MENGENI PLAGIARISME

Saya menyatakan bahwa Tugas Akhir yang saya serahkan kepada dosen pembimbing Tugas Akhir adalah benar-benar hasil pekerjaan saya. Jika saya mengutip dan/atau menggunakan hasil atau pekerjaan orang lain dalam Tugas Akhir saya, maka saya akan mengindikasikan hal itu secara jelas, dengan mencantumkan sumber kutipan yang bersangkutan.

Jika saya melanggar pernyataan saya tersebut dan memalsukan data penelitian maka saya menyatakan bersedia dikenakan sanksi plagiarisme dan sanksi akademik lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku di program sarjana STIE Eka Prasetya Medan

Nama	Handy
NIM	181010201
Judul Tugas Akhir	Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Smile Celluler Medan
Pembimbing Tugas Akhir :	
Pembimbing I	Bambang Sutejo, S.Kom., S.E., M.M.
Pembimbing II	Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M.

Saya menandatangani pernyataan ini dengan sadar dan pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 09 Juni 2022



Handy
181010201

KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu peneliti mengucapkan puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan proposal ini dengan judul **“PENGARUH HARGA DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO SMILE CELLULER MEDAN .”** sesuai dengan waktu yang telah dijadwalkan.

Pada kesempatan ini, mengingat banyaknya bantuan dan bimbingan yang diterima selama penyusunan proposal skripsi ini, peneliti ingin menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ketua Yayasan Graha Eka Education Center Bapak Susanto, ST.
2. Ketua STIE Eka Prasetya Ibu Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si., sekaligus sebagai Dosen Penguji I
3. Wakil Ketua Satu Bidang Akademik STIE Eka Prasetya Ibu Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M
4. Wakil Ketua Dua Bidang Keuangan STIE Eka Prasetya Herry Andipoh, B.Comm.
5. Wakil Ketua Tiga Bidang Kemahasiswaan STIE Eka Prasetya Bapak Junaidi Abidin, S.M.
6. Koordinator Program Studi Manajemen Ibu Ihdina Gustina, S.E., M.M.
7. Bapak Bambang Sutejo, S.E., S.Kom., M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya Skripsi ini.

8. Bapak Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya Skripsi ini.
9. Bapak Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Si., sebagai Dosen Penguji II.
10. Kepala Bagian Akademik STIE Eka Prasetya Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E.
11. Kepala Bagian Keuangan STIE Eka Prasetya Ibu Elysa, S.M.
12. Seluruh Dosen pengajar dan Staf Pegawai STIE Eka Prasetya Medan.
13. Kedua orang tua saya yang tercinta, saudara-saudari saya serta teman-teman yang telah memberikan dorongan dan bantuan baik moral, materil maupun spiritual.

Peneliti menyadari skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Untuk itu segala saran dan kritik untuk penyempurnaan skripsi ini sangat diharapkan peneliti.

Akhir kata, semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca. Terima Kasih.

Medan, 09 Juni 2022
Peneliti

Handy
181010201

DAFTAR ISI

JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PENGESAHAN	
SURAT PLAGIARISME	
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	5
1.3. Batasan Masalah	6
1.4. Rumusan Masalah.....	6
1.5. Tujuan Penelitian	6
1.6. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU	8
2.1. Tinjauan Pustaka	8

2.1.1. Keputusan Pembelian.....	8
2.1.1.1. Indikator Keputusan Pembelian.....	8
2.1.1.2. Proses Keputusan Pembelian.....	10
2.1.2. Harga.....	12
2.1.2.1. Indikator Harga	12
2.1.2.2. Peranan Harga	13
2.1.2.3. Tujuan Penetapan Harga	14
2.1.3. Lokasi.....	15
2.1.3.1. Indikator Lokasi	17
2.2. Penelitian Terdahulu	18
2.3. Kerangka Penelitian	21
2.4. Hipotesis.....	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	23
3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian	23
3.1.1. Lokasi Penelitian	23
3.1.2. Waktu Penelitian	23
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	23
3.2.1. Jenis Data	23
3.2.2. Sumber Data.....	23
3.3. Populasi dan Sampel	24
3.3.1. Populasi	24
3.3.2. Sampel.....	24
3.4. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	25

3.5. Teknik Pengumpulan Data	27
3.6. Teknik Analisis Data.....	28
3.6.1. Uji Validitas	28
3.6.2. Uji Reliabilitas	29
3.7. Uji Asumsi Klasik	30
3.7.1. Uji Normalitas.....	30
3.7.2. Uji Multikolinearitas	30
3.7.3. Uji Heteroskedastisitas	31
3.8. Analisis Regresi Linier Berganda	31
3.9. Pengujian Hipotesis	32
3.9.1. Uji t (Secara Parsial)	32
3.9.2. Uji F (Serempak)	33
3.9.3. Uji R^2 (Koefisien Determinasi).....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
4.1. Hasil Penelitian	34
4.1.1. Sejarah Singkat Toko Smile Celluler	34
4.1.2. Struktur Organisasi Toko Smile Celluler.....	34
4.1.3. Karakteristik Responden.....	36
4.1.3.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	36
4.1.3.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	37
4.1.4. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	37
4.1.4.1 Uji Validitas	37
4.1.4.2 Uji Reliabilitas.....	41

4.1.5 Uji Asumsi Klasik.....	42
4.1.5.1 Uji Normalitas	42
4.1.5.2 Uji Multikolonearitas	46
4.1.5.3 Uji Heterokedastisitas.....	47
4.1.6 Uji Regresi Linear Berganda	48
4.1.7 Uji Hipotesis	50
4.1.7.1 Uji T (Uji Secara Parsial)	50
4.1.7.2 Uji F (Uji Secara Serempak)	52
4.1.7.3 Uji Koefisien Determinasi.....	53
4.2. Pembahasan.....	54
4.2.1 Pembahasan Harga Terhadap Keputusan Pembelian	54
4.2.2 Pembahasan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian	55
 BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN	
AKADEMIS.....	57
5.1. Kesimpulan	57
5.2. Implikasi Manajerial	58
5.3. Saran Akademis	59
 DAFTAR PUSTAKA	
 KUESIONER	
 LAMPIRAN	

SURAT IZIN PENELITIAN

SURAT BALASAN PENELITIAN

KARTU PESERTA SEMINAR

PROPOSALKARTU

BIMBINGAN SKRIPSI

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Harga Jenis Produk	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	18
Tabel 3.1	Definisi operasional variabel penelitian	25
Tabel 3.2	Skala Pengukuran.....	28
Tabel 4.1	Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	36
Tabel 4.2	Deskripsi Responden Berdasarkan Usia.....	37
Tabel 4.3	Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X_1)	38
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi (X_2)	39
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	40
Tabel 4.6	Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel Harga (X_1), Lokasi (X_2), Keputusan Pembelian (Y)	42
Tabel 4.7	Hasil Uji Kolgomorov-Smirnov	45
Tabel 4.8	Hasil Uji Multikolinearitas	46
Tabel 4.9	Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	49
Tabel 4.10	Hasil Uji t	51
Tabel 4.11	Hasil Uji F	53
Tabel 4.11	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Omset Pendapatan yang diperoleh dari tahun 2019-2021....	4
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	21
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Toko Smile Celluler	35
Gambar 4.2 Grafik Histogram	44
Gambar 4.3 <i>Normal Probability Plot of Regression</i>	45
Gambar 4.4 <i>Scatterplot</i>	48

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Tabulasi *Pre-test* Harga (X_1)
- Lampiran 2 : Tabulasi *Pre-test* Lokasi (X_2)
- Lampiran 3 : Tabulasi *Pre-test* Keputusan Pembelian (Y)
- Lampiran 4 : Hasil Uji Validitas *Pre-test* Harga (X_1)
- Lampiran 5 : Hasil Uji Validitas *Pre-test* Lokasi (X_2)
- Lampiran 6 : Hasil Uji Validitas *Pre-test* Keputusan Pembelian (Y)
- Lampiran 7 : Hasil Uji Reliabilitas *Pre-test* Harga (X_1)
- Lampiran 8 : Hasil Uji Reliabilitas *Pre-test* Lokasi (X_2)
- Lampiran 9 : Hasil Uji Reliabilitas *Pre-test* Keputusan Pembelian (Y)
- Lampiran 10 : Tabulasi *Real Test* Harga (X_1)
- Lampiran 11 : Tabulasi *Real Test* Lokasi (X_2)
- Lampiran 12 : Tabulasi *Real Test* Keputusan Pembelian (Y)
- Lampiran 13 : Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas Histogram
- Lampiran 14 : Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas *P-Plot Of Regression*
- Lampiran 15 : Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas Uji Kolmogorov-Smirnov
- Lampiran 16 : Hasil Uji Multikolinearitas
- Lampiran 17 : Hasil Uji Heteroskedastisitas
- Lampiran 18 : Hasil Uji Regresi Linear Berganda
- Lampiran 19 : Hasil Uji Hipotesis Uji T (Parsial)
- Lampiran 20 : Hasil Uji Hipotesis Uji F (Simultan)
- Lampiran 21 : Hasil Uji Hipotesis Uji Koefisien Determinasi (R^2)

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Tingkat persaingan di Indonesia sangat ketat, karena setiap perusahaan senantiasa berusaha untuk dapat meningkatkan pangsa pasar dan meraih konsumen baru. Perusahaan harus dapat menentukan strategi pemasaran yang tepat agar usahanya dapat bertahan dan memenangi persaingan, sehingga tujuan dari perusahaan tersebut dapat tercapai. Pemasaran adalah suatu kegiatan menyeluruh, terpadu dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum.

Agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Semua yang dilakukan suatu perusahaan itu hakikatnya untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen dalam melakukan transaksi .Dengan alasan ini maka perusahaan sangat penting bisa memahami perilaku konsumen. Keputusan pembelian dipengaruhi oleh banyak faktor,diantaranya adalah faktor harga dan faktor lokasi yang strategis. Dengan demikian maka perusahaan harus mampu mengelola 2 faktor tersebut yang menjadi alasan sebagian konsumen dalam melakukan kegiatan transaksi.

Harga merupakan satu diantara beberapa faktor yang dapat menentukan keputusan pembelian konsumen. Pernyataan ini didukung oleh penelitian (Irmala,

2017) menyatakan jika harga memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Toko Smile Celluler Medan selalu berupaya menawarkan Harga untuk menarik konsumen melakukan suatu pembelian. Namun karena harga ini bersifat *sensitive* bagi konsumen maka mahal atau murah nya suatu harga hanya konsumen yang menilai. Mahal atau tidaknya harga disebuah Toko Hanphone bisa dinilai sendiri oleh para konsumen, karena kebutuhan setiap konsumen itu berbeda beda. Akan tetapi konsumen cenderung tertarik kepada harga yang lebih murah dari yang ditawarkan suatu toko sejenis kepadanya.

Adapun faktor kedua yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yaitu lokasi. Lokasi yang terletak ditempat yang ramai serta mudah dijangkau oleh konsumen merupakan lokasi yang sesuai untuk melakukan usaha. Pernyataan ini didukung oleh penelitian (Rakasiwi, 2016) menyatakan bahwa lokasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko shafira Galeri Surakarta.

Toko Smile Celluler Medan yang beralamat di Jl. Marelan psr 3. merupakan toko yang bergerak dibidang yang menawarkan produk alat komunikasi seperti produk hanphone, service serta penjualan suku cadang dengan merek yang cukup dikenal oleh masyarakat diantaranya dengan merek Vivo, Oppo dan lain sebagainya. Sebagai toko celluler yang memiliki banyak pesaing didaerah sekitar tentunya Toko Smile Celluler sendiri tidak mengharapkan terjadinya penurunan dengan toko sejenis.

Banyaknya toko sejenis disekitar Toko Smile Celluler Medan menjadi masalah sebagian konsumen, karena dengan banyaknya toko sejenis yang

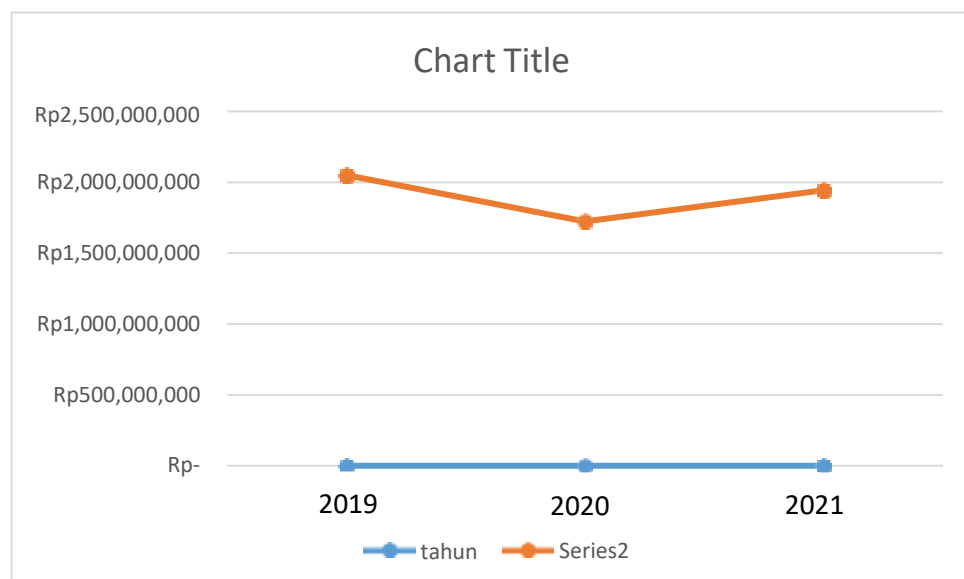
menawarkan produk yang sama dapat memusingkan konsumen apabila ingin memasuki Toko Smile Celluler Medan. Toko Smile Celluler Medan juga kurang menawarkan kenyamanan bagi konsumen seperti tidak adanya parkir yang memadai serta tempat beristirahat yang kurang apabila terdapat konsumen yang hendak melakukan transaksi yang pada akhirnya mengakibatkan konsumen lari ke toko sebelah yang lebih memberikan kenyamanan kepada konsumennya. Konsumen tidak hanya memilih lokasi yang mudah dijangkau saja. Namun juga lokasi yang menawarkan kenyamanan. Misalnya saja kalau konsumen melakukan transaksi di Toko Resmi Merek handphone yang diinginkan konsumen mereka akan disajikan dengan banyak kenyamanan seperti dimanjain dengan tempat yang sejuk, sales yang ramah.

Akibat dari banyaknya pesaing di daerah sekitar Toko Smile Celluler Medan, diharapkan agar dapat bisa memenangkan persaingan. Salah satunya dengan bersaing di faktor Harga yang lebih terjangkau atau minimal sama dengan toko sejenis di daerah sekitar. Perbandingan table harga produk jenis toko yang menawarkan produk dan harga disekitar Toko Smile Celluler Medan dapat dilihat ditabel di bawah ini:

Tabel1.1
Harga Jenis Produk

Jenis Produk	Toko Smile Celluler	Toko Suka Berkawan	Toko Abi Ponsel
Oppo Reno 6 4G	Rp 5.199.000,-	Rp 5.199.000,-	Rp 5.199.000,-
Oppo Reno 6 5G	Rp 10.999.000,-	Rp 10.999.000,-	Rp 10.999.000,-
Oppo Reno 6 Pro 5G	Rp 7.999.000,-	Rp 7.999.000,-	Rp 7.999.000,-
Oppo Reno 5F	Rp 4.099.000,-	Rp 4.099.000,-	Rp 4.099.000,-
Vivo X70 Pro 5G	Rp 10.999.000,-	Rp 10.999.000,-	Rp 10.999.000,-
Vivo X60 5G	Rp 7.999.000,-	Rp 7.999.000,-	Rp 7.999.000,-
Vivo V21 5G	Rp 5.799.000,-	Rp 5.799.000,-	Rp 5.799.000,-
Vivo Y15S	Rp 1.899.000,-	Rp 1.899.000,-	Rp 1.899.000,-

Dapat dilihat pada Tabel 1 bahwa Toko Smile Celluler Medan belum sepenuhnya memberikan harga lebih murah dari pesaing dan cenderung menerapkan harga yang sama dengan harga pesaing. Meskipun harga yang diterapkan masih mengikuti dengan toko sebelah perusahaan tetap mempertahankan kinerja untuk meningkatkan minat beli konsumen. Berbagai macam strategi dilakukan oleh pemilik Toko Smile Celluler Medan agar konsumen tertarik sehingga dapat mengambil keputusan untuk membeli produk di Toko Smile Celluler Medan dengan memberikan bonus dengan pembelian di Toko Smile Celluler Medan. Tidak hanya sekedar membeli, namun lebih dari itu. Pemilik memiliki harapan agar terdapatnya penyebaran informasi mengenai Toko Smile Celluler Medan yang bergerak dari penyampaian konsumen ke calon konsumen lainnya agar terpengaruh melakukan pembelian di Toko Smile Celluler Medan. Karena pengambilan keputusan pembelian bisa dipengaruhi karena informasi dari satu konsumen ke konsumen lainnya.



Gambar 1.1
Omset Pendapatan yang diperoleh dari tahun 2019 - 2021

Disajikan juga tabel pendapatan perusahaan yang dapat dilihat pada gambar 1.1 yang memperlihatkan bahwa terdapatnya penurunan omset pendapatan di Toko Smile Celluler Medan pada tahun 2020 yang mungkin diakibatkan masih kurang terjangkau harga yang diberikan oleh Toko Smile Celluler Medan, dapat lihat bahwa meskipun harga yang diberikan oleh perusahaan meskipun belum terjangkau tetapi sudah sama dengan toko sejenis yang juga menjual produk sejenis.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dilihat bahwa terdapat banyak faktor yang dapat membuat konsumen dalam melakukan pengambilan keputusan dalam melakukan pembelian, oleh sebab itu juga peneliti berniat untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH HARGA DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO SMILE CELLULER.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, keputusan pembelian:

1. Penurunan keputusan pembelian disebabkan oleh konsumen kurang tertarik dengan harga yang ditawarkan, dikarenakan harga yang dipatok perusahaan kurang terjangkau dengan kantong konsumen.
2. Penurunan keputusan pembelian disebabkan oleh lokasi yang masih kurang mudah dijangkau oleh masyarakat dikarenakan banyaknya Toko sejenis yang menawarkan produk yang sama dengan yang ditawarkan oleh Toko Smile Celluler Medan.

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian lebih fokus dan tidak meluas dari pembahasan yang dimaksud, penulis membatasinya dengan ruang lingkup penelitian meliputi Harga (X_1), Lokasi (X_2) dan variabel terikatnya Keputusan Pembelian (Y).

1.4 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka yang menjadi pokok permasalahan yang akan diungkapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler?
2. Apakah Lokasi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler?
3. Apakah Harga dan Lokasi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler ?
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler ?
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Toko Smile Celluler ?

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi pihak perusahaan

Sebagai penambah pengetahuan dan wawasan peneliti tentang Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian.

2. Bagi akademis

Sebagai referensi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya mengenai Keputusan Pembelian dan sebagai bahan acuan bagi peneliti selanjutnya yang berminat untuk meneliti mengenai Keputusan Pembelian dan faktor-faktor yang mempengaruhinya dimasa yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1. Keputusan Pembelian

Keputusan Pembelian adalah proses merumuskan berbagai alternatif tindakanguna menjatuhkan pilihan pada salah satu alternatif tertentu untuk melakukan pembelian. (Firmansyah, 2018:48)

Keputusan pembelian adalah proses intergresi yang digunakan untuk mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih satu diantaranya. (Indrasari, Meithiana ,2019:79)

Keputusan pembelian adalah tahap proses keputusan dimana konsumen secara aktual melakukan pembelian produk. (Tjiptono, Fandy, 2018:157)

2.1.1.1 Indikator Keputusan Pembelian

Swasta et al (Dalam Dhiraj, 2021) mengatakan indikator dalam keputusan pembelian yaitu,

1. Keputusan tentang jenis produk

Proses pengambilan keputusan yang rumit sering melibatkan beberapa keputusan. Suatu keputusan (Decision) melibatkan pilihan diantara dua atau lebih alternatif tindakan atau perilaku. Konsumen dalam melakukan pilihan jenis produk yang akan dipilihnya akan melakukan pertimbangan-pertimbangan seperti kualitas produk, harga bahkan juga keandalan produk tersebut..

2. Keputusan tentang bentuk produk

Konsumen yang telah menjatuhkan pilihannya terhadap suatu produk kemudian akan melakukan pertimbangan mengenai berbagai pilihan mengenai bentuk produk yang ditawarkan oleh perusahaan..

3. Keputusan tentang merek

Jika konsumen yakin bahwa mereka telah mengetahui semua alternatif pilihannya yang paling penting, mereka cenderung tidak akan mencari alternatif lainnya. Pemilihan .terhadap beberapamerek dapat dipengaruhi oleh beberapa hal. Salahsatunya dipengaruhi oleh jumlah pembelian terakhir dan pengalaman konsumen menggunakan merek tersebut.

4. Keputusan tentang penjualnya

Perusahaan tidak dapat hanya memikirkan dan merancang strategi bagaimanaagarkonsumen dapat memiliki niat hingga memutuskan untuk membeli produknya. Namun distribusi yang baik, sehingga konsumen dapat menjangkau produk perusahaan dengan mudah menjadisalahsatupertimbangan utama bagi konsumen..

5. Keputusan tentang waktu pembelian

Konsumen yang telah memiliki niat untuk melakukan sebuah keputusan pembelian terhadap suatu produk tentunya mendorong konsumen untuk menyediakan waktunya untuk membeli produk tersebut. Dalam hal ini perusahaan tentunya seharusnya dapat melakukan strategi yang dapat membuatkonsumenmudah untuk kapan akan membeli..

6. Keputusan tentang cara pembayaran

Pertimbangan konsumen terhadap pemilihan selutuhproduk tidakhanya

berhenti pada tahap memilih dan menyediakan waktu. Namun kemudahan dalam transaksi pada pembelian sebuah produk juga menjadi faktor yang dapat lebih meyakinkan bahkan memberikan prioritas seorang konsumen terhadap sebuah produk..

2.1.1.2 Proses Keputusan Pembelian

Proses keputusan pembelian konsumen terdiri dari lima tahap yang dilakukan oleh seorang konsumen sebelum sampai pada keputusan pembelian dan selanjutnya pasca pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa proses pembelian yang dilakukan oleh konsumen dimulai jauh sebelum tindakan membeli dilakukan serta mempunyai konsekuensi setelah pembelian tersebut dilakukan.

1. Pengenalan kebutuhan

Proses pembelian dimulai saat pembeli mengenali sebuah masalah atau kebutuhan. Kebutuhan tersebut dapat dicetuskan oleh rangsangan internal atau eksternal. Pemasar perlu mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu.

2. Pencarian informasi

Konsumen yang tergugah kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak. Sumber informasi konsumen digolongkan kedalam empat kelompok:

- a. Sumber pribadi : keluarga, teman, tetangga, kenalan.
- b. Sumber komersial : iklan, wiraniaga, penyalur, kemasan, pajangan di toko

- c. Sumber *public*: media massa, organisasi penentu peringkat konsumen.
- d. Sumber pengalaman: penanganan, pengkajian dan pemakaian produk

3. Evaluasi alternatif

Dalam tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi atas merek – merek dalam kumpulan pilihan. Konsumen juga mungkin membentuk niat untuk membeli produk yang paling disukai.

4. Keputusan pembelian

Dalam melaksanakan niat pembelian, konsumen dapat membuat sebuah keputusan pembelian, yaitu keputusan merek, keputusan pemasokan.

5. Perilaku Pasca Pembelian

Setelah membeli produk, konsumen akan mengalami level kepuasan atau ketidakpuasan tertentu. Tugas pemasar tidak berakhir saat produk dibeli, melainkan berlanjut hingga periode pasca pembelian.

a. Kepuasan Pasca pembelian

Kepuasan pembeli merupakan fungsi dari seberapa dekat harapan pembeli atas suatu produk dengan kinerja yang dirasakan pembeli atas produk tersebut. Jika kinerja produk lebih rendah dari harapan pelanggan akan kecewa, jika ternyata sesuai harapan pelanggan akan puas, jika melebihi harapan pembelian akan sangat puas.

b. Tindakan Pasca Pembelian

Kepuasan atau ketidakpuasan konsumen akan mempengaruhi perilaku selanjutnya. Jika konsumen puas, maka ia akan memperlihatkan kemungkinan yang lebih tinggi untuk membeli produk tersebut.

(Anang Firmansyah, 2018:31)

2.1.2 Harga

William J. Stanton harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya (Indrasari, Meithiana, 2019:36).

Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan barang atau jasa berikut pelayanannya. (Indrasari, Meithiana, 2019:36).

Harga adalah sejumlah uang yang berfungsi sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa. Harga dapat juga diartikan penentuan nilai suatu produk di benak konsumen. (Abdurrahman, 2015:109)

Harga adalah sesuatu yang harus diberikan kepada pelanggan untuk mendapatkan keunggulan yang ditawarkan oleh bauran pemasaran perusahaan. Jadi, harga melakukan peranan langsung dalam membentuk nilai pelanggan. (Nel Arianty, 2016).

Harga merupakan salah satu keputusan terpenting dalam pemasaran dimana Harga merupakan satu - satunya unsur bauran pemasaran yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. (Tjiptono dan Diana, 2016:218)

2.1.2.1 Indikator Harga

Kotler mengemukakan bahwa Terdapat lima indikator yang mencirikan harga. Kelima indikator tersebut adalah : (Dalam Indrasari, Meithiana, 2019:42)

1. Keterjangkauan harga

Harga yang dapat dijangkau oleh semua kalangan sesuai dengan target segemnpasar yang dipilih.

2. Kesesuaian harga dengan kualias produk

Kualitas produk menentukan besarnya harga yang akan ditawarkan kepadakonsumen.

3. Daya saing harga

Harga yang ditawarkan apakah lebih tinggi atau dibawah rata-rata dari pada pesaing.

4. Kesesuaian harga dengan manfaat

Konsumen akan merasa puas ketika mereka mendapatkan manfaat setelah mengkonsumsi apa yang ditawarkan sesuai dengan nilai yang mereka keluarkan.

5. Harga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan

Ketika harga tidak sesuai dengan kualitas dan konsumen tidak mendapatkan manfaat setelah mengkonsumsi, konsumen akan cenderung mengambil keputusan untuk tidak melakukan pembelian. Sebaliknya jika harga sesuai, konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli.

(Indrasari, Meithiana
,2019:42)

2.1.2.2 Peranan Harga

Harga memiliki dua peranan penting dalam proses pengambilan keputusan, yaitu :

1. Peranan Alokasi

Merupakan fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau nilai tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya beli.

2. Peranan Informasi

Merupakan fungsi harga dalam membidik konsumen mengenai faktor-faktor produk seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya. (Indrasari, Meithiana ,2019:40)

2.1.2.3 Tujuan Penetapan Harga

Perusahaan yang menghasilkan produk berupa barang maupun jasa dalam menetapkan harga dapat mempunyai tujuan yang berbeda – beda. Tujuan penetapan harga adalah :

a. Mencapai penghasilan atas investasi

Biasanya besar keuntungan dari suatu investasi telah ditetapkan persentasinya dan untuk mencapainya diperlukan penetapan harga tertentu dari barang dihasilkannya.

b. Kesestabilan harga

Hal ini biasanya dilakukan untuk perusahaan yang kebetulan memegang kendali atas harga. Usaha pengendalian harga diarahkan terutama untuk mencegah terjadinya perang harga, khususnya bila menghadapi permintaan yang sedang menurun.

c. Mempertahankan atau meningkatkan bagiannya dalam pasar

Apabila perusahaan mendapatkan bagian pasar dengan luas tertentu, maka ia harus berusaha mempertahankan atau justru mengembangkannya. Untuk itu kebijaksanaan dalam penetapan harga jangan sampai merugikan usaha mempertahankan atau mengembangkan bagian pasar tersebut.

d. Menghadapi atau mencegah persaingan

Apabila perusahaan baru mencoba – coba memasuki pasar dengan tujuan mengetahui pada harga berapa ia akan menetapkan penjualan. Ini berarti bahwa ia belum memiliki tujuan dalam menetapkan harga coba – coba tersebut.

e. Memperbesar laba

Tujuan ini biasanya menjadi panutan setiap usaha bisnis. Kelihatannya usaha mencari untung mempunyai konotasi yang kurang enak seolah – olah menindas konsumen. Padahal sesungguhnya hal yang wajar saja. Setiap usaha untuk bertahan hidup memerlukan laba (Indrasari, Meithiana ,2019:41)

2.1.3 Lokasi

Faktor lokasi merupakan salah satu peranan penting pada aspek Bauran pemasaran (*Marketing mix*) yaitu terdiri dari produk, harga, promosi dan lokasi. Faktor lokasi merupakan salah satu faktor yang terpenting pada saluran pemasaran di perusahaan karena faktor lokasi sangat berhubungan langsung kepada pembeli. Perusahaan menyebut juga dengan kata lain dari lokasi yaitu pada suatu tempat yang menawarkan

produk ke konsumen. Lokasi merupakan variabel penting yang dapat menemukan berbagai hal yang berkaitan tentang gejala atau fenomena yang dipelajari. Salah satu hal yang paling banyak dibahas dalam teori lokasi ialah untuk mengetahui keterkaitan jarak dengan intensitas orang berpergian dari satu lokasi ke lokasi lainnya.

Lupiyoadi (Dalam Rani, 2017), lokasi merupakan keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan, dan lokasi merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategi.

Lokasi mengacu pada berbagai aktifitas pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian atau penyaluran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, lokasi yang strategi bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi perusahaan (Tjiptono, 2017:345). Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis, persaingan dan sebagainya. Lokasi adalah tempat dimana kita menentukan letak usaha kita dimana pemilihan tempat menjadi faktor terpenting dalam menjalankan bisnis (Kurniawan, 2018:36)

Lokasi yaitu di dalam sebuah usaha memilih lokasi yang baik itu menentukan keberhasilan atau kegagalan dari sebuah usaha di periode yang akan datang (Alma, 2017:105)

Lokasi adalah tempat dimana ritel menentukan tempat usahanya. Pemilihan tempat menjadi faktor terpenting dalam menjalankan bisnis. Dua faktor dalam menentukan tempat usaha adalah pemilihan lokasi yang

strategis dan fasilitas yang mendukung seperti tempat parkir yang luas sehingga konsumen yang berbelanja membawa kendaraan baik roda dua ataupun roda empat bisa memparkirkan kendaraannya dengan bebas. (Usman, 2017: 39)

2.1.3.1 Indikator Lokasi

Indikator yang mempengaruhi lokasi ada 4 (empat) menurut Lupioyadi (Dalam Rani, 2017), sebagai berikut :

1. Akses

Kemudahan untuk menjangkau, misalnya, lokasi yang dilalui ataumudah dijangkau sarana transportasi umum..

2. Visibilitas

Lokasi atau tempat yang dapat terlihat dengan jelas dari jarak pandang normal

3. Lalu Lintas

Banyak menyangkut dua pertimbangan utama berikut:

- a. Banyaknya orang yang lalu-lalang bias memberikan peluang besar terhadap terjadinya *impulse buying*, yaitu keputusan pembeli yang seringkali terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus
- b. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bias pula menjadi hambatan.

4. Lingkungan,

Daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan. Lokasi adalah salah satu yang paling penting dalammelakukan keputusan pembelian,

karena lokasi merupakan faktor yang menentukan keberhasilan suatu bisnis, dengan memilih lokasi yang strategis.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini merupakan terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
01.	Lukman Hakim (2019) Universitas Hayim Asy'ari <i>BIMA: Journal of Business and Innovation Management</i> , 1(3), 228-243.	Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Konsumen Toko Roti Modern Bakery Cukir Jombang)	X_1 = Harga X_2 = Lokasi Y = Keputusan Pembelian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Harga secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (2) Lokasi secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (3) Harga dan Lokasi secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan Pembelian di Toko Roti Modern Bakery Cukir Jombang.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
02.	Siti Nurhalimah (2021) / Universitas Pamulang <i>HUMANIS (Humanities, Management and Science Proceedings)</i> 1, no. 2 (2021).	Pengaruh Kebijakan Harga dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Produk Pada Indogrosir Ciputat	X_1 = Kebijakan Harga X_2 = Lokasi Y = Keputusan Pembelian	Hasil penelitian ini menunjukkan: 1) Ada Pengaruh Kebijakan Harga Terhadap Keputusan Konsumen. 2) Ada Pengaruh Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen. 3) Terdapat pengaruh Kebijakan Harga dan Lokasi terhadap Kepuasan Konsumen. 4) Ada pengaruh Kebijakan Harga terhadap Keputusan Pembelian. 5) Terdapat pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian. 6) Ada pengaruh Kebijakan Harga dan Lokasi terhadap keputusan pembelian. 7) Ada pengaruh Kepuasan Konsumen terhadap Keputusan Pembelian
03	Suratmiyati (2020) / STIE Indocakti Malang <i>MBR (Management and Business Review)</i> 4, no. 1 (2020): 52-59.	Pengaruh harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian produk jasa	X_1 = Harga X_2 = Lokasi Y = Keputusan Pembeli	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
04	Iis Noviyanti, (2021) / Universitas Pamulang <i>Journal of Economic, Management, Accounting and Technology</i> 4, no. 1 (2021): 43-54	Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Alfamart Cabang Cipondoh	X_1 = Harga X_2 = Lokasi Y = Keputusan Pembelian	Hasil penelitian ini harga berpengaruh signifikan Terhadap ke putusan pembelian sebesar 41,4%, uji hipotesis diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ at au (8,149 > 1,986). Lokasi Berpengaruh signifikan Terhadap keputusan pembelian sebesar 37,4%, uji hipotesis diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau (7,496 > 1,986). Harga dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sebesar 49,2%, uji hipotesis diperoleh $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau (45,080 > 2,700).
05	Mochammad Firman Mahardika, Mohammad Maskan (2020) / Politeknik Negeri Malang Jurnal Aplikasi Bisnis 6.1 (2021): 181-184.	Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Swalayan Sardo Malang	X_1 = Ekuitas Merek X_2 = Harga X_3 = Lokasi Y = Keputusan Pembelian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan harga dan lokasi berpengaruh signifikan Terhadap ke putusan pembelian dengan nilai t_{hitung} sebesar 72,900 > dari t_{tabel} sebesar 3,09 dan signifikansi sebesar 0,000 < 0,05. Koefisien determinasi sebesar 59,2% menunjukkan bahwa perubahan yang terjadi pada keputusan

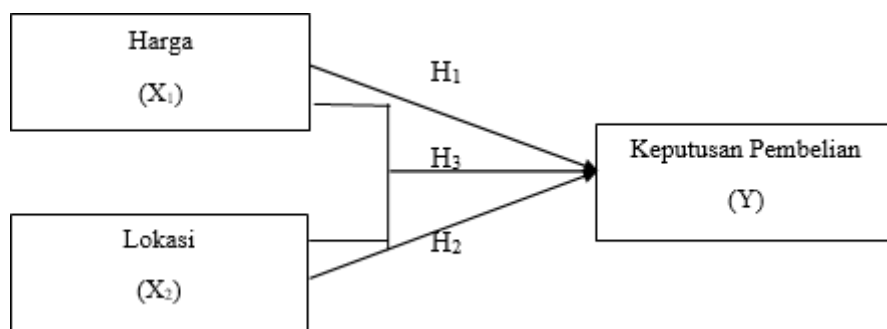
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
				pembelian disebabkan oleh perubahan yang terjadi pada harga dan lokasi. Sedangkan sebesar 40,8% disebabkan oleh variabel-variabel lain yang tidak disebutkan dalam penelitian yang telah dilakukan ini.

2.1 Kerangka Pemikiran

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting jadi dengan demikian maka kerangka berpikir adalah sebuah pemahaman yang melandasi pemahaman-pemahaman yang lainnya, sebuah pemahaman yang paling mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran atau suatu bentuk proses dari keseluruhan dari penelitian yang akan dilakukan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat digambarkan sebuah

kerangka pemikiran seperti pada gambar 2.1



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.1 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk pertanyaan (Sugiyono,2017:159). Berdasarkan uraian latar belakang masalah, penelitian terdahulu, dan landasan teori, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

- H₁ : Diduga terdapat pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian di TokoSmile Celluler.
- H₂ : Diduga terdapat pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di TokoSmile Celluler.
- H₃ : Diduga terdapat pengaruh Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis skripsi dilaksanakan di Smile Celluler yang beralamat di Jl. Marelan Raya Ps. II No.191b, Rengas Pulau, Kec. Medan Marelan, Kota Medan, Sumatera Utara 20255

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang dilakukan oleh penulis terhitung dari bulan Oktober 2021 sampai dengan December 2021

3.2 Jenis Dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis Penelitian ini menggunakan /pendekatan kuantitatif, yaitu jenis penelitian yang pengumpulan datanya menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis (Sugiyono,2019:7)

3.2.2 Sumber Data

Sumber data terbagi dua yaitu : (Sugiyono,2019:137)

1. Data Primer

Adalah sumber data yang secara langsung memberikan data kepada pengumpuldata. Semua data ini merupakan data mentah yang kelak akan

diproses untuk tujuan tertentu sesuai kebutuhan. Data primer diperoleh dengan memberikan kuesioner dan wawancara kepada konsumen Toko Smile Celluler.

2. Data Sekunder

Adalah sumber data yang tidak memberikan informasi secara langsung kepada pengumpul data. Sumber data sekunder ini dapat berupa hasil pengolahan lebih lanjut dari data primer yang diajukan dalam bentuk lain atau dari orang lain.

3.3 Populasi Dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2019 :80). Berdasarkan pendapat diatas tersebut yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Toko Smile Celluler tahun 2021 sebanyak 969 orang

3.3 2 Sampel

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2019:81). Maka teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *simple random sampling* yaitu pengambilan sampel dengan cara *random* atau acak sederhana, setiap responden memiliki peluang yang sama untuk terpilih sebagai responden. Adapun cara dalam mendapatkan data adalah dengan membagi kuisisioner

kepada masyarakat kota Medan yang datang mengunjungi Toko Smile Celluler.

Sampel ditentukan dengan menggunakan rumus *slovin* dengan rumus sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2}$$

Dimana :

n = Jumlah Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Taraf Kesalahan (5%)

Maka jumlah diperoleh adalah ;

$$n = \frac{969}{1+969(0,0025\%)^2}$$

$$n = 283.1264 \text{ responden} = 283 \text{ responden}$$

Sampel dalam penelitian ini berjumlah 283 orang

3.3 Defenisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional variabel penelitian adalah :

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Definisi Variabel	Indikator Variabel	Skala
Harga (X1)	harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang	1.Keterjangkauan harga 2.Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3.Daya saing harga 4.Kesesuaian harga dengan manfaat 5.Harga dapat mempengaruhi konsumen dalam	<i>Skala Likert</i>

Variabel	Definisi Variabel	Indikator Variabel	Skala
	menyertainya (William J. Stanton, 2019:36)	mengambil keputusan (Kotler, 2008:345)	
Lokasi (X2)	lokasi merupakan keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan, dan lokasi merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategi (Lupiyoadi, 2001)	1. Akses 2. Visibilitas 3. Lalu Lintas 4. Lingkungan (Lupiyoadi, 2001)	<i>Skala Likert</i>
Keputusan Pembelian (Y)	Keputusan Pembelian adalah proses merumuskan berbagai alternatif tindakan guna menjatuhkan pilihan pada salah satu alternatif tertentu untuk melakukan pembelian. (Firmansyah, 2018:48)	1. Keputusan tentang jenis produk 2. Keputusan tentang bentuk produk 3. Keputusan tentang merek 4. Keputusan tentang penjualnya 5. Kepuasan tentang waktu pembelian 6. Keputusan tentang cara pembayaran. (Swasta et al, 2008, 102)	<i>Skala Likert</i>

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi:

1 Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah salah satu cara untuk mendapatkan data dengan jalan mengadakan tanya jawab secara langsung kepada orang-orang yang berhubungan atau mengetahui objek penelitian. Dalam penelitian ini penulis melakukan komunikasi wawancara secara langsung dengan staff dan atasan yang ada padaperusahaan Toko Smile Celluler

2 Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan (*Library Research*), yaitu yang dilakukan dengan membaca buku-buku dan majalah yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, skripsi maupun thesis sebagai acuan penelitian terdahulu, dan dengan cara *browsing* di internet untuk mencari artikel-artikel serta jurnal-jurnal atau data-data yang dapat membantu dari hasil penelitian.

3 Studi Lapangan (*Field Research*)

Penelitian Lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara langsung ke perusahaan, untuk mendapatkan data primer melalui penyebaran kuesioner yang dibagikan kepada pelanggan mengenai pengaruh komunikasi pemasaran dan perilaku pelanggan terhadap keputusan pembelian. Responden diminta menanggapi pertanyaan yang diberikan dengan cara menjawab daftar pertanyaan tentang seberapa besar penilaian mereka atas pengaruh komunikasi pemasaran perilaku pelanggan terhadap keputusan pembelian. Jenis kuesioner yang akan digunakan adalah kuesioner tertutup dimana responden diminta untuk menjawab pertanyaan

dengan memilih jawaban yang telah disediakan dengan skala *Likert* yang berisi lima tingkatan pilihan jawaban mengenai kesetujuan responden terhadap pernyataan yang dikemukakan.

Dalam pengukuran aspek pengaruh komunikasi pemasaran dan perilaku pelanggan dan keputusan pembelian. Skala Tingkat (*Likert*) dengan keterangan sebagai berikut:

▲ **Tabel 3.2**
Skala Pengukuran

No	Kriteria	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Ragu-ragu (RG)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

3.5 Teknik Analisis Data

3.5.1 Uji Validitas

Validitas atau kesahihan menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur (*a valid measure if it successfully measure the phenomenon*). Suatu instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid. Untuk mengetahui suatu instrumen pengukuran valid maka diperlukan uji coba (*pre-test*) (Sugiyono,2018).

Untuk mengetahui validnya maka penulis menyebarkan instrumen yang akan diajukan kepada responden yang bukan responden sesungguhnya. Penulis dapat menentukan validitasnya berdasarkan formula tertentu.

Dalam penelitian ini, Pelanggan Toko Smile Celluler yang akan menjadi sampel pre-test dengan metode pengambilan sampel dengan menggunakan Insidental Sampling dimana syarat yang penulis ajukan adalah pelanggan yang kebetulan ditemui di tempat tersebut. Hasilnya adalah penulis mendapatkan minimum 30 pelanggan sebagai sampel.

Suatu instrumen penelitian dikatakan valid (Siregar,2017) bila : 1. Koefisien korelasi product moment melebihi 0,361. 2. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, instrumen atau item- item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total dinyatakan valid jika 0.361. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka instrumen atau item-item pernyataan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total maka dinyatakan tidak valid.

Suatu instrumen penelitian dikatakan valid (Siregar,2017) bila :

1. Koefisien korelasi product moment melebihi 0,361.
2. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total dinyatakan valid.
3. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka instrumen atau item-item pernyataan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total maka dinyatakan tidak valid.

3.5.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan yang tersedia adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$ (Siregar,2017)

3.6 Uji Asumsi Klasik

Dalam alam menganalisis data yang harus dipenuhi adalah data harus berdistribusi normal. Bila data berdistribusi normal, maka dapat digunakan uji statistik berjenis parametrik. Sedangkan bila data tidak berdistribusi normal, maka digunakan uji statistik nonparametrik. Uji yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji statistik dengan *Kolmogorov-Smirnov* (Ghozali, 2018)

3.6.1 Uji Normalitas

Uji statistik lain yang dapat digunakan untuk menguji normalitas residual adalah uji statistik non-parametrik. *Kolmogorov-Smirnov* (K-S).

Dalam uji ini, pedoman yang digunakan dalam pengambilan keputusan adalah:

1. Jika nilai signifikansi $>$ dari 0,05 maka distribusi normal.
2. Jika nilai signifikansi $<$ dari 0,05 maka distribusi tidak normal.

Hipotesis yang digunakan dalam uji ini adalah:

H_0 : Data residual berdistribusi normal

H_1 : Data residual tidak berdistribusi normal.

3.6.2 Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independent*)” (Ghozali, 2018). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independent. Jika variabel independent saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel

independent yang nilai korelasi antar sesama variabel independent sama dengan nol. Data yang baik yaitu data yang tidak terdapat gejala multikolinearitas, dimana nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) harus < 10 (Ghozali, 2018).

3.6.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Ghozali, 2018). Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang Homoskedastisitas atau tidak terjadi Heteroskedastisitas. Suatu data yang baik yaitu data tidak terdapat heteroskedastisitas, dimana titik-titik pada Grafik Plot diantara nilai prediksi variabel terikat (dependent) yaitu *ZPRED* dengan residualnya *SRESID* melebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. (Ghozali, 2018).

3.7 Analisis Regresi Linier Berganda

Model analisis data dalam penelitian ini merupakan analisis regresi linier berganda (*multiple regression*). Sujarweni (2018:149), Persamaan regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Kepuasan pelanggan (*dependent variabel*)

X1= Kepercayaan (*independent variabel*)

X2= Strategi pemasaran (*independent variabel*)

a = Konstanta

b1 = Koefisien untuk variabel kepercayaan

b2 = Koefisien untuk variabel strategi pemasaran

e = persentase kesalahan (5%)

3.8 Pengujian Hipotesis

3.8.1 Uji T (Uji Secara Parsial)

Uji T dilakukan untuk mengetahui signifikan pengaruh dimensi variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat data dilakukan dengan uji T. bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

- a. $H_0 : b_1, b_2 = 0$, Artinya harga dan lokasi secara parsial tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler.
- b. $H_0 : b_1, b_2 \neq 0$, Artinya harga dan lokasi secara parsial berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler.

Hipotesis dapat diketahui apakah diterima atau ditolak yaitu dengan melakukan perbandingan antara nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} pada tingkat kepercayaan 95% dan tingkat kesalahan 5%. Kriterianya penilaian hipotesis pada uji T ini adalah:

Jika $t_{tabel} \leq t_{hitung}$, signifikansi $>0,05$ H_3 diterima

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$, signifikansi $<0,05$ H_3 ditolak

3.8.2 Uji F (Uji Secara Simultan)

Uji F digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh dimensi variabel bebas secara serempak terhadap variabel terikat dilakukan dengan uji F. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

- a. $H_0: b_1, b_2 = 0$, Artinya Harga dan Lokasi secara simultan tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler.
- b. $H_1: b_1, b_2 \neq 0$, Artinya Harga dan Lokasi secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler.

Kriteria pengujian uji simultan adalah:

Jika nilai $F_{hitung} \leq F_{tabel}$, signifikansi $> 0,05$ maka H_1 dan H_2 diterima

Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, signifikansi $< 0,05$ maka H_1 dan H_2 ditolak

3.8.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (KD) juga disebut koefisien penentu (KP) adalah kuadrat dari nilai koefisien korelasi, artinya perubahan variabel dependen (variabel Y) yang disebabkan variabel independen (Variabel X) adalah sebesar kuadrat koefisien korelasi (r^2) Silaen (2018:227).

Rumus : $KD = (r)^2 \times 100\%$

Keterangan : KD =Koefisien determinasi

r =Koefisien Korelasi

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Toko Smile Celluler

Toko Smile Celluler Medan merupakan salah satu toko yang bergerak dibidang penjualan telepon genggam serta perbaikan hp atau telepon genggam. Toko didirikan pada tahun 2019 dan beralamat di Jl. Marelan Raya Ps. II No.191b, Rengas Pulau, Kec. Medan Marelan, Kota Medan,

Toko Smile Celluler Medan yang juga adalah salah satu toko yang bergerak dibidang penjualan telepon genggam serta perbaikan hp atau telepon genggam, dapat dikatakan toko sudah cukup dikenal oleh masyarakat. Toko Smile Celluler Medan merupakan salah satu toko yang cukup besar dimana terdapat 2 ruko yang dijadikan 1 yang ditujukan sebagai tempat untuk melakukan kegiatan di Toko Smile Celluler Medan yang berlokasi di daerah marelan ini.

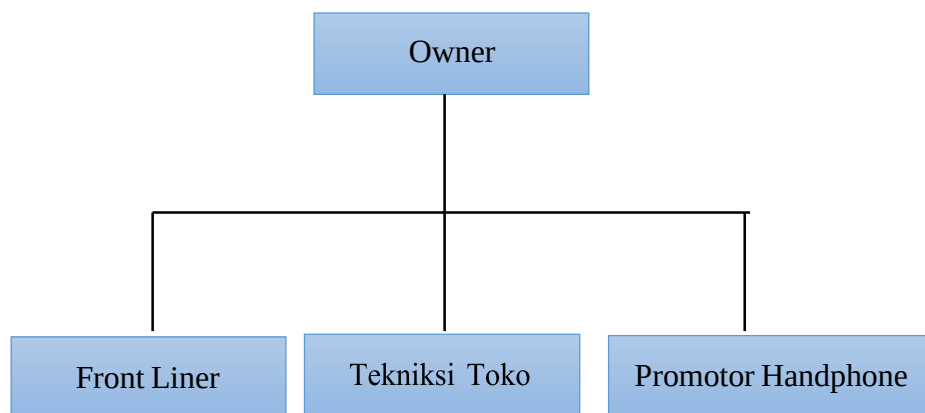
4.1.2 Struktur Organisasi Toko Smile Celluler

Adapun struktur organisasi Toko Smile Celluler Medan yang merupakan suatu kerangka serta susunan dalam perwujudan pola tetap yang berhubungan disetiap dan antar bagian, fungsi, wewenang serta tanggung jawab yang berbeda dalam organisasi.

Adanya struktur organisasi ini merupakan salah satu harapan agar setiap karyawan dapat dengan jelas mengetahui tugas serta kewajiban yang harus

dilaksanakan dan dapat mempertanggung jawabkan pada atasan agar atasan dapat mendelegasikan wewenang kepada bawahannya, yang berdampak pada setiap aktivitas perusahaan agar dapat terkoordinasi serta berjalan dengan baik. Berikut ini adalah gambaran dari struktur organisasi di Toko Smile Celluler Medan.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Toko Smile Celluler Medan



Sumber : Toko Smile Celluler Medan 2022

Adapun pembagian kerja berdasarkan struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Owner :
 - a. Menyusun visi, misi , serta rencana jangka panjang perusahaan.
 - b. Sebagai pemimpin yang memimpin serta mengawasi jalannya aktivitas Toko.
 - c. Sebagai pembuat kebijakan-kebijakan bagi Kelangsungan Toko.
 - d. Membuat Laporan Keuangan
2. Front Liner :
 - a. Membantu mengenalkan produk kepada konsumen
 - b. Membantu segala permasalahan konsumen dan memberikan solusi

3. Teknisi Toko :
 - a. Memeriksa dan melakukan Perbaikan hp yang rusak
 - b. Melaporkan segala hal terkait dengan perbaikan hp yang dilakukan kepada owner.
4. Promotor Handphone :
 - a. Melakukan Pengenal Produk kepada konsumen.
 - b. Menawarkan Produk kepada konsumen.
 - c. Membantu konsumen dalam menentukan produk yang diinginkan.

4.1.3 Karakteristik Responden

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit analisis/observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil responden yang diperoleh dari hasil pengolahan data dari kuesioner, misalnya jenis kelamin dan usia. Jumlah sampel yang digunakan sebagai responden adalah sebanyak 283 responden dari populasi masyarakat kota Medan.

4.1.3.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Deskripsi responden berdasarkan jenis kelamin seperti Tabel 4.1.

Tabel 4.1
Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-Laki	15	53.	53.	54.
Perempuan	13	46.	46.	100.
Total	28	100.	100.	

Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Dari Tabel 4.1 terlihat responden yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 151 orang (53,4%) dan yang berjenis kelamin perempuan berjumlah 132 orang (46,6%). Alasan lebih banyak laki-laki, Penjual yang bertujuan dijual kembali.

4.1.3.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Deskripsi responden berdasarkan usia seperti pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2
Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Usia 16-30 Tahun	15	54.	54.	54.
Usia 31-50 tahun	12	42.	42.	97.
Valid > 50 tahun		2.	2.	100.
Total	28	100.	100.	

Sumber : Hasil Olah Data 2022

Dari Tabel 4.2 terlihat responden yang berumur diantara 16-30 tahun berjumlah 155 orang (54.8%), yang berumur diantara 31-50 tahun berjumlah 120 orang (42.4%) dan yang berumur di atas 51 tahun berjumlah 8 orang (2.8%). Alasan lebih banyak responden usia 16-30 tahun adalah karena merupakan remaja dan orang dewasa yang selalu mengikuti tren pergantian hp terbaru

4.1.4 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

4.1.4.1 Uji Validitas

Validitas atau kesahihan menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur (a valid measure if it successfully

measure the phenomenon). Suatu instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid. Untuk mengetahui suatu instrumen pengukuran valid maka diperlukan uji coba (pre-test) (Sugiyono,2018). Suatu instrumen penelitian dikatakan valid, bila koefisien korelasi product moment melebihi 0,361. Suatu instrumen penelitian dikatakan valid (Siregar,2017) bila :

1. Koefisien korelasi product moment melebihi 0,361.
2. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total dinyatakan valid.
3. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka instrumen atau item-item pernyataan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total maka dinyatakan tidak valid.

Rumus Validitas $df = n - 2 = 30 - 2 = 28$ (0,361)

Untuk mengetahui hasil uji validitas dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.3.
Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X_1)

No	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Harga yang ditawarkan oleh Toko Smile Celluler Medan sangat terjangkau oleh konsumen	0,383	0,361	Valid
2	Harga Toko Smile Celluler Medan relatif lebih terjangkau dari produk lainnya	0,577	0,361	Valid
3	Harga yang ditetapkan Toko Smile Celluler Medan sangat sesuai dengan keinginan konsumen	0,487	0,361	Valid
4	Harga yang diberikan Toko Smile Celluler Medan sangat sesuai dengan kualitas yang didapatkan konsumen	0,600	0,361	Valid
5	Harga Toko Smile Celluler Medan relatif terjangkau dibandingkan produk sejenis	0,452	0,361	Valid

6	Harga yang ditawarkan Toko Smile Celluler Medan dapat bersaing dengan produk lainnya	0,569	0,361	Valid
7	Harga yang ditawarkan Toko Smile Celluler Medan sesuai dengan manfaat produk yang didapat oleh konsumen	0,556	0,361	Valid
8	Harga yang dipatok Toko Smile Celluler Medan memiliki manfaat yang bagus dibandingkan dengan toko lainnya	0,541	0,361	Valid
9	Keputusan Saya membeli produk di Toko Smile Celluler sudah sesuai karena harga yang masih terjangkau	0,536	0,361	Valid
10	Keputusan Saya membeli produk di Toko Smile Celluler sudah sesuai karena manfaat yang didapat sesuai dengan harga nya	0,534	0,361	Valid

Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Berdasarkan hasil uji validitas instrumen pada tabel 4.3 diketahui bahwa pada variabel *Pretest* Harga (X_1) ada 10 *item* pertanyaan yang dimana semua nilai *item* tersebut lebih besar dari 0,361 sehingga semua *item* variabel Harga (X_1) dinyatakan valid.

Tabel 4.4.
Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi (X_2)

No	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Akses untuk menuju Toko Smile Celluler sangat mudah dilalui	0, 684	0,361	Valid
2	Toko Smile Celluler Medan beralamat ditempat yang sangat mudah dijangkau oleh konsumen	0, 686	0,361	Valid
3	Toko Smile Celluler Medan beralamat di tempat yang sangat mudah dilihat oleh konsumen	0, 652	0,361	Valid
4	Konsumen sangat mudah melihat lokasi Toko Smile Celluler Medan	0, 449	0,361	Valid
5	Toko Smile Celluler Medan Berada pada lalu lintas yang ramai dilalui oleh banyak orang	0, 476	0,361	Valid
6	Toko Smile Celluler Medan Berada di jalan utama	0, 496	0,361	Valid

7	Toko Smile Celluler Medan Berada di lingkungan usaha Penjualan Telepon Genggam.	0, 564	0,361	Valid
8	Toko Smile Celluler Medan Berada di sekitar masyarakat yang mendukung terhadap usaha	0, 686	0,361	Valid

Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Berdasarkan hasil uji validitas instrumen pada tabel 4.4 diketahui bahwa padavariabel *Pretest* Lokasi (X_2) ada 8 *item* pertanyaan yang dimana semua nilai *item* tersebut lebih besar dari 0,361 sehingga semua *item* variabel Lokasi (X_2) dinyatakan valid.

Tabel 4.5.
Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Saya memutuskan membeli produk handphone karena bervariasi yang dijual berdasarkan perkembangan jaman	0, 436	0,361	Valid
2	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena produk yang dijual susah didapat di toko lain	0, 498	0,361	Valid
3	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena produk yang dijual memiliki bentuk yang sesuai keinginan saya	0, 475	0,361	Valid
4	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena produk yang dijual masih terlihat baru dan bersih	0, 436	0,361	Valid
5	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena merek handphone yang dijual adalah merek yang terkenal bagus	0, 387	0,361	Valid
6	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena merek handphone yang dijual adalah merek barang yang legal	0, 498	0,361	Valid
7	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena penjualnya ramah kepada konsumen	0, 391	0,361	Valid
8	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena penjualnya memberikan potongan harga kepada langganannya	0, 514	0,361	Valid

9	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan pada saat awal bulan karena terdapat potongan diskon bagi yang membeli pada saat itu	0, 475	0,361	Valid
10	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena saat covid-19 pun harga barang yang dijual masih terjangkau	0, 387	0,361	Valid
11	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena sistem pembayaran juga bisa melalui pembayaran online seperti transfer, Ovo dan lainnya	0, 497	0,361	Valid
12	Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena sistem pembayaran juga bisa melalui sistem kredit melalui aplikasi seperti HomeCredit dan sejenisnya	0, 436	0,361	Valid

~~~~~Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Berdasarkan hasil uji validitas instrumen pada tabel 4.5 diketahui bahwa padavariabel *Pretest* Keputusan Pembelian (Y) ada 12 *item* pertanyaan yang dimana semua nilai item tersebut lebih besar dari 0,361 sehingga semua *item* variabel Keputusan Pembelian (Y) dinyatakan valid.

#### 4.1.4.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan yang tersedia adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach Alpha*  $> 0,60$  (Siregar, 2017). Kriteria suatu instrumen penelitian dikatakan reliabel dengan menggunakan teknik alpha cronbach, bila koefisien reliabilitas minimal 0,60. Untuk mengetahui bahwa suatu instrumen dinyatakan reliabel jika nilai  $\text{Alpha} \geq 0,60$ , sedangkan suatu instrumen dinyatakan tidak reliabel jika nilai  $\text{Alpha} < 0,60$ .

**Tabel 4.6.**  
**Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel Harga (X<sub>1</sub>), Lokasi (X<sub>2</sub>), Keputusan Pembelian (Y)**

| No | Variabel                 | Nilai Cronbanch's Alpha | N of Item | Keterangan |
|----|--------------------------|-------------------------|-----------|------------|
| 1  | Harga (X <sub>1</sub> )  | 0.688                   | 10        | Reliabel   |
| 2  | Lokasi (X <sub>2</sub> ) | 0.754                   | 8         | Reliabel   |
| 3  | Keputusan Pembelian (Y)  | 0.848                   | 12        | Reliabel   |

*Sumber : Hasil Olah Data, 2022*

Berdasarkan hasil uji reliabilitas pada tabel di atas., dapat dilihat bahwa koefisien reliabilitas instrumen Harga (X<sub>1</sub>), Lokasi (X<sub>2</sub>) dan Keputusan Pembelian (Y) adalah 0,668, 0,754, 0,848 >0,60. sehingga kuesioner/instrumen untuk variabel Harga (X<sub>1</sub>), Lokasi (X<sub>2</sub>) dan Keputusan Pembelian (Y) dinyatakan reliabel dalam penelitian ini.

#### **4.1.5. Uji Asumsi Klasik**

##### **4.1.5.1. Uji Normalitas**

Menurut Sugiyono (2012:79), “Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel dependen, variabel independen. keduanya memiliki distribusi normal ataukah tidak. Model regresi yang baik adalah data normal atau mendekati normal. Caranya adalah dengan normal probability plot yang membandingkan distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari distribusi normal. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik.” Distribusi normal akan

membentuk satu garis lurus diagonal dan plotting data residual akan membandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data residual normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya.

Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogaram dari residualnya. Dasar pengambilan keputusan:

1. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
2. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Uji statistik lain yang dapat digunakan untuk menguji normalitas residual adalah uji statistik non-parametrik *Kolmogorov-Smirnov* (K-S).

Dalam uji ini, pedoman yang digunakan dalam pengambilan keputusan adalah:

1. Jika nilai signifikansi  $>$  dari 0,05 maka distribusi normal.
2. Jika nilai signifikansi  $<$  dari 0,05 maka distribusi tidak normal.

Hipotesis yang digunakan dalam uji ini adalah:

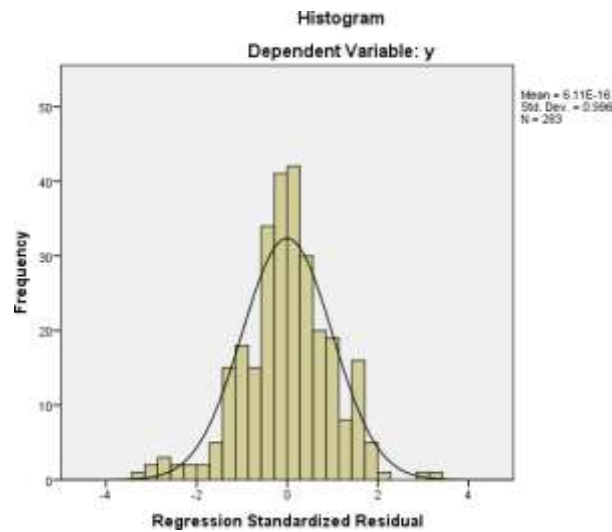
$H_0$  : Data residual berdistribusi normal

$H_1$  : Data residual tidak berdistribusi normal.

Berikut ini uji normalitas melalui grafik histogram, grafik Normal *P-P*

*Plot*, dan hasil pengujian dengan metode *One Kolgomorov* seperti pada gambar dibawahini :

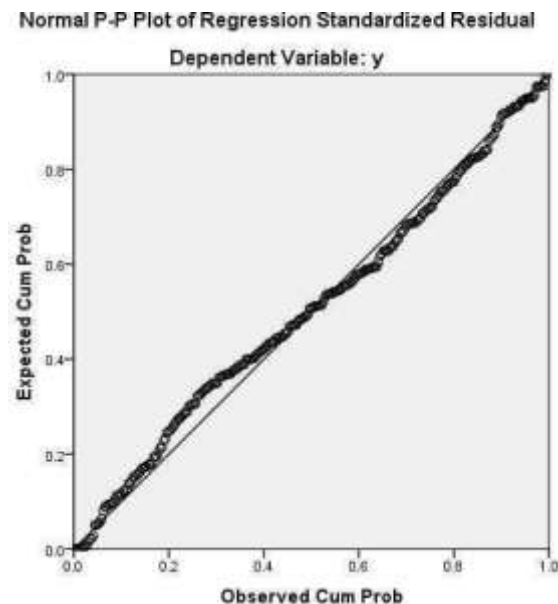
**Gambar4.2**  
**Grafik Histogram**



*Sumber : Hasil Olah Data, 2022*

Dari Gambar 4.2 ini dapat dilihat bahwa data menyebar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi dianggap memenuhi asumsi normalitas.

**Gambar 4.3**  
**Normal Probability Plot of Regression**



Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Dari Gambar 4.3 menunjukkan bahwa data (titik) menyebar di sekitar garis normal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Hal ini sejalan dengan hasil pengujian menggunakan histogram bahwa telah terdistribusi normal.

**Tabel 4.7.**  
**Hasil Uji Kolomogorov-Smirnov**

|                                  |                | Unstandardized Residual |
|----------------------------------|----------------|-------------------------|
| N                                |                | 283                     |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup> | Mean           | 0E-7                    |
|                                  | Std. Deviation | 3.05133051              |
| Most Extreme Differences         | Absolute       | .063                    |
|                                  | Positive       | .044                    |
|                                  | Negative       | -.063                   |
| Kolmogorov-Smirnov Z             |                | 1.060                   |
| Asymp. Sig. (2-tailed)           |                | .211                    |

Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Berdasarkan tabel 4.7 diatas menunjukkan bahwa data terdistribusi

secara normal. Hal ini ditunjukkan oleh nilai Kolgomorov-Smirnov Z sebesar 1,060 dengan nilai signifikansi 0,211 yang lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa data terdistribusi normal karena lebih besar dari nilai signifikansi yang telah ditentukan sebesar 0,05.

#### 4.1.5.2. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independent*)” (Ghozali, 2018). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independent. Jika variabel independent saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independent yang nilai korelasi antar sesama variabel independent sama dengan nol. Data yang baik yaitu data yang tidak terdapat gejala multikolinearitas, dimana nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) harus  $< 10$  (Ghozali, 2018).

**Tabel 4.8.**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

| Model      | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|-------------------------|-------|
|            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      | Tolerance               | VIF   |
| (Constant) | 15.54                       | 1.78       |                           | 8.703  | .000 |                         |       |
| 1 Harga    | .09                         | .04        | .07                       | 2.062  | .044 | .99                     | 1.001 |
| Lokasi     | 1.05                        | .04        | .82                       | 24.112 | .000 | .99                     | 1.001 |

a. Dependent Variable: y

Sumber : Hasil Olah Data, 2022

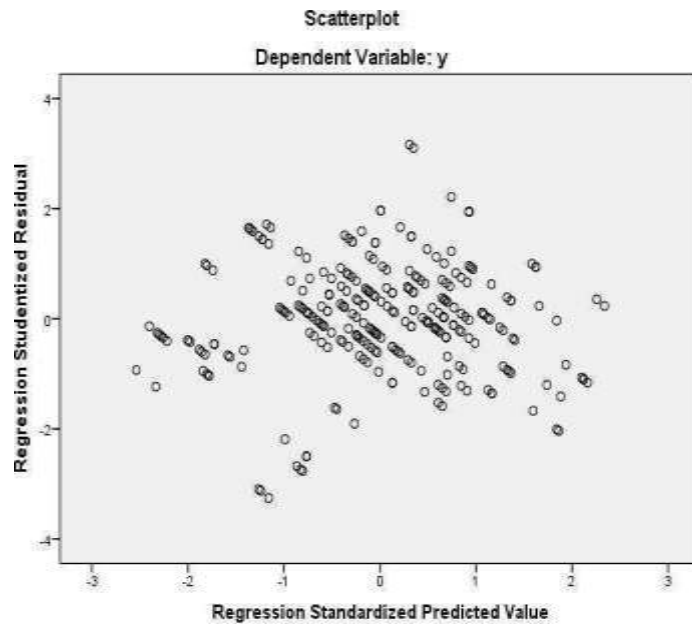
Dari hasil uji multikolinearitas dapat kita lihat pada output coefficients tabel 4.8. bahwa masing-masing nilai tolerance dan VIF dari variabel Harga

(X1) dan Lokasi (X2) adalah  $0,999 > 0,10$  (tolerance) dan  $1,001 < 10$  (VIF) sehingga dapat dinyatakan tidak terjadi persoalan multikolinieritas dengan variabel bebas lainnya.

#### 4.1.5.3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Ghozali,2018). Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang Homoskedastisitas atau tidak terjadi Heteroskedastisitas. Suatu data yang baik yaitu data tidak terdapat heteroskedastisitas, dimana titik-titik pada Grafik Plot diantara nilai prediksi variabel terikat (dependent) yaitu *ZPRED* dengan residualnya *SRESID* melebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. (Ghozali,2018).

Dalam penelitian ini akan digunakan metode chart (Diagram Scatterplot), dengan dasar pemikiran bahwa: 1. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang beraturan (bergelombang, melebar, kemudian menyempit), maka terjadi heteroskedastisitas. 2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

**Gambar 4.4 Scatterplot**

Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Dari hasil uji heteroskedastisitas dapat kita lihat bahwa, titik - titik data menyebar diatas dan dibawah atau disekitar angka 0, titik - titik tidak mengumpul hanya diatas atau dibawah, penyebaran titik - titik data tidak membentuk pola bergelombang melebar, penyebaran titik - titik data tidak membentuk pola. Sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak terjadiadanya heteroskedastisitas.

#### 4.1.6 Uji Regresi Linear Berganda

Model analisis data dalam penelitian ini merupakan analisis regresi linier berganda (*multiple regression*). Sujarweni (2018:149), Persamaan regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan:

- Y = Keputusan Pembelian (*dependent variabel*)  
 X1 = Harga (*independent variabel*)  
 X2 = Lokasi (*independent variabel*)  
 a = Konstanta  
 b1 = Koefisien untuk variabel Harga  
 b2 = Koefisien untuk variabel Lokasi  
 e = Persentase kesalahan (5%)

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji Regresi Linear**  
**Berganda**

| Model      | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t    | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|------|------|-------------------------|-------|
|            | B                           | Std. Error | Beta                      |      |      | Tolerance               | VIF   |
| (Constant) | 15.54                       | 1.78       |                           | 8.70 | .000 |                         |       |
| 1 Harga    | .09                         | .04        | .07                       | 2.06 | .040 | .99                     | 1.001 |
| Lokasi     | 1.05                        | .04        | .82                       | 24.1 | .000 | .99                     | 1.001 |

a. Dependent Variable: y

Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Dari hasil uji regresi linier berganda dapat kita lihat pada output coefficientstabel 4.9. persamaan regresi yang akan dibentuk adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 15,545 + 0,090 \text{ Harga} + 1,052 \text{ Lokasi} + e$$

Penjelasan persamaan di atas adalah sebagai berikut :

1. Konstanta sebesar 15,545 menyatakan nilai konstanta, jika nilai variabel bebas ( $X_1$ ) Harga dan Variabel ( $X_2$ ) Lokasi bernilai 0 maka Keputusan pembelian adalah tetap sebesar 15.545.
2. Koefisien  $X_1(b_1)$  sebesar 0,090 menunjukkan bahwa variabel harga ( $X_1$ ) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sebesar 0,090, artinya

setiap peningkatan Harga ( $X_1$ ) sebesar 1 satuan maka Keputusan Pembelian akan meningkat sebesar 9%.

3. Koefisien  $X_2(b_2)$  sebesar 1,052 menunjukkan bahwa variabel Lokasi ( $X_2$ ) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sebesar 1,052, artinya setiap peningkatan Lokasi ( $X_2$ ) sebesar 1 satuan maka Keputusan Pembelian akan meningkat sebesar 105,2%.

#### 4.1.7 Uji Hipotesis

##### 4.1.7.1 Uji t (Uji Secara Parsial)

Uji t dilakukan untuk mengetahui signifikan pengaruh dimensi variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat data dilakukan dengan uji t. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

- a.  $H_0 : b_1, b_2 = 0$ , Artinya harga dan lokasi secara parsial tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler.
- b.  $H_1 : b_1, b_2 \neq 0$ , Artinya harga dan lokasi secara parsial berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko SmileCelluler.

Hipotesis dapat diketahui apakah diterima atau ditolak yaitu dengan melakukan perbandingan antara nilai  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  pada tingkat Lokasi 95% dan tingkat kesalahan 5%. Kriterianya penilaian hipotesis pada uji t ini adalah: Jika  $t_{tabel} \leq t_{hitung}$ , signifikansi  $>0,05$   $H_0$  diterima Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , signifikansi  $<0,05$   $H_0$  ditolak.

Penentuan dalam menentukan nilai  $t_{tabel}$ , maka diperlukan adanya derajatbebas dengan rumus,  $df = n - k = 283 - 2 = 281$ .

Keterangan :

n : Jumlah sampel Penelitian

k : Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df adalah 281 dan diperoleh nilai  $t_{\text{tabel}}$  tersebut yaitu sebesar 1,968. Sedangkan untuk nilai  $t_{\text{hitung}}$  akan diperoleh dengan menggunakan bantuan program SPSS yang kemudian dibandingkan dengan nilai  $t_{\text{tabel}}$  dengan tingkat  $\alpha = 5\%$ . Hasil uji  $t_{\text{hitung}}$  dapat dilihat di bawah ini:

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji t**

| Model      | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
|            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| (Constant) | 15.545                      | 1.786      |                           | 8.703  | .000 |
| 1 Harga    | .090                        | .044       | .070                      | 2.062  | .040 |
| Lokasi     | 1.052                       | .044       | .821                      | 24.111 | .000 |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

*Sumber : Hasil Olah Data, 2022*

Penjelasan persamaan dari tabel 4.10 sebagai berikut :

1. Nilai  $t_{\text{hitung}}$  untuk variabel Harga adalah 2,062 dengan signifikan 0,040.

Dengan derajat bebas (df) sebesar 280 dan taraf sig  $\alpha = 5\%$  maka nilai  $t_{\text{tabel}}$  adalah sebesar 1,968. Oleh karena nilai  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  maka kriterianya adalah  $H_1$  diterima sehingga Harga secara parsial berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler Medan.

2. Nilai  $t_{\text{hitung}}$  untuk variabel Lokasi adalah 24,112 signifikan 0,000. Dengan derajatbebas (df) sebesar 280 dan taraf sig  $\alpha = 5\%$  maka nilai  $t_{\text{tabel}}$  adalah sebesar 1,968. Oleh karena nilai  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  maka kriterianya adalah  $H_1$  diterima sehingga Lokasi secara parsial berpengaruh terhadap Keputusan

Pembelian di Toko SmileCelluler Medan.

#### 4.1.7.2 Uji F (Uji Secara Simultan)

Uji F digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh dimensi variabel bebas secara serempak terhadap variabel terikat dilakukan dengan uji F, bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

- a.  $H_0: b_1, b_2 = 0$ , Artinya Harga dan Lokasi secara simultan tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler.
- b.  $H_1: b_1, b_2 \neq 0$ , Artinya Harga dan Lokasi secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Smile Celluler.

Kriteria pengujian uji simultan adalah:

Jika nilai  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ , signifikansi  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima

Jika nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , signifikansi  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak

Penentuan dalam menentukan nilai  $f_{tabel}$ , maka diperlukan adanya derajatbebas dengan rumus,  $df$  (pembilang) =  $n - k - 1$

$$df \text{ (penyebut)} = n - k - 1 = 283 - 2 - 1 = 280$$

Keterangan :

$n$  = jumlah sampel penelitian

$k$  = jumlah variabel bebas dan terikat

Dengan diketahuinya  $df$  (pembilang) adalah 2 dan  $df$  (penyebut) adalah 280, maka diperoleh nilai  $f_{tabel}$  tersebut yaitu sebesar 3,027. Sedangkan untuk

nilai  $f_{hitung}$  akan diperoleh dengan menggunakan bantuan program SPSS yang kemudian dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$  dengan tingkat  $\alpha = 5\%$ . Hasil uji  $F_{hitung}$  dapat dilihat dibawah ini:

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji F**

| Model |            | Sum of Squares | df | Mean Square | F       | Sig.              |
|-------|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| 1     | Regression | 5470.397       |    | 2735.197    | 291.688 | .000 <sup>a</sup> |
|       | Residual   | 2625.594       | 28 | 9.377       |         |                   |
|       | Total      | 8095.991       | 28 |             |         |                   |

a. Dependent Variable: y

b. Predictors: (Constant), x2, x1

Sumber : Hasil Olah Data, 2022

Dari Tabel 4.11 diketahui nilai  $F_{hitung}$  sebesar 291,688 ( $f_{hitung}$  291,688 >  $f_{tabel}$  3,027 ) dengan taraf signifikansi 0,00 (*sig value* 0,00 <  $\alpha$  0,05). Sehingga dapat disimpulkan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya Variabel Harga ( $X_1$ ) dan Lokasi ( $X_2$ ) secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian ( $Y$ ).

#### 4.1.7.3 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi (KD) juga disebut koefisien penentu (KP) adalah kuadrat dari nilai koefisien korelasi, artinya perubahan variabel dependen (variabel  $Y$ ) yang disebabkan variabel independen (Variabel  $X$ ) adalah sebesar kuadrat koefisien korelasi ( $r^2$ ) Silaen (2018:227).

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

| Model | R    | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1     | .822 | .67      | .67               | 3.06                       |

a. Predictors: (Constant), x2, x1

*Sumber : Hasil Olah Data, 2022*

Hasil perhitungan diketahui bahwa koefisien determinasi *R Square* yang digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen adalah 0,676. Hal ini menunjukkan bahwa 67,6% Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler Medan dipengaruhi oleh variabel Hargadan Lokasi, sedangkan 32,4% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidakditeliti dalam penelitian ini.

## **4.2. Pembahasan**

### **4.2.1. Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian**

Berdasarkan hasil uji Statistik Uji t dapat kita lihat bahwa pada output pada tabel 4.10, bahwa untuk variabel harga ( $X_1$ ) nilai thitung adalah sebesar 2,062 ( thitung 2,062 > 1,968 ), dengan taraf signifikansi 0,04 (*Sig Value* 0,04 <  $\alpha$  0,05). Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial antara Harga terhadap keputusan pembelian di Toko Smile Celluler Medan. Hasil penelitian ini juga sesuai dengan penelitian terdahulu lainnya dimana harga memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian, dapat disimpulkan semakin menarik perusahaan dalam penetapan harga maka semakin pula meningkatkan keputusan pembelian.

Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Lukman Hakim

(2019) Universitas Hayim Asy'ari dengan judul penelitian Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Konsumen Toko Roti Modern Bakery Cukir dimana secara garis besar hasil penelitian terdahulu ini mengungkapkan bahwa Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

#### **4.2.2. Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian**

Berdasarkan hasil uji Statistik Uji t dapat kita lihat bahwa pada output pada tabel 4.14, bahwa untuk variabel lokasi ( $X_2$ ) nilai thitung adalah sebesar 24,112 ( thitung  $24,112 > 1,968$  ), dengan taraf signifikansi 0,00 (*Sig Value*  $0,00 < \alpha 0,05$ ). Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial antara Lokasi terhadap keputusan pembelian di Toko Smile Celluler Medan. Hasil penelitian ini juga sesuai dengan penelitian terdahulu lainnya dimana lokasi memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian, dapat disimpulkan semakin strategis lokasi perusahaan maka semakin pula meningkatkan keputusan pembelian.

Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mochammad FirmanMahardika & Mohammad Maskan (2020) Politeknik Negeri Malang dengan judul penelitian Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Swalayan Sardo Malang dimana secara garis besar hasil penelitian terdahulu ini menunjukkan bahwa secara simultan harga dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

#### **4.2.3. Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian**

Berdasarkan hasil uji Statistik Uji F dapat kita lihat bahwa pada output pada

tabel 4.11, bahwa untuk variabel harga ( $X_1$ ) dan lokasi ( $X_2$ ) nilai  $F_{hitung}$  secara bersama-sama adalah sebesar 291,688 (  $F_{hitung} 291,668 > F_{tabel} 3,0277$  ), dengan taraf signifikansi 0,00 (*Sig Value*  $0,00 < \alpha 0,00$ ). Hasil penelitian ini juga sesuai dengan penelitian terdahulu lainnya dimana harga dan lokasi secara bersama-sama memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian, Iis Noviyanti, (2021) Universitas Pamulang dengan judul penelitian Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Alfamart Cabang Cipondoh dimana secara garis besar hasil penelitian terdahulu ini mengungkapkan bahwa Keputusan dipengaruhi oleh variabel Harga dan Lokasi, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN AKADEMIS**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini didapat dari analisis regresi linear berganda yaitu jika nilai Harga ( $X_1$ ) dan Lokasi ( $X_2$ ) tidak bernilai, maka Keputusan Pembelian ( $Y$ ) di Toko Smile Celluler Medan adalah sebesar konstanta. Setiap peningkatan Harga ( $X_1$ ) sebesar satu satuan, Keputusan Pembelian ( $Y$ ) akan meningkat sebesar  $b_1$ , setiap peningkatan Lokasi ( $X_2$ ) sebesar satu satuan, Keputusan Pembelian ( $Y$ ) akan meningkat sebesar  $b_2$ .
2. Hasil Uji  $t$  menunjukkan bahwa Harga secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler Medan..
3. Hasil Uji  $t$  menunjukkan bahwa Lokasi secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler Medan.
4. Hasil Uji  $F$  menunjukkan bahwa Harga dan Lokasi secara simultan berpengaruh dan berdampak signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler Medan.
5. Hasil Uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) menunjukkan bahwa Harga ( $X_1$ ) dan Lokasi ( $X_2$ ) dapat menjelaskan keterkaitannya dengan

Keputusan Pembelian di Toko Smile Celluler Medan.

## 5.2. Implikasi Manajerial

Berdasarkan analisa yang telah penulis lakukan, didapatkan hasil implikasi yang dapat diberikan kepada perusahaan sebagai berikut :

1. Toko Smile Celluler Medan harus mempertahankan penetapan Harga produk terhadap Keputusan Pembelian:
  - a. Toko Smile Celluler Medan dapat mempertahankan Harga Produk serta *service* yang diberikannya dengan harga yang masih cukup di kantong para konsumen karena sebagian konsumen merasa senang dengan harga yang dipatok oleh Toko Smile Celluler Medan dikarenakan selain harga yang cukup masuk akal serta didasari pula dengan kualitas yang bagus.
  - b. Toko Smile Celluler Medan diharapkan dapat memberikan beberapa variasi harga produk serta *service* dengan harga yang masih relevan di kantong para konsumen yang diharapkan agar konsumen dapat melakukan pembelian ulang dikemudian hari.
2. Toko Smile Celluler Medan diharapkan selalu memperhatikan Lokasi di antara lain :
  - a. Toko Smile Celluler Medan disarankan agar selalu menjaga agar tempat parkir ke arah toko harus selalu bisa diparkir oleh konsumen yang hendak melakukan pembelian ataupun *service*

yang diharapkan agar setiap konsumen mendapatkan suatu kesan yang positif terhadap Toko Smile Celluler Medan yang selalu memperhatikan kepuasan pelanggan bukan hanya dari sisi harga melainkan juga dari sisi lokasi.

- b. Toko Smile Celluler Medan juga diharapkan agar dapat menyediakan tempat duduk untuk beristirahat bagi para konsumen yang diharapkan agar dapat memberikan kesan positif agar kedepannya para konsumen tertarik untuk menawarkan Produk serta layanan Toko Smile Celluler Medan kepada sanak saudara untuk melakukan pembelian di toko.

### **5.3. Saran Akademis**

Berdasarkan penelitian ini, peneliti dapat memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Menambah Variabel Penelitian Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti atau melanjutkan penelitian ini, disarankan untuk dapat meneruskan penelitian ini dengan mencari variabel-variabel lain yang dapat memengaruhi Keputusan Pembelian selain variabel Harga dan Lokasi.
2. Perluasan Cakupan Geografis Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah responden yang kurang beragam karena sampel hanya diambil dari satu tempat saja yaitu di Toko Smile Celluler. Selanjutnya diharapkan penelitian berikutnya mampu memperluas cakupan wilayahnya.

3. Menambah Jumlah Responden Sehubungan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 283 orang responden sebagai sampel. Dengan demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga dapat lebih mewakili keadaan yang sebenarnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. A. (2017). Model Pengambilan Keputusan Mahasiswa Memilih Kuliah Di Stie Eka Prasetya Medan. *Sumber*, 5(2017), 292.
- Akbar, M. A., & Rezeki, S. (2022). Analysis of the Effect of Promotion and Brand Image on Customer Purchase Decisions. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(1), 96-107.
- Akbar, M. A., & Situmorang, I. R. (2021). Pengaruh perceived value terhadap loyalitas dengan variabel kepuasan konsumen sebagai variabel moderasi pada umkm di sumatera utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 203-211.
- ALIBASYAH, Z. M., Rezeki, S., & Rafi'i, N. M. (2020). The prevalence of trauma from occlusion as the aggravating factors of periodontitis. *Journal of Syiah Kuala Dentistry Society*, 5(1), 7-11.
- Angelia, V., & Rezeki, S. (2020). Pengaruh Experiential Marketing Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Rumah Makan Abeng 38. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 63-73.
- Chandra, J. (2021). Pengaruh Faktor Lokasi, Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di CV. Creative Centre. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 199-214.
- Gultom, P. (2020). Pengaruh Ekuitas Merek, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Quality Fried Chicken Jalan Ismaliyah Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 44-53.
- Gultom, P. P. (2020). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dan Pengawasan Manajemen terhadap Perkembangan Perusahaan PT Ekuator Swarna Sekuritas Cabang Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 46-58.
- Gultom, P., & Agustine, L. (2021). Pengaruh motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha bisnis farmasi di Kecamatan Medan Petisah. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(1), 52-65.
- Gultom, P., & Karnadi, J. (2019). PENGARUH E-COMMERCE DAN TRANSPORTASI ONLINE TERHADAP HARGA JUAL PRODUK CV. SURYA SAKTI ENGINEERING. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 13-23.
- Gultom, P., Nainggolan, S. G. V., & Hariana, F. (2022). Edukasi Pinjaman Online dan Transaksi Digital bagi Pelaku UMKM. *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat*, 2(1), 26-30.

- Gustina, I. (2019). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN WORD OF MOUTH TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MAHASISWA MEMILIH KULIAH DI STIE EKA PRASETYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 60-67.
- Lazuardi, D., Gustina, I., & Rinaldi, M. (2022). Relationship of Location, Price, and Promotion to Interest in Buying Gordyn at Soni Interior House. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3795-3800.
- Loo, P., Hastalona, D., Yakub, S., & Firmansyah, E. (2022). Analysis Of Factors Affecting The Rate Of Equity Returning Affecting Credit Distribution In Commercial Banks (Persero) In 2017-2020. *Jurnal Ekonomi*, 11(03), 11-22.
- Manik, D. E. M., & Erveni, E. (2020). Pengaruh Price Discount Dan In-Store Display Terhadap Impulse Buying Pada Labello Store Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 34-43
- Manik, D. E. M., Gultom, P., & Nainggolan, E. (2022). Service Excellent Berdasarkan Perspektif Experiential Marketing Pada Pegiat Usaha Di Desa Pematang Johar. *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat*, 2(2), 54-59.
- Manik, D. E. M., Gultom, P., & Sebayang, Y. B. (2022). The effect of facilities and trust on customer satisfaction in the use of digital facilities at pt. bank central asia tbk kcu asia branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2465-2468.
- Manik, D. E. M., Gultom, P., & Sebayang, Y. B. (2022). The effect of facilities and trust on customer satisfaction in the use of digital facilities at pt. bank central asia tbk kcu asia branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2465-2468.
- Moktar, B. (2021). The Effect of Discounts, Brands, and Marketing Strategies on Customer Loyalty of Daihatsu Oil PT. Nusantara Autopart Persada. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 91-104.
- Muammar Rinaldi, C. PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH TERHADAP CUSTOMER SATISFICTION PADA PRODUK WALLPAPER (UD. ELEGANCE INTERIOR).
- Muhammad, I., Yolanda, F., Andrian, D., & Rezeki, S. (2022). Pengembangan media interaktif menggunakan adobe flash CS6 profesional pada materi relasi dan fungsi. *Journal of Authentic Research on Mathematics Education (JARME)*, 4(1), 128-140.
- Nainggolan, E. (2020). Analisis Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Tingkat Kemiskinan Di Provinsi Sumatera Utara (2010-2019). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 89-99.

- Nainggolan, E. (2020). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN DIRECT MARKETING YANG EFEKTIF UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PAKAIAN ANAK PADA TOKO REZEKI WIJAYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 12-21.
- Nainggolan, E. (2022). Influence of Inventory and Product Quality on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(1), 66-76.
- Nainggolan, E., & Gultom, P. (2022). The Relationship of Timeliness and Price to Consumer Goals in PT. Kalerindo Semesta Abadi. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3577-3583.
- Nainggolan, E., Rinaldi, M., & Dalimunthe, M. B. (2022). Analysis Of The Effect Of Personal Sales And Product Quality On Consumer Purchase Decisions. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2431-2435.
- Nasution, E. S., & Rinaldi, M. (2021). Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Sepeda Motor Pada PT. Alfa Scorpii Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (Eka Prasetya Journal of Management Studies*, 7 (1), 66-78.
- Pane, Y., Simarmata, A. M., Rezeki, S., Rinaldi, M., & Panggabean, F. Y. (2021). Analisis Pendapatan Asli Daerah Dan Dana Perimbangan Terhadap Belanja Modal Pada Pemerintah Kabupaten/Kota Di Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 212-225.
- Puddin, K., Hasibuan, A. F., & Rezeki, S. (2021, February). The Impact of Entrepreneurial Interest and Knowledge on the Pharmaceutical Business Success in Medan Pestisah Subdistrict, North Sumatera, Indonesia. In *International Conference on Strategic Issues of Economics, Business and, Education (ICoSIEBE 2020)* (pp. 198-203). Atlantis Press.
- Rezeki, S. (2021). Figurative language and messages in poems about COVID-19. *KnE Social Sciences*, 601-611.
- Rezeki, S., & Gustina, I. (2021). The Influence of Marketing Strategy and Lifestyle on the Purchase Decision of Mitsubishi Xpander at PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 105-118.
- Rezeki, S., & Rinaldi, M. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan OVO (Studi Kasus Pada Mahasiswa STIE Eka Prasetya). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 9-20.

- Rezeki, S., Manik, D. E. M., & Gustina, I. (2021). Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Saluran Distribusi Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Makmur Auto Sejahtera Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(1), 79-90.
- Rezeki, S., Rinaldi, M., Gustina, I., & Lodian, A. (2022). The Influence Of Consumer Behavior and Prices On Consumer Decisions to Buy Products At PT. Daikin Airconditioning Indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya*, 8(1), 284-295.
- Rezeki, S., Sentanu, I. G. E. S., Sanawiri, B., Shankar, K., & Thanh, P. (2019). Blue Ocean Strategy for creating Value of the Organization: Examination of Differentiation with Red Ocean Strategy. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*, 8(2S11), 2277-3878.
- Rinaldi, M., & Rahmadana, M. F. (2020). Determinant analysis of household income inequality and poverty in Indonesia. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 9(2), 1414-1420.
- Rinaldi, M., Gustina, I., Lazuardi, D., & Nainggolan, E. (2022). Analysis of the Impact of Services and Consumer Trust on Consumer Loyalty in Using Services. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 1680-1685.
- Rinaldi, M., Irawan, D., & Nasution, A. R. (2022). Comparison Of Human Development Index Before And During The Covid-19 Pandemic. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2404-2408.
- Selamat, S., & Indahwati, R. Analysis Of Marketing Strategies In Increasing Competitiveness In Skinos Medan Beauty Clinic.
- Simarmata, A. M., Panggabean, F. Y., Pane, Y., & Nainggolan, E. (2021). ANALISIS PERILAKU MINAT WISATAWAN BERKUNJUNG KEMBALI KE PULAU SAMOSIR. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 190-202.
- Sinaga, H. D. E. (2021). Analisis Karakteristik Konsumen dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Handmade Hoslygoods. *JOURNAL OF SCIENCE AND SOCIAL RESEARCH*, 4(1), 80-86.
- Sinaga, H. D. E., Irawati, N., & Kurniawan, E. (2019). Financial Technology: Pinjaman Online, Ya atau Tidak. *Jurnal Tunas*, 1(1), 14-19.
- Situmorang, I. R. (2022). Effect of Service Quality and Relational Marketing on Consumer Purchasing Decisions at PT. Garuda Teladan Biscuid Binjai North Sumatra. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(2), 229-242.

Situmorang, I. R., Rezeki, S., Rinaldi, M., & Cindy, C. (2022, July). Pengaruh Personal Selling Dan Ketersediaan Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Kurniaputra Mandiri Cabang Siak. In *Prosiding Seminar Nasional Sosial, Humaniora, dan Teknologi* (pp. 552-561).

---

Sutejo, B., Lazuardi, D., Lubis, R., Rahmadani, R., & Aziz, D. A. (2022). The Role Of E-Commerce In Increasing Msme Income In The Covid-19 Pandemic (Survey On Msme In Medan City). *Journal of Economics, Finance And Management Studies*, 5(08), 2174-2181.

Tirtayasa, S., Yusri, M., & Rinaldi, M. (2022). Business Strategies of MSMEs During COVID-19, Deli Serdang, Indonesia. *KnE Social Sciences*, 434-441.

## **KUESIONER PENELITIAN**

### **PENGARUH HARGA DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO SMILE CELLULER MEDAN**

Mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr untuk mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini merupakan kuesioner yang penulis susun dalam rangka pelaksanaan penelitian. Jawaban yang Bapak/Ibu/Sdr berikan tidak akan mempengaruhi kedudukan maupun jabatan, mengingat kerahasiaan identitas Bapak/Ibu/Sdr akan kami jaga.

#### **A. IDENTITAS RESPONDEN**

Isilah identitas diri saudara dengan keadaan yang sebenarnya :

1. No. Responden :
2. Nama. Responden :
3. Umur Responden :
4. Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan *\*coret salah satu*

#### **B. PETUNJUK PENGISIAN**

Berilah tanda (✓) pada kolom jawaban yang tersedia sesuai dengan jawaban Bapak/Ibu/Sdr.

1. Sangat Setuju (SS)
2. Setuju (S)
3. Netral (N)
4. Tidak Setuju (TS)
5. Sangat Tidak Setuju (STS)

| Variabel Harga (X1) |                                                                                                                       |      |   |   |    |     |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---|---|----|-----|
| No                  | Pertanyaan                                                                                                            | Skor |   |   |    |     |
|                     |                                                                                                                       | SS   | S | N | TS | STS |
| 1                   | Harga yang ditawarkan oleh Toko Smile Celluler Medan sangat terjangkau oleh konsumen                                  |      |   |   |    |     |
| 2                   | Harga Toko Smile Celluler Medan relatif lebih terjangkau dari produk lainnya                                          |      |   |   |    |     |
| 3                   | Harga yang ditetapkan Toko Smile Celluler Medan sangat sesuai dengan keinginan konsumen                               |      |   |   |    |     |
| 4                   | Harga yang diberikan Toko Smile Celluler Medan sangat sesuai dengan kualitas yang didapatkan oleh konsumen            |      |   |   |    |     |
| 5                   | Harga Toko Smile Celluler Medan relatif terjangkau dibandingkan produk sejenis                                        |      |   |   |    |     |
| 6                   | Harga yang ditawarkan Toko Smile Celluler Medan dapat bersaing dengan produk lainnya                                  |      |   |   |    |     |
| 7                   | Harga yang ditawarkan Toko Smile Celluler Medan sesuai dengan manfaat produk yang didapat oleh konsumen               |      |   |   |    |     |
| 8                   | Harga yang dipatok Toko Smile Celluler Medan memiliki manfaat yang bagus dibandingkan dengan toko lainnya             |      |   |   |    |     |
| 9                   | Keputusan Saya membeli produk di Toko Smile Celluler sudah sesuai karena harga yang masih terjangkau                  |      |   |   |    |     |
| 10                  | Keputusan Saya membeli produk di Toko Smile Celluler sudah sesuai karena manfaat yang didapat sesuai dengan harga nya |      |   |   |    |     |

| Variabel Lokasi (X2) |                                                                                          |      |   |   |    |     |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------|---|---|----|-----|
| No                   | Pertanyaan                                                                               | Skor |   |   |    |     |
|                      |                                                                                          | SS   | S | N | TS | STS |
| 1                    | Akses untuk menuju ke Toko Smile Celluler Medan sangat mudah dilalui                     |      |   |   |    |     |
| 2                    | Toko Smile Celluler Medan beralamat ditempat yang sangat mudah dijangkau oleh konsumen   |      |   |   |    |     |
| 3                    | Toko Smile Celluler Medan beralamat di tempat yang sangat mudah dilihat oleh konsumennya |      |   |   |    |     |
| 4                    | Konsumen sangat mudah melihat lokasi Toko Smile Celluler Medan                           |      |   |   |    |     |
| 5                    | Toko Smile Celluler Medan Berada pada lalu lintas yang ramai dilalui oleh banyak orang.  |      |   |   |    |     |
| 6                    | Toko Smile Celluler Medan Berada di jalan utama.                                         |      |   |   |    |     |
| 7                    | Toko Smile Celluler Medan Berada di lingkungan usaha Penjualan Telepon Genggam.          |      |   |   |    |     |
| 8                    | Toko Smile Celluler Medan Berada di sekitar masyarakat yang mendukung terhadap usaha     |      |   |   |    |     |

| Variabel Keputusan Pembelian (Y) |                                                                                                                                                  |      |   |   |    |     |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---|---|----|-----|
| No                               | Pertanyaan                                                                                                                                       | Skor |   |   |    |     |
|                                  |                                                                                                                                                  | SS   | S | N | TS | STS |
| 1                                | Saya memutuskan membeli produk handphone karena bervariasi yang dijual berdasarkan perkembangan jaman                                            |      |   |   |    |     |
| 2                                | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena produk yang dijual susah didapat di toko lain                                 |      |   |   |    |     |
| 3                                | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena produk yang dijual memiliki bentuk yang sesuai keinginan saya                 |      |   |   |    |     |
| 4                                | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena produk yang dijual masih terlihat baru dan bersih                             |      |   |   |    |     |
| 5                                | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena merek hanphone yang dijual adalah merek yang terkenal bagus                   |      |   |   |    |     |
| 6                                | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena merek hanphone yang dijual adalah merek barang yang legal                     |      |   |   |    |     |
| 7                                | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena penjualnya ramah kepada konsumen                                              |      |   |   |    |     |
| 8                                | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena penjualnya memberikan potongan harga kepada langganannya                      |      |   |   |    |     |
| 9                                | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan pada saat awal bulan karena terdapat potongan diskon bagi yang membeli pada saat itu |      |   |   |    |     |
| 10                               | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena saat covid-19 pun harga barang yang dijual masih terjangkau                   |      |   |   |    |     |
| 11                               | Saya memutuskan membeli produk di                                                                                                                |      |   |   |    |     |

|           |                                                                                                                                                                         |  |  |  |  |  |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|
|           | Toko Smile Celluler Medan karena sistem pembayaran juga bisa melalui pembayaran online seperti transfer, Ovo dan lainnya                                                |  |  |  |  |  |
| <b>12</b> | Saya memutuskan membeli produk di Toko Smile Celluler Medan karena sistem pembayaran juga bisa melalui sistem kredit melalui aplikasi seperti HomeCredit dan sejenisnya |  |  |  |  |  |

## Lampiran 1

**Tabulasi Pretest Harga (X1)**

| R  | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q5 | Q6 | Q7 | Q8 | Q9 | TOTAL |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|
| 1  | 1  | 1  | 3  | 3  | 4  | 5  | 4  | 5  | 4  | 30    |
| 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 2  | 4  | 25    |
| 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 2  | 2  | 3  | 2  | 2  | 24    |
| 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 5  | 33    |
| 5  | 4  | 2  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 5  | 38    |
| 6  | 2  | 4  | 1  | 2  | 4  | 1  | 4  | 5  | 2  | 25    |
| 7  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 29    |
| 8  | 4  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 3  | 5  | 5  | 34    |
| 9  | 4  | 5  | 3  | 5  | 5  | 3  | 5  | 2  | 5  | 37    |
| 10 | 4  | 2  | 4  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 2  | 30    |
| 11 | 3  | 4  | 4  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 41    |
| 12 | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 5  | 4  | 3  | 1  | 32    |
| 13 | 3  | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 30    |
| 14 | 5  | 4  | 3  | 5  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 30    |
| 15 | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 5  | 5  | 32    |
| 16 | 3  | 4  | 4  | 5  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 33    |
| 17 | 2  | 2  | 4  | 3  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 27    |
| 18 | 2  | 1  | 2  | 2  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 22    |
| 19 | 3  | 2  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 27    |
| 20 | 3  | 2  | 4  | 4  | 5  | 4  | 2  | 4  | 2  | 30    |
| 21 | 1  | 1  | 4  | 1  | 1  | 2  | 3  | 1  | 4  | 18    |
| 22 | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 1  | 2  | 3  | 25    |
| 23 | 4  | 2  | 2  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 2  | 28    |
| 24 | 4  | 3  | 5  | 3  | 3  | 5  | 3  | 2  | 4  | 32    |
| 25 | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 2  | 4  | 2  | 3  | 28    |
| 26 | 4  | 2  | 5  | 5  | 4  | 5  | 4  | 4  | 5  | 38    |
| 27 | 2  | 4  | 4  | 5  | 4  | 4  | 4  | 4  | 5  | 36    |
| 28 | 3  | 2  | 4  | 4  | 2  | 4  | 4  | 4  | 2  | 29    |
| 29 | 3  | 2  | 2  | 2  | 3  | 5  | 5  | 5  | 3  | 30    |
| 30 | 3  | 1  | 3  | 4  | 4  | 3  | 1  | 2  | 3  | 24    |

## Lampiran 2

**Tabulasi Pretest Lokasi (X2)**

| R  | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q5 | Q6 | Q7 | Q8 | Q9 | TOTAL |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|
| 1  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 31    |
| 2  | 4  | 5  | 2  | 3  | 4  | 4  | 4  | 5  | 4  | 35    |
| 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 4  | 2  | 3  | 2  | 4  | 23    |
| 4  | 3  | 2  | 1  | 4  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 22    |
| 5  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 5  | 30    |
| 6  | 4  | 5  | 3  | 4  | 4  | 2  | 5  | 5  | 5  | 37    |
| 7  | 3  | 5  | 1  | 2  | 4  | 2  | 4  | 5  | 2  | 28    |
| 8  | 2  | 2  | 2  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 24    |
| 9  | 5  | 5  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 5  | 5  | 33    |
| 10 | 4  | 5  | 4  | 4  | 3  | 5  | 4  | 5  | 4  | 38    |
| 11 | 5  | 3  | 3  | 4  | 5  | 3  | 3  | 3  | 3  | 32    |
| 12 | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 5  | 3  | 4  | 4  | 34    |
| 13 | 4  | 3  | 2  | 2  | 1  | 3  | 4  | 3  | 4  | 26    |
| 14 | 2  | 4  | 2  | 2  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 26    |
| 15 | 3  | 2  | 1  | 2  | 1  | 2  | 3  | 2  | 3  | 19    |
| 16 | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 30    |
| 17 | 3  | 5  | 2  | 4  | 4  | 3  | 4  | 5  | 2  | 32    |
| 18 | 3  | 5  | 3  | 2  | 2  | 4  | 4  | 5  | 5  | 33    |
| 19 | 4  | 3  | 3  | 4  | 5  | 3  | 3  | 3  | 3  | 31    |
| 20 | 5  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 5  | 3  | 5  | 34    |
| 21 | 1  | 2  | 2  | 4  | 3  | 2  | 2  | 2  | 1  | 19    |
| 22 | 3  | 2  | 3  | 2  | 4  | 2  | 4  | 2  | 3  | 25    |
| 23 | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 5  | 4  | 4  | 37    |
| 24 | 3  | 4  | 3  | 5  | 5  | 3  | 3  | 4  | 5  | 35    |
| 25 | 4  | 5  | 2  | 4  | 5  | 2  | 3  | 5  | 4  | 34    |
| 26 | 4  | 4  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 33    |
| 27 | 4  | 2  | 4  | 5  | 4  | 5  | 4  | 2  | 4  | 34    |
| 28 | 2  | 3  | 2  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 26    |
| 29 | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 33    |
| 30 | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 3  | 36    |

### Lampiran 3

**Tabulasi Pretest Keputusan Pembelian (Y)**

| R  | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q5 | Q6 | Q7 | Q8 | Q9 | Q10 | Q11 | Q12 | Q13 | Q14 | Q15 | Total |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| 1  | 2  | 3  | 5  | 2  | 3  | 3  | 4  | 5  | 5  | 3   | 3   | 2   | 3   | 4   | 5   | 50    |
| 2  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 59    |
| 3  | 5  | 5  | 5  | 5  | 2  | 5  | 3  | 3  | 5  | 2   | 2   | 5   | 2   | 3   | 5   | 48    |
| 4  | 2  | 4  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3   | 4   | 2   | 3   | 3   | 3   | 49    |
| 5  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4   | 3   | 3   | 4   | 3   | 2   | 50    |
| 6  | 1  | 2  | 2  | 1  | 2  | 2  | 3  | 5  | 2  | 2   | 3   | 1   | 2   | 3   | 2   | 41    |
| 7  | 4  | 5  | 3  | 4  | 4  | 5  | 4  | 3  | 3  | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 3   | 52    |
| 8  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3   | 4   | 4   | 3   | 4   | 3   | 49    |
| 9  | 5  | 5  | 5  | 5  | 2  | 5  | 4  | 4  | 5  | 2   | 5   | 5   | 2   | 4   | 5   | 54    |
| 10 | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 4  | 3   | 1   | 3   | 3   | 3   | 4   | 45    |
| 11 | 2  | 2  | 1  | 2  | 3  | 2  | 3  | 2  | 1  | 3   | 1   | 2   | 3   | 3   | 1   | 37    |
| 12 | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 4   | 4   | 3   | 4   | 4   | 2   | 50    |
| 13 | 2  | 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 4  | 2  | 2  | 3   | 1   | 2   | 3   | 4   | 2   | 36    |
| 14 | 5  | 4  | 2  | 5  | 1  | 4  | 5  | 4  | 2  | 1   | 2   | 5   | 1   | 5   | 2   | 47    |
| 15 | 3  | 2  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 4   | 3   | 3   | 4   | 3   | 3   | 47    |
| 16 | 4  | 1  | 2  | 4  | 4  | 1  | 5  | 4  | 2  | 4   | 2   | 4   | 4   | 5   | 2   | 51    |
| 17 | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3   | 2   | 3   | 3   | 4   | 3   | 49    |
| 18 | 5  | 2  | 2  | 5  | 4  | 2  | 2  | 2  | 2  | 4   | 4   | 5   | 4   | 2   | 2   | 45    |
| 19 | 5  | 4  | 2  | 5  | 3  | 4  | 2  | 2  | 2  | 3   | 2   | 5   | 3   | 2   | 2   | 45    |
| 20 | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3   | 3   | 3   | 3   | 2   | 3   | 47    |
| 21 | 4  | 2  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 3  | 4  | 3   | 4   | 4   | 3   | 4   | 4   | 44    |
| 22 | 4  | 4  | 4  | 4  | 5  | 4  | 4  | 4  | 4  | 5   | 5   | 4   | 5   | 4   | 4   | 52    |
| 23 | 3  | 4  | 2  | 3  | 2  | 4  | 2  | 4  | 2  | 2   | 4   | 3   | 2   | 2   | 2   | 49    |
| 24 | 3  | 2  | 1  | 3  | 4  | 2  | 4  | 4  | 1  | 4   | 2   | 3   | 4   | 4   | 1   | 50    |
| 25 | 5  | 5  | 5  | 5  | 3  | 5  | 3  | 4  | 5  | 3   | 1   | 5   | 3   | 3   | 5   | 49    |
| 26 | 2  | 3  | 2  | 2  | 4  | 3  | 1  | 4  | 2  | 4   | 4   | 2   | 4   | 1   | 2   | 46    |
| 27 | 4  | 3  | 2  | 4  | 2  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2   | 4   | 4   | 2   | 2   | 2   | 43    |
| 28 | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 1  | 3  | 3   | 5   | 4   | 3   | 2   | 3   | 47    |
| 29 | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3   | 4   | 3   | 3   | 3   | 2   | 46    |
| 30 | 4  | 5  | 4  | 4  | 3  | 5  | 3  | 3  | 4  | 3   | 2   | 4   | 3   | 3   | 4   | 45    |

## Lampiran 4

### Hasil Uji Validitas Pretest Harga ( $X_1$ )

[illegible]

|          |                 |       |        |        |        |       |        |        |        |        |        |
|----------|-----------------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| x1.8     | Pearson         | -     |        |        |        |       |        |        |        |        |        |
|          | Correlation     | .095  | .173   | .064   | .104   | .235  | .329   | .463** | 1      | .158   | .541** |
|          | Sig. (2-tailed) | .617  | .362   | .738   | .586   | .212  | .076   | .010   |        | .403   | .002   |
|          | N               | 30    | 30     | 30     | 30     | 30    | 30     | 30     | 30     | 30     | 30     |
| x1.9     | Pearson         | -     |        |        |        |       |        |        |        |        |        |
|          | Correlation     | .097  | .302   | .415*  | .106   | .036  | .285   | .221   | .158   | 1      | .536** |
|          | Sig. (2-tailed) | .609  | .105   | .023   | .578   | .850  | .127   | .240   | .403   |        | .002   |
|          | N               | 30    | 30     | 30     | 30     | 30    | 30     | 30     | 30     | 30     | 30     |
| Total_x1 | Pearson         | -     |        |        |        |       |        |        |        |        |        |
|          | Correlation     | .383* | .577** | .487** | .600** | .452* | .569** | .556** | .541** | .536** | 1      |
|          | Sig. (2-tailed) | .037  | .001   | .006   | .000   | .012  | .001   | .001   | .002   | .002   |        |
|          | N               | 30    | 30     | 30     | 30     | 30    | 30     | 30     | 30     | 30     | 30     |

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

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

## Lampiran 5

### Hasil Uji Validitas Pretest Lokasi (X2)

|      |                 | Correlations |       |       |       |       |       |       |        |       |              |
|------|-----------------|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|--------------|
|      |                 | x2.1         | x2.2  | x2.3  | x2.4  | x2.5  | x2.6  | x2.7  | x2.8   | x2.9  | Total_x<br>2 |
| x2.1 | Pearson         |              |       |       |       |       |       |       |        |       |              |
|      | Correlation     | 1            | .367* | .390* | .162  | .149  | .272  | .407* | .367*  | .511* | .684**       |
|      | Sig. (2-tailed) |              | .046  | .033  | .393  | .433  | .146  | .026  | .046   | .004  | .000         |
| x2.2 | N               | 30           | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30           |
|      | Pearson         |              |       |       |       |       |       |       |        |       |              |
|      | Correlation     | .367*        | 1     | .095  | .036  | .193  | .036  | .420* | 1.000* | .255  | .686**       |
| x2.3 | Sig. (2-tailed) | .046         |       | .617  | .850  | .308  | .850  | .021  | .000   | .174  | .000         |
|      | N               | 30           | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30           |
|      | Pearson         |              |       |       |       |       |       |       |        |       |              |
| x2.4 | Correlation     | .390*        | .095  | 1     | .419* | .342  | .468* | .302  | .095   | .460* | .652**       |
|      | Sig. (2-tailed) | .033         | .617  |       | .021  | .064  | .009  | .104  | .617   | .011  | .000         |
|      | N               | 30           | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30           |
| x2.5 | Pearson         |              |       |       |       |       |       |       |        |       |              |
|      | Correlation     | .162         | .036  | .419* | 1     | .501* | .373* | -.047 | .036   | -.038 | .449*        |
|      | Sig. (2-tailed) | .393         | .850  | .021  |       | .005  | .042  | .805  | .850   | .842  | .013         |
| x2.6 | N               | 30           | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30           |
|      | Pearson         |              |       |       |       |       |       |       |        |       |              |
|      | Correlation     | .149         | .193  | .342  | .501* | 1     | .077  | .063  | .193   | -.029 | .476**       |
| x2.7 | Sig. (2-tailed) | .433         | .308  | .064  | .005  |       | .685  | .741  | .308   | .879  | .008         |
|      | N               | 30           | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30           |
|      | Pearson         |              |       |       |       |       |       |       |        |       |              |
| x2.8 | Correlation     | .272         | .036  | .468* | .373* | .077  | 1     | .285  | .036   | .172  | .496**       |
|      | Sig. (2-tailed) | .146         | .850  | .009  | .042  | .685  |       | .127  | .850   | .364  | .005         |

|          |                 |       |        |       |       |       |       |       |        |       |        |
|----------|-----------------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|--------|
| x2.7     | N               | 30    | 30     | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30     |
|          | Pearson         |       |        |       |       |       |       |       |        |       |        |
|          | Correlation     | .407* | .420*  | .302  | -.047 | .063  | .285  | 1     | .420*  | .250  | .564** |
| x2.8     | Sig. (2-tailed) | .026  | .021   | .104  | .805  | .741  | .127  |       | .021   | .183  | .001   |
|          | N               | 30    | 30     | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30     |
|          | Pearson         |       |        |       |       |       |       |       |        |       |        |
| x2.9     | Correlation     | .367* | 1.000* | .095  | .036  | .193  | .036  | .420* | 1      | .255  | .686** |
|          | Sig. (2-tailed) | .046  | .000   | .617  | .850  | .308  | .850  | .021  |        | .174  | .000   |
|          | N               | 30    | 30     | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30     |
| Total_x2 | Pearson         |       |        |       |       |       |       |       |        |       |        |
|          | Correlation     | .511* | .255   | .460* | -.038 | -.029 | .172  | .250  | .255   | 1     | .546** |
|          | Sig. (2-tailed) | .004  | .174   | .011  | .842  | .879  | .364  | .183  | .174   |       | .002   |
|          | N               | 30    | 30     | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30     |
|          | Pearson         |       |        |       |       |       |       |       |        |       |        |
|          | Correlation     | .684* | .686** | .652* | .449* | .476* | .496* | .564* | .686** | .546* | 1      |
|          | Sig. (2-tailed) | .000  | .000   | .000  | .013  | .008  | .005  | .001  | .000   | .002  |        |
|          | N               | 30    | 30     | 30    | 30    | 30    | 30    | 30    | 30     | 30    | 30     |

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

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

## Lampiran 6

### Hasil Uji Validitas Pretest Keputusan Pembelian (Y)

[illegible]

[illegible]

[illegible]

|         |                 |       |        |        |       |       |        |       |        |        |       |        |       |       |       |        |        |
|---------|-----------------|-------|--------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|
| y15     | Pearson         |       |        | 1.00   |       |       |        |       | 1.00   |        |       |        |       |       |       |        |        |
|         | Correlation     | .394* | .565** | .00*   | .394* | .010  | .565** | .236  | .331   | .00*   | .010  | .156   | .394* | .010  | .236  | 1      | .475** |
|         | Sig. (2-tailed) | .031  | .001   | .000   | .031  | .957  | .001   | .210  | .074   | .000   | .957  | .411   | .031  | .957  | .210  |        | .008   |
|         | N               | 30    | 30     | 30     | 30    | 30    | 30     | 30    | 30     | 30     | 30    | 30     | 30    | 30    | 30    | 30     | 30     |
| Total_Y | Pearson         |       |        |        |       |       |        |       | .514   |        |       | .497   |       |       |       |        |        |
|         | Correlation     | .436* | .498** | .475** | .436* | .387* | .498** | .391* | .514** | .475** | .387* | .497** | .436* | .387* | .391* | .475** | 1      |
|         | Sig. (2-tailed) | .016  | .005   | .008   | .016  | .035  | .005   | .0304 | .008   | .035   | .005  | .0306  | .016  | .035  | .0303 | .008   |        |
|         | N               | 30    | 30     | 30     | 30    | 30    | 30     | 30    | 30     | 30     | 30    | 30     | 30    | 30    | 30    | 30     | 30     |

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

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

## Lampiran 7

### Hasil Uji Reliabilitas Pretest Harga (X1)

**Reliability Statistics**

| Cronbach's<br>Alpha | N of Items |
|---------------------|------------|
| .668                | 9          |

## Lampiran 8

### Hasil Uji Reliabilitas Pretest Lokasi(X2)

**Reliability Statistics**

| Cronbach's<br>Alpha | N of<br>Items |
|---------------------|---------------|
| .754                | 9             |

## Lampiran 9

### Hasil Uji Reliabilitas Pretest Keputusan Pmebelian (Y)

**Reliability Statistics**

| Cronbach's<br>Alpha | N of<br>Items |
|---------------------|---------------|
| .849                | 15            |

**Lampiran 10****Tabulasi Real Test Harga (X<sub>1</sub>)**

| R  | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q5 | Q6 | Q7 | Q8 | Q9 | TOTAL |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|
| 1  | 4  | 2  | 2  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 4  | 34    |
| 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 32    |
| 3  | 2  | 2  | 5  | 2  | 2  | 3  | 4  | 3  | 4  | 27    |
| 4  | 4  | 1  | 5  | 2  | 2  | 2  | 3  | 4  | 3  | 26    |
| 5  | 5  | 1  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 30    |
| 6  | 2  | 1  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 26    |
| 7  | 3  | 1  | 1  | 4  | 4  | 5  | 5  | 5  | 2  | 30    |
| 8  | 4  | 1  | 2  | 2  | 4  | 5  | 2  | 5  | 3  | 28    |
| 9  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 5  | 36    |
| 10 | 5  | 3  | 2  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 1  | 27    |
| 11 | 3  | 4  | 1  | 1  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 28    |
| 12 | 2  | 2  | 1  | 2  | 2  | 4  | 2  | 2  | 4  | 21    |
| 13 | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 4  | 3  | 4  | 3  | 23    |
| 14 | 4  | 3  | 1  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 27    |
| 15 | 3  | 2  | 1  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 25    |
| 16 | 3  | 2  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 28    |
| 17 | 1  | 1  | 2  | 3  | 4  | 4  | 4  | 5  | 4  | 28    |
| 18 | 2  | 2  | 2  | 2  | 4  | 2  | 3  | 2  | 4  | 23    |
| 19 | 4  | 2  | 1  | 4  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 23    |
| 20 | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 5  | 31    |
| 21 | 4  | 2  | 3  | 4  | 4  | 2  | 5  | 5  | 5  | 34    |
| 22 | 2  | 4  | 1  | 2  | 4  | 2  | 4  | 5  | 2  | 26    |
| 23 | 4  | 4  | 2  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 28    |
| 24 | 4  | 4  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 5  | 5  | 31    |
| 25 | 4  | 5  | 2  | 5  | 5  | 5  | 5  | 2  | 5  | 38    |
| 26 | 4  | 2  | 2  | 2  | 4  | 2  | 4  | 4  | 2  | 26    |
| 27 | 3  | 4  | 2  | 5  | 5  | 2  | 5  | 5  | 5  | 36    |
| 28 | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 5  | 4  | 3  | 1  | 32    |
| 29 | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 2  | 4  | 3  | 3  | 30    |
| 30 | 5  | 4  | 2  | 5  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 29    |
| 31 | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 5  | 5  | 29    |
| 32 | 3  | 4  | 2  | 5  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 32    |
| 33 | 2  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 26    |
| 34 | 2  | 1  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 21    |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 35 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 36 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 27 |
| 37 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 18 |
| 38 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 25 |
| 39 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 31 |
| 40 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 26 |
| 41 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 30 |
| 42 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 33 |
| 43 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 44 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |
| 45 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 29 |
| 46 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 | 2 | 3 | 25 |
| 47 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 48 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 34 |
| 49 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 32 |
| 50 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 27 |
| 51 | 4 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 26 |
| 52 | 5 | 1 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 30 |
| 53 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 31 |
| 54 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 26 |
| 55 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 30 |
| 56 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 33 |
| 57 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 27 |
| 58 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 59 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 32 |
| 60 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 61 | 5 | 2 | 1 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 3 | 30 |
| 62 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 26 |
| 63 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 27 |
| 64 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 65 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 66 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 27 |
| 67 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 68 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 21 |
| 69 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 23 |
| 70 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 71 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 25 |
| 72 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 73  | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 28 |
| 74  | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 23 |
| 75  | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 23 |
| 76  | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 31 |
| 77  | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 78  | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 26 |
| 79  | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 28 |
| 80  | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 31 |
| 81  | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 82  | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 83  | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 84  | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 85  | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 86  | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 87  | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 88  | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 28 |
| 89  | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 32 |
| 90  | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 91  | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 33 |
| 92  | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 23 |
| 93  | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 27 |
| 94  | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 95  | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 33 |
| 96  | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 29 |
| 97  | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 30 |
| 98  | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 32 |
| 99  | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 100 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 101 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 32 |
| 102 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 31 |
| 103 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 30 |
| 104 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 105 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 106 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 107 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 108 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 109 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 110 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 34 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 111 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 21 |
| 112 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| 113 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 27 |
| 114 | 2 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 29 |
| 115 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 31 |
| 116 | 5 | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 28 |
| 117 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 118 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 119 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 31 |
| 120 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 2 | 4 | 27 |
| 121 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 122 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 28 |
| 123 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 30 |
| 124 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 1 | 29 |
| 125 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 25 |
| 126 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 30 |
| 127 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 25 |
| 128 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 29 |
| 129 | 5 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 31 |
| 130 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 34 |
| 131 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 132 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 133 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 21 |
| 134 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| 135 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 27 |
| 136 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 137 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 138 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 139 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 140 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 141 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 142 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 143 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 21 |
| 144 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| 145 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 27 |
| 146 | 2 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 29 |
| 147 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 31 |
| 148 | 5 | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 28 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 149 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 150 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 151 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 26 |
| 152 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 28 |
| 153 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 31 |
| 154 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 2 | 4 | 27 |
| 155 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 156 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 28 |
| 157 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 30 |
| 158 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 1 | 29 |
| 159 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 25 |
| 160 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 30 |
| 161 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 25 |
| 162 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 29 |
| 163 | 5 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 31 |
| 164 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 34 |
| 165 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 32 |
| 166 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 27 |
| 167 | 4 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 26 |
| 168 | 5 | 1 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 30 |
| 169 | 2 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 26 |
| 170 | 3 | 1 | 1 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 2 | 30 |
| 171 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 3 | 28 |
| 172 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 173 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 27 |
| 174 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 175 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 21 |
| 176 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 23 |
| 177 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 178 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 25 |
| 179 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |
| 180 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 28 |
| 181 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 23 |
| 182 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 23 |
| 183 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 31 |
| 184 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 185 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 26 |
| 186 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 28 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 187 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 31 |
| 188 | 4 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 38 |
| 189 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 26 |
| 190 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 36 |
| 191 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 32 |
| 192 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 30 |
| 193 | 5 | 4 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 194 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 29 |
| 195 | 3 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 196 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 26 |
| 197 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 21 |
| 198 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 199 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 27 |
| 200 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 18 |
| 201 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 25 |
| 202 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 31 |
| 203 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 26 |
| 204 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 30 |
| 205 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 33 |
| 206 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 207 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |
| 208 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 29 |
| 209 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 | 2 | 3 | 25 |
| 210 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 211 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 28 |
| 212 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 32 |
| 213 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 214 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 33 |
| 215 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 23 |
| 216 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 27 |
| 217 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 218 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 33 |
| 219 | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 29 |
| 220 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 30 |
| 221 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 32 |
| 222 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 223 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 224 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 32 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 225 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 31 |
| 226 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 30 |
| 227 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 228 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 229 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 230 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 231 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 232 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 233 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 234 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 28 |
| 235 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 32 |
| 236 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 237 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 33 |
| 238 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 23 |
| 239 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 27 |
| 240 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 241 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 33 |
| 242 | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 29 |
| 243 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 30 |
| 244 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 32 |
| 245 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 246 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 247 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 32 |
| 248 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 31 |
| 249 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 30 |
| 250 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 251 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 252 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 253 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 254 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 255 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 256 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 257 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 21 |
| 258 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| 259 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 27 |
| 260 | 2 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 29 |
| 261 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 31 |
| 262 | 5 | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 28 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 263 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 264 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 265 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 22 |
| 266 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 27 |
| 267 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 268 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 32 |
| 269 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 270 | 5 | 2 | 1 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 3 | 30 |
| 271 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 26 |
| 272 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 28 |
| 273 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 31 |
| 274 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 2 | 4 | 27 |
| 275 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 276 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 28 |
| 277 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 30 |
| 278 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 1 | 29 |
| 279 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 25 |
| 280 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 30 |
| 281 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 25 |
| 282 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 29 |
| 283 | 5 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 31 |

**Lampiran 11****Tabulasi Real Test Lokasi (X<sub>2</sub>)**

| R  | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q5 | Q6 | Q7 | Q8 | Q9 | TOTAL |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|
| 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 5  | 4  | 5  | 4  | 37    |
| 2  | 5  | 2  | 3  | 4  | 5  | 3  | 3  | 3  | 3  | 31    |
| 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 5  | 3  | 4  | 4  | 32    |
| 4  | 2  | 1  | 2  | 2  | 1  | 3  | 4  | 3  | 4  | 22    |
| 5  | 2  | 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 24    |
| 6  | 4  | 1  | 1  | 2  | 1  | 2  | 3  | 2  | 3  | 19    |
| 7  | 4  | 2  | 1  | 4  | 3  | 5  | 5  | 5  | 5  | 34    |
| 8  | 2  | 1  | 1  | 2  | 3  | 2  | 3  | 5  | 2  | 21    |
| 9  | 2  | 3  | 1  | 2  | 2  | 3  | 2  | 2  | 3  | 20    |
| 10 | 2  | 1  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 27    |
| 11 | 2  | 1  | 2  | 5  | 4  | 2  | 3  | 5  | 5  | 29    |
| 12 | 3  | 4  | 1  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 5  | 31    |
| 13 | 5  | 1  | 3  | 4  | 2  | 1  | 3  | 5  | 4  | 28    |
| 14 | 4  | 2  | 2  | 4  | 5  | 2  | 3  | 3  | 3  | 28    |
| 15 | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 27    |
| 16 | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 4  | 26    |
| 17 | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 28    |
| 18 | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 5  | 4  | 3  | 4  | 31    |
| 19 | 4  | 2  | 2  | 3  | 5  | 3  | 2  | 2  | 4  | 27    |
| 20 | 2  | 1  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 28    |
| 21 | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 2  | 3  | 2  | 4  | 28    |
| 22 | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 4  | 30    |
| 23 | 5  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 5  | 1  | 29    |
| 24 | 4  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  | 25    |
| 25 | 2  | 4  | 2  | 4  | 4  | 2  | 4  | 4  | 4  | 30    |
| 26 | 2  | 2  | 2  | 4  | 2  | 4  | 3  | 2  | 4  | 25    |
| 27 | 3  | 2  | 3  | 5  | 4  | 4  | 1  | 3  | 4  | 29    |
| 28 | 5  | 2  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 31    |
| 29 | 4  | 2  | 2  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 4  | 34    |
| 30 | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 32    |
| 31 | 2  | 2  | 5  | 2  | 2  | 3  | 4  | 3  | 4  | 27    |
| 32 | 4  | 1  | 5  | 2  | 2  | 2  | 3  | 4  | 3  | 26    |
| 33 | 5  | 1  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 30    |
| 34 | 2  | 1  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 26    |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 35 | 3 | 1 | 1 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 2 | 30 |
| 36 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 3 | 28 |
| 37 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 38 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 27 |
| 39 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 40 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 21 |
| 41 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 23 |
| 42 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 43 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 25 |
| 44 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |
| 45 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 28 |
| 46 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 23 |
| 47 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 23 |
| 48 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 31 |
| 49 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 50 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 26 |
| 51 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 28 |
| 52 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 31 |
| 53 | 4 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 38 |
| 54 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 26 |
| 55 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 36 |
| 56 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 32 |
| 57 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 30 |
| 58 | 5 | 4 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 59 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 29 |
| 60 | 3 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 61 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 26 |
| 62 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 21 |
| 63 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 64 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 27 |
| 65 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 18 |
| 66 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 25 |
| 67 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 31 |
| 68 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 26 |
| 69 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 30 |
| 70 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 33 |
| 71 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 72 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 73  | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 29 |
| 74  | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 | 2 | 3 | 25 |
| 75  | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 76  | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 28 |
| 77  | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 32 |
| 78  | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 79  | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 33 |
| 80  | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 23 |
| 81  | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 27 |
| 82  | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 83  | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 33 |
| 84  | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 29 |
| 85  | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 30 |
| 86  | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 32 |
| 87  | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 88  | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 89  | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 32 |
| 90  | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 31 |
| 91  | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 30 |
| 92  | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 93  | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 94  | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 95  | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 96  | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 97  | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 98  | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 99  | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 28 |
| 100 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 32 |
| 101 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 102 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 33 |
| 103 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 23 |
| 104 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 27 |
| 105 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 106 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 33 |
| 107 | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 29 |
| 108 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 30 |
| 109 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 32 |
| 110 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 25 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 111 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 112 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 32 |
| 113 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 31 |
| 114 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 30 |
| 115 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 116 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 117 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 118 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 119 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 120 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 121 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 122 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 21 |
| 123 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| 124 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 27 |
| 125 | 2 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 29 |
| 126 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 31 |
| 127 | 5 | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 28 |
| 128 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 129 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 130 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 22 |
| 131 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 27 |
| 132 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 133 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 32 |
| 134 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 135 | 5 | 2 | 1 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 3 | 30 |
| 136 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 26 |
| 137 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 28 |
| 138 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 31 |
| 139 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 2 | 4 | 27 |
| 140 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 141 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 28 |
| 142 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 30 |
| 143 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 1 | 29 |
| 144 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 25 |
| 145 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 30 |
| 146 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 25 |
| 147 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 29 |
| 148 | 5 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 31 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 149 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 34 |
| 150 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 32 |
| 151 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 27 |
| 152 | 4 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 26 |
| 153 | 5 | 1 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 30 |
| 154 | 2 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 26 |
| 155 | 3 | 1 | 1 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 2 | 30 |
| 156 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 3 | 28 |
| 157 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 158 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 27 |
| 159 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 160 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 21 |
| 161 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 23 |
| 162 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 163 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 25 |
| 164 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |
| 165 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 28 |
| 166 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 23 |
| 167 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 23 |
| 168 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 31 |
| 169 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 170 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 26 |
| 171 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 28 |
| 172 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 31 |
| 173 | 4 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 38 |
| 174 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 26 |
| 175 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 36 |
| 176 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 32 |
| 177 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 30 |
| 178 | 5 | 4 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 179 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 29 |
| 180 | 3 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 181 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 26 |
| 182 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 21 |
| 183 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 184 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 27 |
| 185 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 18 |
| 186 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 25 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 187 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 31 |
| 188 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 26 |
| 189 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 30 |
| 190 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 33 |
| 191 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 192 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |
| 193 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 29 |
| 194 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 | 2 | 3 | 25 |
| 195 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 196 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 34 |
| 197 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 32 |
| 198 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 27 |
| 199 | 4 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 26 |
| 200 | 5 | 1 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 30 |
| 201 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 31 |
| 202 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 26 |
| 203 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 30 |
| 204 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 33 |
| 205 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 27 |
| 206 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 207 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 32 |
| 208 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 209 | 5 | 2 | 1 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 3 | 30 |
| 210 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 26 |
| 211 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 27 |
| 212 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 213 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 214 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 27 |
| 215 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 216 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 21 |
| 217 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 23 |
| 218 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 219 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 25 |
| 220 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 28 |
| 221 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 28 |
| 222 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 23 |
| 223 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 23 |
| 224 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 31 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 225 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 226 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 26 |
| 227 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 28 |
| 228 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 31 |
| 229 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 230 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 231 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 232 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 233 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 234 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 235 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 236 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 28 |
| 237 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 32 |
| 238 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 239 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 33 |
| 240 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 23 |
| 241 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 27 |
| 242 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 243 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 33 |
| 244 | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 29 |
| 245 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 30 |
| 246 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 32 |
| 247 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 248 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 249 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 32 |
| 250 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 31 |
| 251 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 30 |
| 252 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 253 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 254 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 32 |
| 255 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 256 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 24 |
| 257 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 258 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 259 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 21 |
| 260 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| 261 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 27 |
| 262 | 2 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 29 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 263 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 31 |
| 264 | 5 | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 28 |
| 265 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 266 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 267 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 31 |
| 268 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 2 | 4 | 27 |
| 269 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 |
| 270 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 28 |
| 271 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 30 |
| 272 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 1 | 29 |
| 273 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 25 |
| 274 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 30 |
| 275 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 25 |
| 276 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 29 |
| 277 | 5 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 31 |
| 278 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 34 |
| 279 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 280 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 281 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 21 |
| 282 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| 283 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 27 |

## Lampiran 12

### Tabulasi Real Test Keputusan Pembelian (Y)

| R  | Q 1 | Q 2 | Q 3 | Q 4 | Q 5 | Q 6 | Q 7 | Q 8 | Q 9 | Q1 0 | Q1 1 | Q1 2 | Q1 3 | Q1 4 | Q1 5 | Tot al |
|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|--------|
| 1  | 2   | 4   | 3   | 4   | 4   | 4   | 4   | 3   | 5   | 4    | 5    | 4    | 3    | 1    | 4    | 54     |
| 2  | 2   | 3   | 5   | 5   | 2   | 3   | 4   | 5   | 3   | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 50     |
| 3  | 3   | 4   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 4   | 5   | 3    | 4    | 4    | 3    | 3    | 3    | 51     |
| 4  | 2   | 3   | 3   | 2   | 1   | 2   | 2   | 1   | 3   | 4    | 3    | 4    | 2    | 3    | 4    | 39     |
| 5  | 3   | 4   | 2   | 2   | 2   | 2   | 2   | 3   | 2   | 4    | 4    | 3    | 4    | 3    | 4    | 44     |
| 6  | 4   | 2   | 5   | 4   | 1   | 1   | 2   | 1   | 2   | 3    | 2    | 3    | 2    | 3    | 2    | 37     |
| 7  | 4   | 4   | 4   | 4   | 2   | 1   | 4   | 3   | 5   | 5    | 5    | 5    | 2    | 3    | 4    | 55     |
| 8  | 4   | 2   | 2   | 2   | 1   | 1   | 2   | 3   | 2   | 3    | 5    | 2    | 4    | 2    | 2    | 37     |
| 9  | 2   | 3   | 5   | 2   | 3   | 1   | 2   | 2   | 3   | 2    | 2    | 3    | 2    | 3    | 3    | 38     |
| 10 | 4   | 3   | 3   | 2   | 1   | 1   | 4   | 4   | 4   | 4    | 4    | 3    | 5    | 5    | 4    | 51     |
| 11 | 2   | 3   | 5   | 2   | 1   | 2   | 5   | 4   | 2   | 3    | 5    | 5    | 4    | 5    | 2    | 50     |
| 12 | 1   | 2   | 1   | 3   | 4   | 1   | 3   | 4   | 3   | 4    | 4    | 5    | 4    | 3    | 4    | 46     |
| 13 | 1   | 3   | 2   | 5   | 1   | 3   | 4   | 2   | 1   | 3    | 5    | 4    | 4    | 5    | 2    | 45     |
| 14 | 4   | 1   | 3   | 4   | 2   | 2   | 4   | 5   | 2   | 3    | 3    | 3    | 3    | 2    | 5    | 46     |
| 15 | 3   | 4   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 4   | 2   | 3    | 3    | 3    | 3    | 4    | 3    | 47     |
| 16 | 5   | 5   | 5   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 2    | 2    | 4    | 3    | 2    | 2    | 48     |
| 17 | 2   | 4   | 3   | 4   | 4   | 4   | 3   | 3   | 2   | 3    | 2    | 3    | 4    | 4    | 4    | 49     |
| 18 | 3   | 3   | 2   | 2   | 4   | 3   | 3   | 3   | 5   | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 3    | 50     |
| 19 | 1   | 2   | 2   | 4   | 2   | 2   | 3   | 5   | 3   | 2    | 2    | 4    | 3    | 3    | 3    | 41     |
| 20 | 4   | 5   | 3   | 2   | 1   | 3   | 4   | 3   | 4   | 4    | 3    | 4    | 5    | 3    | 4    | 52     |
| 21 | 4   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 4   | 4   | 2   | 3    | 2    | 4    | 3    | 4    | 4    | 49     |
| 22 | 5   | 5   | 5   | 3   | 3   | 3   | 4   | 4   | 3   | 2    | 4    | 4    | 2    | 2    | 5    | 54     |
| 23 | 3   | 2   | 4   | 5   | 3   | 2   | 3   | 4   | 3   | 3    | 5    | 1    | 1    | 5    | 1    | 45     |
| 24 | 2   | 2   | 1   | 4   | 3   | 2   | 3   | 2   | 3   | 3    | 2    | 3    | 4    | 2    | 1    | 37     |
| 25 | 3   | 3   | 2   | 2   | 4   | 2   | 4   | 4   | 2   | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 50     |
| 26 | 2   | 2   | 2   | 2   | 2   | 2   | 4   | 2   | 4   | 3    | 2    | 4    | 2    | 2    | 1    | 36     |
| 27 | 5   | 4   | 2   | 3   | 2   | 3   | 5   | 4   | 4   | 1    | 3    | 4    | 2    | 3    | 2    | 47     |
| 28 | 3   | 2   | 3   | 5   | 2   | 4   | 3   | 4   | 3   | 4    | 4    | 2    | 2    | 3    | 3    | 47     |
| 29 | 4   | 1   | 2   | 4   | 2   | 2   | 5   | 4   | 4   | 4    | 5    | 4    | 4    | 4    | 2    | 51     |
| 30 | 3   | 3   | 3   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 3   | 3    | 3    | 3    | 4    | 2    | 2    | 49     |
| 31 | 5   | 2   | 2   | 2   | 2   | 5   | 2   | 2   | 3   | 4    | 3    | 4    | 4    | 1    | 4    | 45     |
| 32 | 5   | 4   | 2   | 4   | 1   | 5   | 2   | 2   | 2   | 3    | 4    | 3    | 3    | 3    | 2    | 45     |
| 33 | 3   | 3   | 3   | 5   | 1   | 3   | 2   | 4   | 4   | 3    | 4    | 4    | 2    | 3    | 3    | 47     |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 34 | 4 | 2 | 4 | 2 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 44 |
| 35 | 4 | 4 | 4 | 3 | 1 | 1 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 3 | 5 | 52 |
| 36 | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 49 |
| 37 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 50 |
| 38 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 5 | 1 | 49 |
| 39 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 40 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 43 |
| 41 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 47 |
| 42 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 43 | 4 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 45 |
| 44 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 47 |
| 45 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 47 |
| 46 | 2 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 47 |
| 47 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 47 |
| 48 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 53 |
| 49 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 53 |
| 50 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 5 | 46 |
| 51 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 49 |
| 52 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 52 |
| 53 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 4 | 3 | 59 |
| 54 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 45 |
| 55 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 56 |
| 56 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 55 |
| 57 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 51 |
| 58 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 51 |
| 59 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 1 | 47 |
| 60 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 54 |
| 61 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 44 |
| 62 | 4 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 38 |
| 63 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 2 | 5 | 5 | 1 | 48 |
| 64 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 5 | 3 | 48 |
| 65 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 34 |
| 66 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 4 | 45 |
| 67 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 51 |
| 68 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 47 |
| 69 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 49 |
| 70 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 2 | 53 |
| 71 | 3 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 2 | 4 | 2 | 52 |

|         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 72      | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 51 |
| 73      | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 49 |
| 74      | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 75      | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 5 | 5 | 58 |
| 76      | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 3 | 4 | 4 | 47 |
| 77      | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 55 |
| 78      | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 79      | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 53 |
| 80      | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 33 |
| 81      | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 48 |
| 82      | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 58 |
| 83      | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 49 |
| 84      | 5 | 4 | 4 | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 54 |
| 85      | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 51 |
| 86      | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 51 |
| 87      | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 45 |
| 88      | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 48 |
| 89      | 5 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 2 | 4 | 52 |
| 90      | 5 | 2 | 5 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 54 |
| 91      | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 52 |
| 92      | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 4 | 54 |
| 93      | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 94      | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 51 |
| 95      | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 39 |
| 96      | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 44 |
| 97      | 4 | 2 | 5 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 37 |
| 98      | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 5 | 5 | 58 |
| 99      | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 3 | 4 | 4 | 47 |
| 10<br>0 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 55 |
| 10<br>1 | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 10<br>2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 53 |
| 10<br>3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 33 |
| 10<br>4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 48 |
| 10<br>5 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 58 |

|         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 10<br>6 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 49 |
| 10<br>7 | 5 | 4 | 4 | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 54 |
| 10<br>8 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 51 |
| 10<br>9 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 51 |
| 11<br>0 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 45 |
| 11<br>1 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 48 |
| 11<br>2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 2 | 4 | 52 |
| 11<br>3 | 5 | 2 | 5 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 54 |
| 11<br>4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 52 |
| 11<br>5 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 4 | 54 |
| 11<br>6 | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 11<br>7 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 51 |
| 11<br>8 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 39 |
| 11<br>9 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 44 |
| 12<br>0 | 4 | 2 | 5 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 37 |
| 12<br>1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 55 |
| 12<br>2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 4 | 2 | 2 | 37 |
| 12<br>3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 38 |
| 12<br>4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 51 |
| 12<br>5 | 2 | 3 | 5 | 2 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 2 | 50 |
| 12<br>6 | 1 | 2 | 1 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 46 |
| 12<br>7 | 1 | 3 | 2 | 5 | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 2 | 45 |
| 12<br>8 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 46 |

|         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 12<br>9 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 47 |
| 13<br>0 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 40 |
| 13<br>1 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 47 |
| 13<br>2 | 4 | 5 | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 48 |
| 13<br>3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 52 |
| 13<br>4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 13<br>5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 1 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | 59 |
| 13<br>6 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 48 |
| 13<br>7 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 49 |
| 13<br>8 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 50 |
| 13<br>9 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 41 |
| 14<br>0 | 4 | 5 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 52 |
| 14<br>1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 49 |
| 14<br>2 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 5 | 54 |
| 14<br>3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 1 | 1 | 5 | 1 | 45 |
| 14<br>4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 37 |
| 14<br>5 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 50 |
| 14<br>6 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 36 |
| 14<br>7 | 5 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 47 |
| 14<br>8 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 47 |
| 14<br>9 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 2 | 51 |
| 15<br>0 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 49 |
| 15<br>1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 1 | 4 | 45 |

|         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 15<br>2 | 5 | 4 | 2 | 4 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 45 |
| 15<br>3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 1 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 47 |
| 15<br>4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 44 |
| 15<br>5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 1 | 1 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 3 | 5 | 52 |
| 15<br>6 | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 49 |
| 15<br>7 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 50 |
| 15<br>8 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 5 | 1 | 49 |
| 15<br>9 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 16<br>0 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 43 |
| 16<br>1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 47 |
| 16<br>2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 16<br>3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 45 |
| 16<br>4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 47 |
| 16<br>5 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 47 |
| 16<br>6 | 2 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 47 |
| 16<br>7 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 47 |
| 16<br>8 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 53 |
| 16<br>9 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 53 |
| 17<br>0 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 5 | 46 |
| 17<br>1 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 49 |
| 17<br>2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 52 |
| 17<br>3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 4 | 3 | 59 |
| 17<br>4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 45 |

|         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 17<br>5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 56 |
| 17<br>6 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 55 |
| 17<br>7 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 51 |
| 17<br>8 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 51 |
| 17<br>9 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 1 | 47 |
| 18<br>0 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 54 |
| 18<br>1 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 44 |
| 18<br>2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 38 |
| 18<br>3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 2 | 5 | 5 | 1 | 48 |
| 18<br>4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 5 | 3 | 48 |
| 18<br>5 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 34 |
| 18<br>6 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 4 | 45 |
| 18<br>7 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 51 |
| 18<br>8 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 47 |
| 18<br>9 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 49 |
| 19<br>0 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 2 | 53 |
| 19<br>1 | 3 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 2 | 4 | 2 | 52 |
| 19<br>2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 51 |
| 19<br>3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 49 |
| 19<br>4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 19<br>5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 5 | 5 | 58 |
| 19<br>6 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 2 | 51 |
| 19<br>7 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 49 |

|         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 19<br>8 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 1 | 4 | 45 |
| 19<br>9 | 5 | 4 | 2 | 4 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 45 |
| 20<br>0 | 3 | 3 | 3 | 5 | 1 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 47 |
| 20<br>1 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 51 |
| 20<br>2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 47 |
| 20<br>3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 49 |
| 20<br>4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 2 | 53 |
| 20<br>5 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 47 |
| 20<br>6 | 4 | 5 | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 48 |
| 20<br>7 | 4 | 3 | 5 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 52 |
| 20<br>8 | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 20<br>9 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 1 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | 59 |
| 21<br>0 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 48 |
| 21<br>1 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 5 | 1 | 49 |
| 21<br>2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 21<br>3 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 50 |
| 21<br>4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 5 | 1 | 49 |
| 21<br>5 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 21<br>6 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 43 |
| 21<br>7 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 47 |
| 21<br>8 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 46 |
| 21<br>9 | 4 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 45 |
| 22<br>0 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 47 |

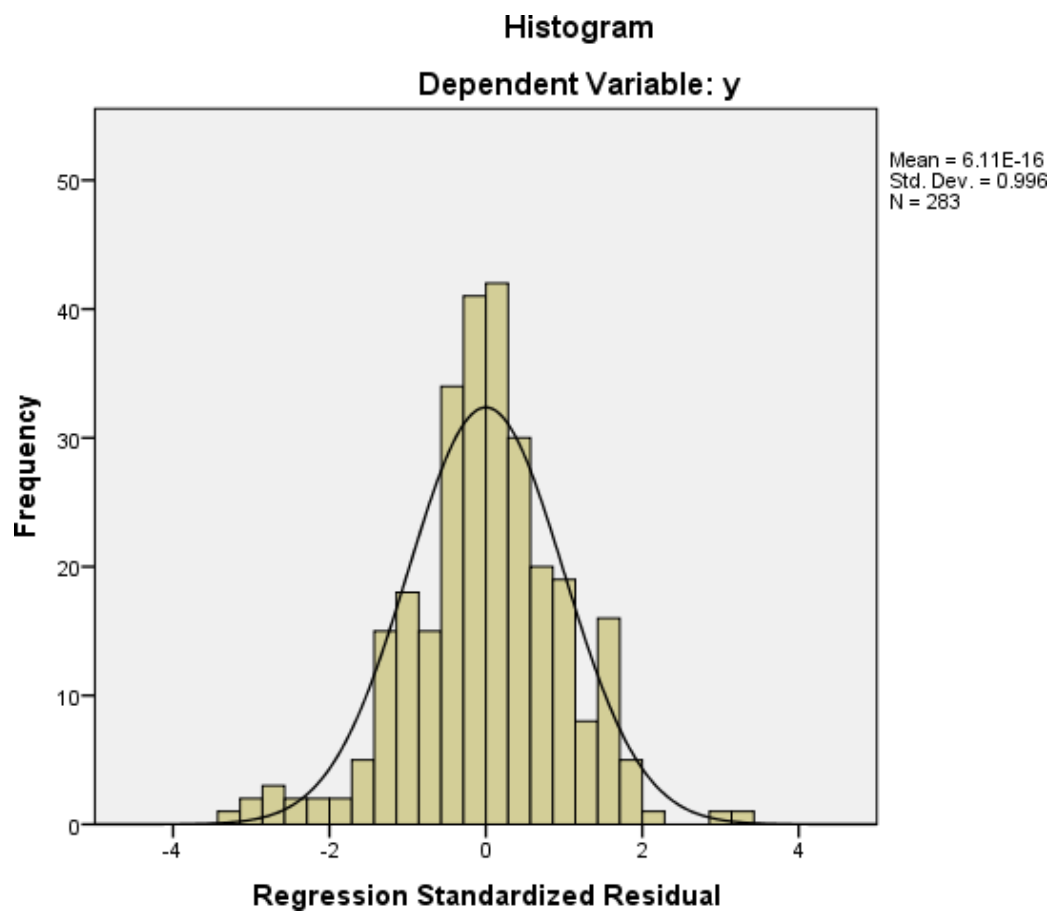
|         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 22<br>1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 47 |
| 22<br>2 | 2 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 47 |
| 22<br>3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 47 |
| 22<br>4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 53 |
| 22<br>5 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 53 |
| 22<br>6 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 5 | 46 |
| 22<br>7 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 49 |
| 22<br>8 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 52 |
| 22<br>9 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 4 | 54 |
| 23<br>0 | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 23<br>1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 51 |
| 23<br>2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 39 |
| 23<br>3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 44 |
| 23<br>4 | 4 | 2 | 5 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 37 |
| 23<br>5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 5 | 5 | 58 |
| 23<br>6 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 3 | 4 | 4 | 47 |
| 23<br>7 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 55 |
| 23<br>8 | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 23<br>9 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 53 |
| 24<br>0 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 33 |
| 24<br>1 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 48 |
| 24<br>2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 58 |
| 24<br>3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 49 |

|         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 24<br>4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 54 |
| 24<br>5 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 51 |
| 24<br>6 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 51 |
| 24<br>7 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 45 |
| 24<br>8 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 48 |
| 24<br>9 | 5 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 2 | 4 | 52 |
| 25<br>0 | 5 | 2 | 5 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 54 |
| 25<br>1 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 52 |
| 25<br>2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 1 | 4 | 54 |
| 25<br>3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 |
| 25<br>4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 51 |
| 25<br>5 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 39 |
| 25<br>6 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 44 |
| 25<br>7 | 4 | 2 | 5 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 37 |
| 25<br>8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 55 |
| 25<br>9 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 4 | 2 | 2 | 37 |
| 26<br>0 | 2 | 3 | 5 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 38 |
| 26<br>1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 51 |
| 26<br>2 | 2 | 3 | 5 | 2 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 2 | 50 |
| 26<br>3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 46 |
| 26<br>4 | 1 | 3 | 2 | 5 | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 2 | 45 |
| 26<br>5 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 46 |
| 26<br>6 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 47 |

|        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|--------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| $26_7$ | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 50 |
| $26_8$ | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 41 |
| $26_9$ | 4 | 5 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 52 |
| $27_0$ | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 49 |
| $27_1$ | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 5 | 54 |
| $27_2$ | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 1 | 1 | 5 | 1 | 45 |
| $27_3$ | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 37 |
| $27_4$ | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 50 |
| $27_5$ | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 36 |
| $27_6$ | 5 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 47 |
| $27_7$ | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 47 |
| $27_8$ | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 2 | 51 |
| $27_9$ | 4 | 2 | 5 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 37 |
| $28_0$ | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 3 | 4 | 55 |
| $28_1$ | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 4 | 2 | 2 | 37 |
| $28_2$ | 2 | 3 | 5 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 38 |
| $28_3$ | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 51 |

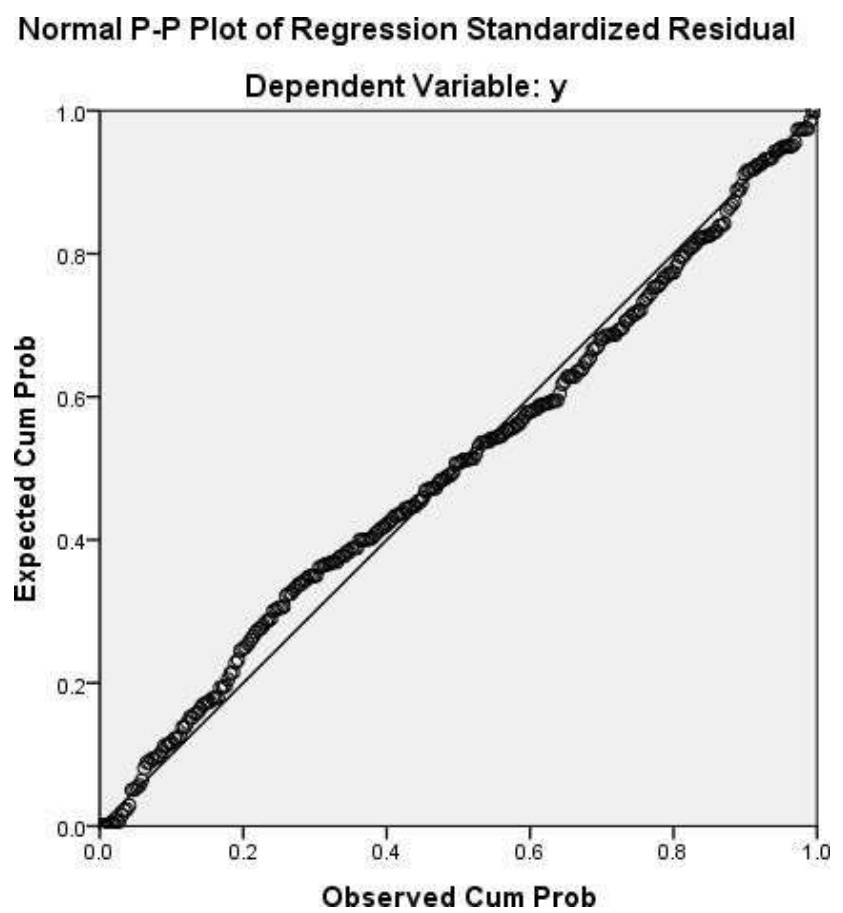
## Lampiran 13

### Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas Histogram



## Lampiran 14

### Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas *P-Plot Of Regression*



## Lampiran 15

### Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas Uji Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

|                                  |                | Unstandardized Residual |
|----------------------------------|----------------|-------------------------|
| N                                |                | 283                     |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup> | Mean           | 0E-7                    |
|                                  | Std. Deviation | 3.05133051              |
| Most Extreme Differences         | Absolute       | .063                    |
|                                  | Positive       | .044                    |
|                                  | Negative       | -.063                   |
| Kolmogorov-Smirnov Z             |                | 1.060                   |
| Asymp. Sig. (2-tailed)           |                | .211                    |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## Lampiran 16

### Hasil Uji Multikolinearitas

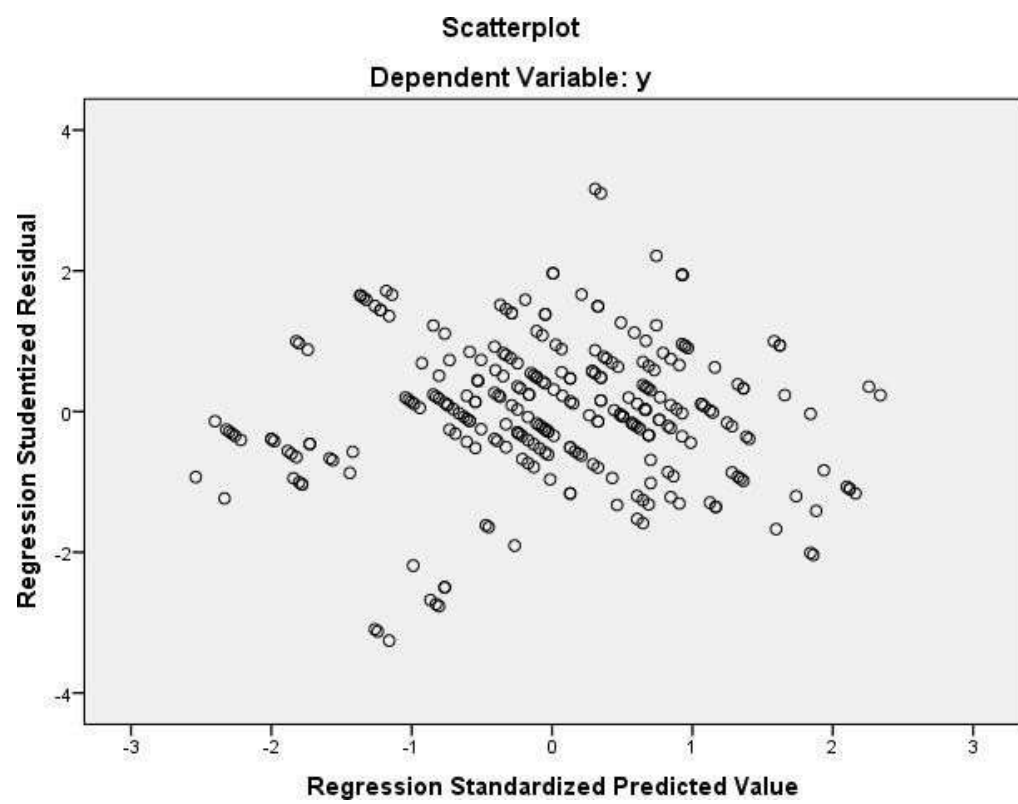
Coefficients<sup>a</sup>

| Model      | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|-------------------------|-------|
|            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      | Tolerance               | VIF   |
| (Constant) | 15.545                      | 1.786      |                           | 8.703  | .000 |                         |       |
| 1 Harga    | .090                        | .044       | .070                      | 2.062  | .040 | .999                    | 1.001 |
| Lokasi     | 1.052                       | .044       | .821                      | 24.112 | .000 | .999                    | 1.001 |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

## Lampiran 17

### Hasil Uji Heteroskedastisitas



## Lampiran 18

### Hasil Uji Regresi Linear Berganda

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

| Model      | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|-------------------------|-------|
|            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      | Tolerance               | VIF   |
| (Constant) | 15.545                      | 1.786      |                           | 8.703  | .000 |                         |       |
| 1 Harga    | .090                        | .044       | .070                      | 2.062  | .040 | .999                    | 1.001 |
| Lokasi     | 1.052                       | .044       | .821                      | 24.112 | .000 | .999                    | 1.001 |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

## Lampiran 19

### Hasil Uji Hipotesis Uji t (Parsial)

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

| Model      | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
|            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| (Constant) | 15.545                      | 1.786      |                           | 8.703  | .000 |
| 1 Harga    | .090                        | .044       | .070                      | 2.062  | .040 |
| Lokasi     | 1.052                       | .044       | .821                      | 24.112 | .000 |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

## Lampiran 20

### Hasil Uji Hipotesis Uji f (Simultan)

ANOVA<sup>a</sup>

| Model |            | Sum of Squares | df  | Mean Square | F       | Sig.              |
|-------|------------|----------------|-----|-------------|---------|-------------------|
| 1     | Regression | 5470.392       | 2   | 2735.196    | 291.688 | .000 <sup>b</sup> |
|       | Residual   | 2625.594       | 280 | 9.377       |         |                   |
|       | Total      | 8095.986       | 282 |             |         |                   |

a. Dependent Variable: y

b. Predictors: (Constant), x2, x1

## Lampiran 21

### Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1     | .822 <sup>a</sup> | .676     | .673              | 3.062                      |

a. Predictors: (Constant), x2, x1



# SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

Jl. Merapi No. 08 Medan – 20212  
Telp. (061) 4571198 (Hunting) Fax. (061) 4151391  
Website : [www.eka-prasetya.ac.id](http://www.eka-prasetya.ac.id) E-mail : [sso@eka-prasetya.ac.id](mailto:sso@eka-prasetya.ac.id)

Nomor : 1867/R/STIE-EP/IX/2021

Medan, 27 September 2021

Lamp. : ----  
Hal : "Observasi"

Kepada Yth.  
Bapak/Ibu Pimpinan Toko Smile Celluler  
Di-  
Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu Pimpinan untuk menerima kunjungan seorang Mahasiswa/i kami :

|                   |                                                                                 |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Nama              | : Handy                                                                         |
| NIM               | : 181010201                                                                     |
| Semester          | : VII                                                                           |
| Program Studi     | : Manajemen (S1)                                                                |
| Judul Tugas Akhir | : Pengaruh Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Smile Celluler |

Untuk mengadakan peninjauan ke Toko Smile Celluler Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka melakukan observasi untuk bahan penulisan Tugas Akhir Mahasiswa/i tersebut.

Hasil peninjauan berupa data yang dikumpulkannya tetap akan bersifat rahasia dan tidak dipublikir untuk umum. Kami juga mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membalas surat kami ini yang menyatakan bahwa mahasiswa tersebut di atas benar telah melakukan observasi dimaksud.

Atas kesediaan dan bantuan Bapak/Ibu Pimpinan menerima Mahasiswa/i kami serta memberi data yang diperlukan, kami ucapkan terima kasih. Semoga hubungan kerja sama ini dapat berlanjut untuk hari-hari yang akan datang, dan mudah-mudahan perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin sukses di masa yang akan datang.

Hormat kami,  
Ketua STIE Eka Prasetya

Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si

**Toko Smile Celluler Medan**  
Jalan Marelan Raya Ps. II No 191b Medan

**Surat Balasan Observasi**

Haianan : Persetujuan izin melakukan observasi

Kepada Yth,  
Ibu Dr, Sri Rezeki, S.E., M.Si.  
Ketua STIE Eka Prasetya  
Di Tempat

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Febrianto  
Jabatan : Pemilik Toko  
Alamat : Jl. Marelan Raya Ps. II No 191b Medan  
No.Telp : 0853-6112-0611

Menerangkan bahwa :

Nama : Handy  
NIM : 181010201  
Prodi : Manajemen Pemasaran

Kami sebagai pemilik di Toko Smile Celluler Medan telah menyetujui kepada peneliti untuk melakukan penelitian ditempat kami sebagai syarat untuk penyusunan skripsi yang berjudul : "PENGARUH HARGA DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO SMILE CELLULER MEDAN"

Demikian surat ini kami sampaikan kepada bapak/ibu ketua STIE Eka Prasetya dan atas kerja samanya kami mengucapkan terima kasih.

Medan, 21 Januari 2022  
Hormat Kami,





# SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

## KARTU BUKTI PESERTA SEMINAR PROPOSAL

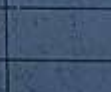
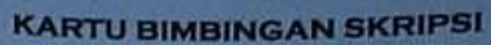
NAMA : Handy  
NIM : 181010201  
PROGRAM STUDI : Manajemen

| HARI/TANGGAL SEMINAR | PENYAJI SEMINAR                                                                                                                                                                  | NIM       | Tanda Tangan Pimp. Seminar |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------|
| 25-01-2022           | <u>Marcella Giovanni</u><br>JUDUL PROPOSAL:<br><u>Pengaruh harga, iklan dan pemasaran relasional terhadap keputusan pembelian pada toko online</u>                               | 181010062 |                            |
| 25-01-2022           | <u>Cindy Leonardy</u><br>JUDUL PROPOSAL:<br><u>Pengaruh kemasan dan persediaan barang terhadap volume penjualan PT. Syukur Jamin Mulia</u>                                       | 181010080 |                            |
| 26-01-2022           | <u>Alven Iable Chandra</u><br>JUDUL PROPOSAL:<br><u>Pengaruh periklanan, direct selling, dan pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk barang jaya trad co</u> | 181010089 |                            |
| 26-01-2022           | <u>Fitri Sukma Wijaya</u><br>JUDUL PROPOSAL:<br><u>Pengaruh ekuitas merek dan promosi terhadap penjualan oli di PT. Oka Karya Energi Medan</u>                                   | 181010287 |                            |
| 26-01-2022           | <u>Clotencia</u><br>JUDUL PROPOSAL:<br><u>Pengaruh penjualan personal dan pengetahuan produk terhadap tingkat penjualan PT. Simplicity Medan</u>                                 | 181010109 |                            |
|                      | JUDUL PROPOSAL :                                                                                                                                                                 |           |                            |
|                      | JUDUL PROPOSAL :                                                                                                                                                                 |           |                            |
|                      | JUDUL PROPOSAL :                                                                                                                                                                 |           |                            |

Mahasiswa dapat menyelenggarakan seminar proposal bila telah memenuhi syarat mengikuti/ menjadi peserta seminar proposal mahasiswa yang lain **MINIMAL 5 KALI**

Medan, ..... 20....  
Ketua STIE Eka Prasetya

Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### **DATA PRIBADI**

|                        |                                 |
|------------------------|---------------------------------|
| Nama                   | : Handy                         |
| Tempat / Tanggal Lahir | : Medan, 23 Oktober 2000        |
| Jenis Kelamin          | : Laki-Laki                     |
| Alamat                 | : Jl. Seikera GG HM SAID No. 12 |
| Alamat E-mail          | : handytan485@gmail.com         |
| Agama                  | : Buddha                        |
| Status                 | : Belum Kawin                   |
| Handphone (HP)         | 082164138934                    |

### **RIWAYAT PENDIDIKAN**

|                              |                            |
|------------------------------|----------------------------|
| 1. Tahun 2006 s/d Tahun 2012 | : SD Sutomo I Medan        |
| 2. Tahun 2012 s/d Tahun 2015 | : SMP Sutomo I Medan       |
| 3. Tahun 2015 s/d Tahun 2018 | : SMA Sutomo I Medan       |
| 4. Tahun 2018 s/d Tahun 2022 | : STIE EKA PRASETYA, MEDAN |

### **RIWAYAT PEKERJAAN**

|                            |                             |
|----------------------------|-----------------------------|
| 1. Tahun 2019 s/d Sekarang | : Toko Smile Celluler Medan |
|----------------------------|-----------------------------|

### **DATA ORANG TUA**

|                |                                 |
|----------------|---------------------------------|
| Nama Ayah      | : Mahdalena Halim               |
| Pekerjaan      | : Wiraswasta                    |
| Handphone (HP) | 085361120611                    |
| Alamat         | : Jl. Seikera GG HM SAID No. 12 |
| Nama Ibu       | : Yannie                        |
| Pekerjaan      | : Ibu Rumah Tangga              |
| Handphone (HP) | 081375385412                    |
| Alamat         | : Jl. Seikera GG HM SAID No. 12 |

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Medan, 09 Juni 2022

Pencipta

Handy

181010201