

Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Judul : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

I. Kriteria Responden

- a. Pernah melakukan pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli.
- b. Usia minimal 17 tahun
- c. Konsumen yang bersedia mengisi kuesioner dan memberikan informasi sesuai kebutuhan penelitian.

Jika semua kriteria diatas TERPENUHI maka silahkan lanjutkan untuk mengisi kuesioner, jika kriteria diatas TIDAK TERPENUHI silahkan berhenti untuk mengisi kuesioner. Terimakasih.

II. Petunjuk Pengisian Kuesioner

- a. Lengkapilah Identitas Responden terlebih dahulu.
- b. Pada bagian alamat, jenis kelamin, usia, status pernikahan, pendidikan terakhir, pekerjaan dan pendapatan setiap bulan, silahkan berikan tanda centang (✓) pada kolom jawaban yang tersedia yang menurut saudara/i paling sesuai.
- c. Untuk menjawab pernyataan kuesioner, silahkan berikan tanda centang (✓) pada salah satu dari 5 alternatif jawaban yang tersedia sesuai dengan pengalaman saudara/i.

Berikut adalah bobot dari masing-masing respon terhadap pernyataan yang diberikan:

Sangat Setuju	= SS
Setuju	= S
Netral	= N
Tidak Setuju	= TS
Sangat Tidak Setuju	= STS

III. Identitas Responden

1. Nama :
2. Alamat :
 - ☐ Nias ☐ Nias Utara
 - ☐ Nias Barat ☐ Gunungsitoli
 - ☐ Nias Selatan
3. Jenis Kelamin :
 - ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
4. Usia :
 - ☐ 17 – 21 Tahun ☐ 32 – 36 Tahun
 - ☐ 22 – 26 Tahun ☐ 37 – 41 Tahun
 - ☐ 27 – 31 Tahun ☐ > 41 Tahun
5. Status Pernikahan :
 - ☐ Sudah Menikah ☐ Belum Menikah
6. Pendidikan Terakhir :
 - ☐ SD/Sederajat ☐ Diploma (D1/D2/D3)
 - ☐ SMP/Sederajat ☐ Sarjana (S1)
 - ☐ SMA/SMK/Sederajat ☐ Pascasarjana (S2/S3)
7. Pekerjaan :
 - ☐ Pelajar/Mahasiswa ☐ Petani
 - ☐ PNS/TNI/Polri ☐ Ibu Rumah Tangga
 - ☐ Pegawai Swasta ☐ Tidak Bekerja
 - ☐ Wiraswasta ☐ Lainnya
8. Pendapatan Setiap Bulan:
 - ☐ < 1.000.000 ☐ 4.000.000 – 4.999.999
 - ☐ 1.000.000 – 1.999.999 ☐ > 5.000.000
 - ☐ 2.000.000 – 2.999.999
 - ☐ 3.000.000 – 3.999.999

1. Faktor Budaya (X1)

No	Indikator	Pernyataan	Respon				
			SS	S	N	TS	STS
1	Budaya	Saya merasa produk Quinsha Bakery cocok dengan identitas budaya saya sebagai orang Nias					
2	Sub Budaya	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karena sering digunakan dalam acara adat atau keagamaan di lingkungan saya.					
3	Kelas Sosial	Saya memilih produk Quinsha Bakery karena dianggap lebih eksklusif atau premium oleh masyarakat di sekitar saya.					

2. Faktor Sosial (X2)

No	Indikator	Pernyataan	Respon				
			SS	S	N	TS	STS
4	Kelompok Acuan	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karena rekomendasi dari lingkungan saya bergaul.					
5	Keluarga	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karena adanya pengalaman dari anggota keluarga saya sebelumnya.					
6	Status Sosial	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karena dapat mencerminkan status sosial saya.					

3. Faktor Pribadi (X3)

No	Indikator	Pernyataan	Respon				
			SS	S	N	TS	STS
7	Usia dan Tahap Siklus Hidup	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karena produknya sesuai dengan usia dan tahap siklus hidup saya.					
8	Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi	Saya lebih sering membeli kue atau roti di Quinsha Bakery saat kondisi keuangan saya memungkinkan.					
9	Gaya Hidup	Saya lebih memilih Quinsha Bakery karena konsepnya <i>modern</i> dan sesuai dengan gaya hidup saat ini.					

No	Indikator	Pernyataan	Respon				
			SS	S	N	TS	STS
10	Kepribadian dan Konsep Diri	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karena sesuai dengan kepribadian dan selera saya.					

4. Faktor Psikologis (X4)

No	Indikator	Pernyataan	Respon				
			SS	S	N	TS	STS
11	Motivasi	Keinginan mendapatkan produk roti/kue berkualitas mendorong saya untuk berbelanja di Quinsha Bakery.					
12	Persepsi	Saya memiliki kesan positif terhadap Quinsha Bakery					
13	Pengetahuan	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karena mengetahui dengan baik informasi tentang kualitas produknya.					
14	Keyakinan dan Sikap	Saya percaya kue atau roti di Quinsha Bakery lebih baik dibandingkan di toko lain.					

5. Keputusan Pembelian (Y)

No	Indikator	Pernyataan	Respon				
			SS	S	N	TS	STS
15	Sesuai Kebutuhan	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karena tersedia dalam berbagai pilihan sesuai kebutuhan saya.					
16	Mempunyai Manfaat	Saya membeli kue atau roti di Quinsha Bakery karna memiliki manfaat gizi untuk tubuh.					
17	Ketepatan Dalam Membeli Produk	Saya mempertimbangkan berbagai faktor sebelum membeli produk bakery di Quinsha Bakery.					
18	Pembelian Berulang	Saya berencana untuk terus membeli produk bakery di Quinsha Bakery pada masa yang akan datang.					

Jadwal Penelitian

JADWAL PENELITIAN

[illegible]

Hasil Angket

1. Hasil Angket Faktor Budaya (X1)

No. Resp	Item Pernyataan			Total X1
	X1.1	X1.2	X1.3	
1	3	3	4	10
2	2	3	3	8
3	3	3	3	9
4	4	5	4	13
5	3	3	4	10
6	3	2	3	8
7	4	4	4	12
8	3	3	4	10
9	3	3	3	9
10	5	5	5	15
11	4	4	4	12
12	4	5	4	13
13	4	4	4	12
14	4	4	4	12
15	5	5	4	14
16	4	4	4	12
17	4	3	3	10
18	2	3	3	8
19	5	5	5	15
20	3	3	3	9
21	3	2	3	8
22	3	3	3	9
23	3	3	2	8
24	5	5	4	14
25	2	3	3	8
26	3	3	3	9
27	4	4	4	12
28	4	4	4	12
29	3	3	3	9
30	3	3	4	10
31	3	3	3	9
32	4	4	4	12
33	4	3	3	10
34	4	4	4	12
35	4	3	4	11
36	4	4	4	12
37	4	4	4	12
38	4	5	4	13
39	5	5	5	15

No. Resp	Item Pernyataan			Total X1
	X1.1	X1.2	X1.3	
40	4	4	4	12
41	3	3	3	9
42	4	4	4	12
43	3	3	4	10
44	3	3	4	10
45	5	4	4	13
46	3	3	3	9
47	5	4	5	14
48	3	3	2	8
49	4	3	3	10
50	3	3	4	10
51	4	5	4	13
52	4	4	5	13
53	2	2	2	6
54	4	4	4	12
55	3	3	3	9
56	3	3	3	9
57	3	4	3	10
58	4	3	4	11
59	3	3	3	9
60	3	3	3	9
61	3	3	3	9
62	5	5	4	14
63	4	4	4	12
64	2	2	2	6
65	4	5	4	13
66	3	2	3	8
67	3	3	3	9
68	4	5	5	14
69	4	3	3	10
70	3	2	2	7
71	3	4	3	10
72	3	3	3	9
73	3	3	3	9
74	4	3	4	11
75	3	4	3	10
76	4	3	4	11
77	3	3	3	9
78	4	3	3	10
79	3	3	3	9
80	3	3	3	9
81	4	3	4	11

No. Resp	Item Pernyataan			Total X1
	X1.1	X1.2	X1.3	
82	5	4	5	14
83	3	3	3	9
84	3	3	3	9
85	3	3	3	9
86	3	3	4	10
87	3	3	2	8
88	3	4	3	10
89	3	3	3	9
90	5	5	3	13
91	3	4	4	11
92	3	3	2	8
93	4	4	4	12
94	3	3	3	9
95	4	4	4	12
96	3	3	3	9

2. Hasil Angket Faktor Sosial (X2)

No. Resp	Item Pernyataan			Total X2
	X2.1	X2.2	X2.3	
1	4	4	3	11
2	3	2	3	8
3	4	4	3	11
4	4	4	5	13
5	4	3	4	11
6	4	3	3	10
7	3	5	5	13
8	4	3	3	10
9	1	3	3	7
10	4	4	3	11
11	4	3	4	11
12	5	5	5	15
13	4	3	4	11
14	4	4	4	12
15	4	4	4	12
16	5	4	5	14
17	4	4	3	11
18	3	3	3	9
19	5	5	5	15
20	3	3	3	9
21	2	2	3	7
22	4	4	4	12

No. Resp	Item Pernyataan			Total X2
	X2.1	X2.2	X2.3	
23	2	3	2	7
24	4	4	3	11
25	3	2	2	7
26	3	4	3	10
27	4	3	5	12
28	4	5	4	13
29	3	3	2	8
30	3	3	4	10
31	2	3	3	8
32	4	3	3	10
33	2	3	3	8
34	4	4	3	11
35	3	4	4	11
36	4	5	4	13
37	5	5	4	14
38	4	5	4	13
39	4	4	4	12
40	4	4	4	12
41	2	2	3	7
42	5	4	4	13
43	3	2	3	8
44	3	3	3	9
45	4	4	4	12
46	3	3	3	9
47	5	4	5	14
48	3	3	2	8
49	3	3	4	10
50	4	3	4	11
51	4	3	4	11
52	4	5	4	13
53	3	2	2	7
54	5	5	4	14
55	2	3	2	7
56	3	3	3	9
57	4	4	4	12
58	3	4	4	11
59	3	4	3	10
60	2	3	3	8
61	2	3	2	7
62	4	4	4	12
63	4	4	5	13
64	3	2	3	8

No. Resp	Item Pernyataan			Total X2
	X2.1	X2.2	X2.3	
65	4	4	4	12
66	3	3	3	9
67	4	3	4	11
68	5	5	4	14
69	3	4	4	11
70	4	3	3	10
71	4	4	4	12
72	3	4	4	11
73	3	3	3	9
74	3	3	4	10
75	4	5	4	13
76	4	4	5	13
77	4	4	4	12
78	3	3	3	9
79	4	3	4	11
80	3	3	4	10
81	4	3	4	11
82	4	4	5	13
83	4	4	4	12
84	3	3	3	9
85	2	3	2	7
86	3	3	3	9
87	3	2	3	8
88	4	4	4	12
89	3	3	3	9
90	4	4	4	12
91	3	4	4	11
92	2	2	2	6
93	4	4	4	12
94	2	2	3	7
95	4	4	3	11
96	4	3	3	10

3. Hasil Angket Faktor Pribadi (X3)

No. Resp	Item Pernyataan				Total X3
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	
1	3	3	3	3	12
2	2	2	3	3	10
3	3	3	3	3	12
4	5	4	5	5	19
5	3	3	3	3	12

No. Resp	Item Pernyataan				Total X3
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	
6	3	2	3	3	11
7	4	5	5	4	18
8	5	4	3	4	16
9	3	3	2	3	11
10	4	4	4	4	16
11	4	4	4	4	16
12	4	4	4	5	17
13	4	4	4	4	16
14	4	3	3	4	14
15	5	3	3	4	15
16	5	5	4	5	19
17	4	4	3	4	15
18	3	3	3	2	11
19	4	4	4	4	16
20	3	4	3	4	14
21	2	3	2	2	9
22	4	4	3	3	14
23	3	2	3	2	10
24	4	4	4	4	16
25	3	3	3	2	11
26	3	3	3	3	12
27	4	5	5	4	18
28	4	4	4	4	16
29	3	3	3	2	11
30	3	4	4	4	15
31	3	3	3	2	11
32	3	3	3	4	13
33	3	3	2	3	11
34	5	4	4	4	17
35	4	4	4	4	16
36	5	5	5	5	20
37	5	4	5	4	18
38	4	5	4	4	17
39	4	4	5	4	17
40	5	4	5	5	19
41	3	3	3	3	12
42	5	4	4	4	17
43	3	3	2	2	10
44	2	2	2	2	8
45	4	5	4	5	18
46	3	3	3	3	12
47	4	4	4	4	16

No. Resp	Item Pernyataan				Total X3
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	
48	2	2	2	2	8
49	3	4	3	4	14
50	3	3	4	4	14
51	4	4	4	4	16
52	4	4	5	4	17
53	3	3	3	3	12
54	4	4	4	5	17
55	3	3	3	3	12
56	4	4	3	4	15
57	4	4	4	4	16
58	4	4	4	5	17
59	3	3	2	3	11
60	2	3	3	3	11
61	3	2	2	3	10
62	5	4	5	4	18
63	4	3	4	4	15
64	3	2	3	2	10
65	4	4	4	4	16
66	3	3	2	2	10
67	3	3	3	3	12
68	4	5	4	5	18
69	4	3	3	4	14
70	3	3	3	3	12
71	3	3	3	3	12
72	3	3	3	3	12
73	3	3	3	3	12
74	3	3	3	3	12
75	4	3	4	4	15
76	3	4	4	4	15
77	3	3	4	4	14
78	4	3	4	4	15
79	3	3	4	4	14
80	4	5	4	3	16
81	3	4	3	4	14
82	5	4	4	5	18
83	4	4	3	4	15
84	3	3	3	3	12
85	2	2	3	2	9
86	4	4	4	3	15
87	3	3	3	2	11
88	3	4	4	4	15
89	3	3	3	4	13

No. Resp	Item Pernyataan				Total X3
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	
90	4	5	5	5	19
91	4	4	4	4	16
92	2	2	2	2	8
93	4	4	4	4	16
94	3	3	3	3	12
95	3	4	4	3	14
96	3	3	3	3	12

4. Hasil Angket Faktor Psikologis (X4)

No. Resp	Item Pernyataan				Total X4
	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	
1	4	4	4	3	15
2	3	3	3	3	12
3	4	3	3	3	13
4	3	3	3	4	13
5	4	3	3	3	13
6	3	3	3	3	12
7	4	4	4	4	16
8	4	4	4	4	16
9	3	4	3	3	13
10	5	4	4	4	17
11	4	4	3	3	14
12	5	4	5	4	18
13	4	4	4	5	17
14	4	4	4	4	16
15	4	5	4	5	18
16	5	4	4	4	17
17	3	3	3	3	12
18	2	3	3	3	11
19	5	5	5	5	20
20	3	3	2	3	11
21	1	2	2	3	8
22	3	4	3	3	13
23	2	3	3	3	11
24	5	4	4	5	18
25	3	3	2	3	11
26	3	3	3	3	12
27	4	4	4	4	16
28	5	4	5	5	19
29	3	3	3	2	11
30	4	4	3	3	14

No. Resp	Item Pernyataan				Total X4
	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	
31	3	3	3	3	12
32	3	4	3	4	14
33	2	3	3	3	11
34	4	3	4	4	15
35	4	4	4	4	16
36	4	4	5	5	18
37	4	4	4	4	16
38	4	4	4	5	17
39	5	4	4	4	17
40	4	4	5	4	17
41	2	3	3	2	10
42	5	4	4	5	18
43	3	3	3	3	12
44	2	2	3	3	10
45	5	5	4	5	19
46	3	3	3	3	12
47	4	4	4	4	16
48	3	3	3	3	12
49	4	4	4	4	16
50	4	4	4	4	16
51	4	4	4	4	16
52	5	5	4	4	18
53	3	3	2	3	11
54	5	4	5	5	19
55	2	3	3	3	11
56	3	4	4	3	14
57	5	4	5	4	18
58	3	4	3	4	14
59	3	3	3	3	12
60	2	2	3	2	9
61	2	3	3	2	10
62	4	5	5	4	18
63	4	4	4	4	16
64	3	3	3	3	12
65	4	4	4	4	16
66	3	3	3	3	12
67	3	3	3	3	12
68	4	4	4	4	16
69	4	3	4	5	16
70	3	3	4	3	13
71	3	3	4	4	14
72	3	3	3	3	12

No. Resp	Item Pernyataan				Total X4
	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	
73	3	3	4	3	13
74	3	4	3	3	13
75	4	4	4	3	15
76	4	4	4	5	17
77	4	4	4	4	16
78	4	3	4	4	15
79	4	3	3	3	13
80	3	3	3	4	13
81	4	4	3	4	15
82	5	5	5	4	19
83	4	4	3	3	14
84	3	3	3	4	13
85	3	3	2	3	11
86	4	3	4	3	14
87	4	3	3	3	13
88	4	3	3	4	14
89	3	3	4	4	14
90	4	4	5	4	17
91	4	4	4	3	15
92	3	2	3	2	10
93	4	4	3	4	15
94	3	3	3	3	12
95	3	4	3	4	14
96	2	2	2	3	9

5. Hasil Angket Keputusan Pembelian (Y)

No. Resp	Item Pernyataan				Total X4
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	
1	4	4	4	4	16
2	3	3	3	3	12
3	3	3	3	3	12
4	4	4	4	5	17
5	3	4	4	3	14
6	2	2	2	2	8
7	3	4	4	4	15
8	4	4	4	4	16
9	3	2	3	2	10
10	5	4	4	5	18
11	3	3	3	3	12
12	5	5	4	5	19
13	4	3	4	3	14

No. Resp	Item Pernyataan				Total X4
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	
14	4	3	4	3	14
15	4	4	3	4	15
16	4	4	4	4	16
17	4	4	4	3	15
18	4	3	3	3	13
19	4	4	4	4	16
20	4	3	3	4	14
21	3	3	3	2	11
22	3	4	3	3	13
23	3	2	2	2	9
24	4	3	4	5	16
25	2	3	2	3	10
26	3	3	3	3	12
27	4	4	4	4	16
28	4	4	4	4	16
29	3	4	3	3	13
30	3	3	3	3	12
31	3	3	2	2	10
32	4	5	4	4	17
33	3	3	3	3	12
34	4	3	4	4	15
35	3	4	4	4	15
36	4	4	4	5	17
37	4	4	4	4	16
38	4	5	5	4	18
39	4	4	4	4	16
40	5	4	4	4	17
41	4	4	4	4	16
42	4	4	5	4	17
43	2	1	2	2	7
44	3	3	3	3	12
45	4	4	5	5	18
46	2	3	2	2	9
47	4	5	4	4	17
48	3	3	3	2	11
49	4	4	4	3	15
50	3	4	4	4	15
51	4	5	5	4	18
52	4	4	4	4	16
53	3	2	3	2	10
54	5	4	4	4	17
55	3	3	3	3	12

No. Resp	Item Pernyataan				Total X4
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	
56	4	4	4	4	16
57	4	4	3	3	14
58	3	4	4	4	15
59	4	3	3	3	13
60	3	3	3	3	12
61	2	2	2	2	8
62	5	4	4	5	18
63	3	4	3	4	14
64	3	2	3	2	10
65	4	4	4	4	16
66	2	2	3	2	9
67	4	4	4	3	15
68	5	5	5	5	20
69	4	3	4	4	15
70	3	4	4	3	14
71	4	4	3	3	14
72	3	4	3	4	14
73	3	3	3	4	13
74	3	4	3	3	13
75	4	4	4	4	16
76	4	4	4	4	16
77	4	4	5	4	17
78	4	4	4	4	16
79	4	4	4	4	16
80	3	4	4	3	14
81	4	4	4	4	16
82	4	4	4	5	17
83	4	4	4	4	16
84	3	4	3	3	13
85	3	2	3	3	11
86	4	4	4	3	15
87	2	2	3	3	10
88	4	4	4	4	16
89	3	3	3	2	11
90	4	4	4	4	16
91	3	3	4	3	13
92	2	2	3	2	9
93	4	4	4	4	16
94	3	2	2	2	9
95	3	4	3	3	13
96	4	3	3	3	13

Hasil Olah Data SPSS

1. Uji Validitas

a. Faktor Budaya (X1)

		Correlations			
		X1.1	X1.2	X1.3	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.735**	.699**	.906**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96
X1.2	Pearson Correlation	.735**	1	.660**	.900**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96
X1.3	Pearson Correlation	.699**	.660**	1	.875**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96
X1	Pearson Correlation	.906**	.900**	.875**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96

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

b. Faktor Sosial (X2)

		Correlations			
		X2.1	X2.2	X2.3	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.627**	.632**	.875**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96
X2.2	Pearson Correlation	.627**	1	.595**	.859**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96
X2.3	Pearson Correlation	.632**	.595**	1	.856**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96
X2	Pearson Correlation	.875**	.859**	.856**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96

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

c. Faktor Pribadi (X3)

		Correlations				
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.692**	.688**	.728**	.876**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X3.2	Pearson Correlation	.692**	1	.710**	.721**	.881**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X3.3	Pearson Correlation	.688**	.710**	1	.714**	.880**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X3.4	Pearson Correlation	.728**	.721**	.714**	1	.900**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96	96
X3	Pearson Correlation	.876**	.881**	.880**	.900**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96

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

d. Faktor Psikologis (X4)

		Correlations				
		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4
X4.1	Pearson Correlation	1	.728**	.706**	.670**	.903**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X4.2	Pearson Correlation	.728**	1	.650**	.629**	.857**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X4.3	Pearson Correlation	.706**	.650**	1	.640**	.863**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X4.4	Pearson Correlation	.670**	.629**	.640**	1	.847**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96	96
X4	Pearson Correlation	.903**	.857**	.863**	.847**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96

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

e. Keputusan Pembelian (Y)

		Correlations				
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y
Y1	Pearson Correlation	1	.658**	.701**	.724**	.866**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
Y2	Pearson Correlation	.658**	1	.719**	.711**	.877**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
Y3	Pearson Correlation	.701**	.719**	1	.733**	.887**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96	96
Y4	Pearson Correlation	.724**	.711**	.733**	1	.903**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96	96
Y	Pearson Correlation	.866**	.877**	.887**	.903**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96

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

2. Uji Reliabilitas

a. Faktor Budaya (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.873	3

b. Faktor Sosial (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.829	3

Item-Total Statistics

c. Faktor Pribadi (X3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.906	4

d. Faktor Psikologis (X4)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.889	4

e. Keputusan Pembelian

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.905	4

3. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

			Unstandardized Residual
N			96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		.0000000
	Std. Deviation		1.59782904
Most Extreme Differences	Absolute		.051
	Positive		.043
	Negative		-.051
Test Statistic			.051
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c			.200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.		.790
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.780
		Upper Bound	.801

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

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

e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.

4. Uji Linearitas

a. Faktor Budaya (X1)

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Keputusan	Between	(Combined)	418.309	9	46.479	12.245	.000
Pembelian *	Groups	Linearity	366.088	1	366.088	96.448	.000
Faktor Budaya		Deviation from Linearity	52.220	8	6.528	1.720	.105
	Within Groups		326.431	86	3.796		
	Total		744.740	95			

b. Faktor Sosial (X2)

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Keputusan	Between	(Combined)	449.570	9	49.952	14.554	.000
Pembelian *	Groups	Linearity	436.751	1	436.751	127.251	.000
Faktor Sosial		Deviation from Linearity	12.820	8	1.602	.467	.876
	Within Groups		295.169	86	3.432		
	Total		744.740	95			

c. Faktor Pribadi (X3)

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Keputusan	Between	(Combined)	506.006	12	42.167	14.660	.000
Pembelian *	Groups	Linearity	454.617	1	454.617	158.056	.000
Faktor Pribadi		Deviation from Linearity	51.389	11	4.672	1.624	.107
	Within Groups		238.733	83	2.876		
	Total		744.740	95			

d. Faktor Psikologis (X4)

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Keputusan Pembelian * Faktor Psikologis	Between Groups	(Combined)	436.313	12	36.359	9.785	.000
		Linearity	375.593	1	375.593	101.075	.000
		Deviation from Linearity	60.720	11	5.520	1.485	.153
	Within Groups		308.427	83	3.716		
	Total		744.740	95			

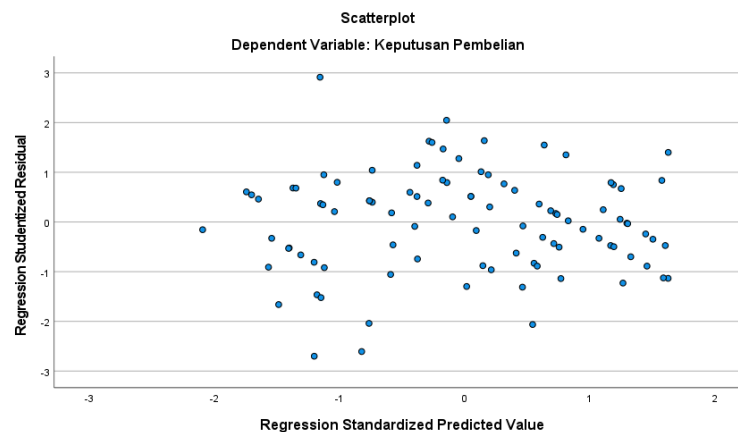
5. Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	Faktor Budaya	.331	3.021
	Faktor Sosial	.284	3.525
	Faktor Pribadi	.264	3.792
	Faktor Psikologis	.249	4.010

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

6. Uji Heterokedastisitas



7. Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.821 ^a	.674	.660	1.633	2.042

a. Predictors: (Constant), Faktor Psikologis, Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

8. Analisis Regresi Linier Berganda & Uji T (Parsial)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.907	.942		2.024	.046
	Faktor Budaya	.195	.142	.144	1.381	.171
	Faktor Sosial	.441	.146	.338	3.010	.003
	Faktor Pribadi	.380	.112	.395	3.393	.001
	Faktor Psikologis	.009	.124	.008	.069	.945

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

9. Uji F (Simultan)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	502.199	4	125.550	47.106	.000 ^b
	Residual	242.540	91	2.665		
	Total	744.740	95			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Faktor Psikologis, Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi

10. Hasil Uji Koefisien Korelasi

a. Faktor Budaya (X1)

Correlations			Faktor Budaya	Keputusan Pembelian
Spearman's rho	Faktor Budaya	Correlation Coefficient	1.000	.737**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	96	96
	Keputusan Pembelian	Correlation Coefficient	.737**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	96	96

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

b. Faktor Sosial (X2)

Correlations			Faktor Sosial	Keputusan Pembelian
Spearman's rho	Faktor Sosial	Correlation Coefficient	1.000	.762**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	96	96
	Keputusan Pembelian	Correlation Coefficient	.762**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	96	96

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

c. Faktor Pribadi (X3)

Correlations			Faktor Pribadi	Keputusan Pembelian
Spearman's rho	Faktor Pribadi	Correlation Coefficient	1.000	.798**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	96	96
	Keputusan Pembelian	Correlation Coefficient	.798**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	96	96

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

d. Faktor Psikologis

Correlations			Faktor Psikologis	Keputusan Pembelian
Spearman's rho	Faktor Psikologis	Correlation Coefficient	1.000	.752**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	96	96
	Keputusan Pembelian	Correlation Coefficient	.752**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	96	96

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

11. Koefisien Determinasi

a. Koefisien Determinasi Simultan (*Adjusted R²*)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.821 ^a	.674	.660	1.633

a. Predictors: (Constant), Faktor Psikologis, Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi

b. Koefisien Determinasi Parsial (R²)

Faktor Sosial

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.766 ^a	.586	.582	1.810

a. Predictors: (Constant), Faktor Sosial

Faktor Pribadi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.781 ^a	.610	.606	1.757

a. Predictors: (Constant), Faktor Pribadi

Tabel R

Tabel r untuk df = 51 - 100

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211

Tabel Durbin-Watson (Uji Autokorelasi)

Tabel Durbin-Watson (DW), $\alpha = 5\%$

n	k=1		k=2		k=3		k=4		k=5	
	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU
71	1.5865	1.6435	1.5577	1.6733	1.5284	1.7041	1.4987	1.7358	1.4685	1.7685
72	1.5895	1.6457	1.5611	1.6751	1.5323	1.7054	1.5029	1.7366	1.4732	1.7688
73	1.5924	1.6479	1.5645	1.6768	1.5360	1.7067	1.5071	1.7375	1.4778	1.7691
74	1.5953	1.6500	1.5677	1.6785	1.5397	1.7079	1.5112	1.7383	1.4822	1.7694
75	1.5981	1.6521	1.5709	1.6802	1.5432	1.7092	1.5151	1.7390	1.4866	1.7698
76	1.6009	1.6541	1.5740	1.6819	1.5467	1.7104	1.5190	1.7399	1.4909	1.7701
77	1.6036	1.6561	1.5771	1.6835	1.5502	1.7117	1.5228	1.7407	1.4950	1.7704
78	1.6063	1.6581	1.5801	1.6851	1.5535	1.7129	1.5265	1.7415	1.4991	1.7708
79	1.6089	1.6601	1.5830	1.6867	1.5568	1.7141	1.5302	1.7423	1.5031	1.7712
80	1.6114	1.6620	1.5859	1.6882	1.5600	1.7153	1.5337	1.7430	1.5070	1.7716
81	1.6139	1.6639	1.5888	1.6898	1.5632	1.7164	1.5372	1.7438	1.5109	1.7720
82	1.6164	1.6657	1.5915	1.6913	1.5663	1.7176	1.5406	1.7446	1.5146	1.7724
83	1.6188	1.6675	1.5942	1.6928	1.5693	1.7187	1.5440	1.7454	1.5183	1.7728
84	1.6212	1.6693	1.5969	1.6942	1.5723	1.7199	1.5472	1.7462	1.5219	1.7732
85	1.6235	1.6711	1.5995	1.6957	1.5752	1.7210	1.5505	1.7470	1.5254	1.7736
86	1.6258	1.6728	1.6021	1.6971	1.5780	1.7221	1.5536	1.7478	1.5289	1.7740
87	1.6280	1.6745	1.6046	1.6985	1.5808	1.7232	1.5567	1.7485	1.5322	1.7745
88	1.6302	1.6762	1.6071	1.6999	1.5836	1.7243	1.5597	1.7493	1.5356	1.7749
89	1.6324	1.6778	1.6095	1.7013	1.5863	1.7254	1.5627	1.7501	1.5388	1.7754
90	1.6345	1.6794	1.6119	1.7026	1.5889	1.7264	1.5656	1.7508	1.5420	1.7758
91	1.6366	1.6810	1.6143	1.7040	1.5915	1.7275	1.5685	1.7516	1.5452	1.7763
92	1.6387	1.6826	1.6166	1.7053	1.5941	1.7285	1.5713	1.7523	1.5482	1.7767
93	1.6407	1.6841	1.6188	1.7066	1.5966	1.7295	1.5741	1.7531	1.5513	1.7772
94	1.6427	1.6857	1.6211	1.7078	1.5991	1.7306	1.5768	1.7538	1.5542	1.7776
95	1.6447	1.6872	1.6233	1.7091	1.6015	1.7316	1.5795	1.7546	1.5572	1.7781
96	1.6466	1.6887	1.6254	1.7103	1.6039	1.7326	1.5821	1.7553	1.5600	1.7785
97	1.6485	1.6901	1.6275	1.7116	1.6063	1.7335	1.5847	1.7560	1.5628	1.7790
98	1.6504	1.6916	1.6296	1.7128	1.6086	1.7345	1.5872	1.7567	1.5656	1.7795
99	1.6522	1.6930	1.6317	1.7140	1.6108	1.7355	1.5897	1.7575	1.5683	1.7799
100	1.6540	1.6944	1.6337	1.7152	1.6131	1.7364	1.5922	1.7582	1.5710	1.7804
101	1.6558	1.6958	1.6357	1.7163	1.6153	1.7374	1.5946	1.7589	1.5736	1.7809
102	1.6576	1.6971	1.6376	1.7175	1.6174	1.7383	1.5969	1.7596	1.5762	1.7813
103	1.6593	1.6985	1.6396	1.7186	1.6196	1.7392	1.5993	1.7603	1.5788	1.7818
104	1.6610	1.6998	1.6415	1.7198	1.6217	1.7402	1.6016	1.7610	1.5813	1.7823
105	1.6627	1.7011	1.6433	1.7209	1.6237	1.7411	1.6038	1.7617	1.5837	1.7827
106	1.6644	1.7024	1.6452	1.7220	1.6258	1.7420	1.6061	1.7624	1.5861	1.7832
107	1.6660	1.7037	1.6470	1.7231	1.6277	1.7428	1.6083	1.7631	1.5885	1.7837
108	1.6676	1.7050	1.6488	1.7241	1.6297	1.7437	1.6104	1.7637	1.5909	1.7841
109	1.6692	1.7062	1.6505	1.7252	1.6317	1.7446	1.6125	1.7644	1.5932	1.7846
110	1.6708	1.7074	1.6523	1.7262	1.6336	1.7455	1.6146	1.7651	1.5955	1.7851
111	1.6723	1.7086	1.6540	1.7273	1.6355	1.7463	1.6167	1.7657	1.5977	1.7855
112	1.6738	1.7098	1.6557	1.7283	1.6373	1.7472	1.6187	1.7664	1.5999	1.7860
113	1.6753	1.7110	1.6574	1.7293	1.6391	1.7480	1.6207	1.7670	1.6021	1.7864
114	1.6768	1.7122	1.6590	1.7303	1.6410	1.7488	1.6227	1.7677	1.6042	1.7869

Tabel T

Titik Persentase Distribusi t (dk = 81 –120)

df	Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
		0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
81		0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82		0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83		0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84		0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85		0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86		0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87		0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88		0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89		0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90		0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91		0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92		0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93		0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94		0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95		0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96		0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97		0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98		0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99		0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100		0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101		0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289
102		0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103		0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104		0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105		0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106		0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107		0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108		0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109		0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110		0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111		0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112		0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113		0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114		0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115		0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116		0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117		0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118		0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119		0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120		0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

Tabel F

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74

Dokumentasi Foto Penelitian







YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

Gunungsitoli, 21 november 2024

Perihal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kpd Yth.
Dosen Pembimbing Skripsi
Ibu Serniati Zebua, S.E., M.Si.

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama : SRI NIBENIA LAROSA

NIM : 2321493

Jumlah SKS yang sudah diselesaikan : 127 SKS

Dengan ini mengajukan Judul Rancangan Penelitian dan memohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat berkenan menyetujui salah satu judul yang saya ajukan di bawah ini:

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1	Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli	21 / 11 - 2024	
2	Pengaruh Variasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli		
3	Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli		

2. Dengan permohonan ini saya ajukan dengan harapan semoga Bapak/Ibu dapat mempertimbangkannya.

Hormat saya,

Pemohon

SRI NIBENIA LAROSA

NIM. 2321493



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : SRI NIBENIA LAROSA
NIM : 2321493
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Judul	Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli
Fenomena	Pada era perkembangan saat ini, industri makanan dan minuman seperti usaha bakery berkembang begitu pesat dikarenakan adanya perubahan gaya hidup dan selera konsumen yang semakin beragam. Di Pulau Nias sendiri, khususnya di kota Gunungsitoli kita dapat dengan mudah menemukan toko yang menjual berbagai produk kue dan roti di banyak lokasi. Fenomena ini tentu menjadi bukti jika persaingan pada industri bakery di kota Gunungsitoli sudah menjadi semakin sulit. Quinsha Bakery, sebagai salah satu toko bakery tentu perlu memahami bagaimana faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen. Perilaku konsumen modern yang sangat pemilih serta muda berubah-ubah menjadi sebuah permasalahan bagi Quinsha Bakery untuk terus mampu beradaptasi dan bersaing ditengah gempuran toko bakery lainnya, apalagi jika dilihat Quinsha Bakery ini masih tergolong muda jika dibandingkan dengan para kompetitornya. Terdapat masalah yang harus diselesaikan terkait bagaimana Quinsha Bakery harus menyesuaikan diri ditengah-tengah kondisi perilaku konsumen yang semakin hari semakin dinamis, hal ini dipicu karena Quinsha bakery sering mengalami fluktuasi pada hasil

	penjualanya. Pada bulan Januari penjualan Quinsha Bakery berada pada angka Rp. 43.500.000, tetapi pada bulan Februari menjadi Rp. 32.000.000, kemudian pada bulan maret naik lagi menjadi Rp. 34.750.000, namun pada bulan April hasil penjualan kembali turun pada angka Rp. 33.000.000. Dalam hal ini, pemahaman mengenai perilaku konsumen sebenarnya mampu mengatasi masalah ini, namun Quinsha Bakery sendiri mengakui jika pihak mereka belum terlalu paham seberapa besar faktor-faktor perilaku konsumen mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen mereka. Permasalahan ini tentu menyebabkan Quinsha Bakery masih meraba-raba dalam melakukan upaya penyesuaian terhadap perilaku konsumen saat ini. upaya penyesuaian terhadap perilaku konsumen saat ini.
Lokus	Quinsha Bakery
Alamat	Jl. Tuada Daeli, desa hilimbawadesolo, kecamatan gunungsitoli idanoi, kota gunungsitoli
Latar Belakang Masalah	Dilansir dari Badan Pusat Statistik (BPS), ekonomi Indonesia pada triwulan ke-II tahun 2024 terhadap triwulan ke-II tahun 2023 mengalami pertumbuhan sebesar 5,05% (year-on-year). Ini dilihat dari sisi produksi, lapangan usaha penyediaan akomodasi serta makan dan minum yang mengalami pertumbuhan tertinggi sebesar 10,17%. Hal ini tentu menjadi indikator jika industri makan dan minum merupakan salah satu sektor industri yang memiliki potensi besar, salah satu usaha makan dan minum yang saat ini sedang trend di Indonesia adalah industri bakery. Berbagai produk yang dihasilkan oleh industri bakery dewasa ini tidak hanya menjadi kebutuhan untuk menghapus rasa lapar dan haus saja, namun justru telah beralih fungsi hingga menjadi gaya hidup bagi sebagian besar orang. Peluang ini tentunya adalah peluang besar bagi para pelaku bisnis yang bergerak pada usaha bakery untuk memperkuat posisi mereka di pasar guna meraup keuntungan yang lebih maksimal. Tidak hanya berskala nasional, observasi awal yang dilakukan oleh peneliti menemukan jika fenomena ini juga telah

	dirasakan diberbagai daerah. Kota Gunungsitoli yang merupakan salah satu daerah yang ada di Provinsi Sumatera Utara juga menjadi salah satu daerah yang mengalami perkembangan industri Bakery. Banyak toko kue dan roti bisa kita jumpai dengan mudah ketika berkunjung di daerah ini, mulai dari pesisiran kota sampai pusat kota toko bakery telah hadir. Ini bisa menunjukkan jika persaingan di industri bakery juga tentunya telah menjadi lebih kompetitif. Quinsha Bakery menjadi salah satu toko kue dan roti yang telah bergelut di dunia bisnis bakery sejak tahun 2017. Walaupun tergolong masih baru jika dibandingkan dengan kompetitornya yang lain, Quinsha Bakery telah berhasil memposisikan dirinya sebagai salah satu toko kue dan roti yang layak diperhitungkan di Kota Gunungstioli. Tentunya ini tidak terlepas dari kemampuan Quinsha Bakery yang mampu memproduksi berbagai macam jenis produk bakery yang nikmat dan tentunya berkualitas. Mereka menyediakan berbagai pilihan produk kepada konsumen sebagai langkah antisipasi terhadap perubahan perilaku konsumen yang dapat terjadi sewaktu-waktu. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Syahrudin et al. (2024) yang mengatakan bahwa pelaku usaha harus memahami jika konsumen bisa memilih dari berbagai macam alternatif produk yang tersedia dalam berbagai jenis atau kategori. Ditengah maraknya persaingan pada usaha bakery, berbagai upaya harus dilakukan untuk bisa mendapatkan posisi di hati para konsumen. Akan tetapi untuk mencapai hal ini, penting bagi pelaku usaha untuk betul-betul memahami perilaku konsumen. Alzikri & Susanti (2023) memiliki pendapat jika perilaku konsumen adalah proses yang ditempuh individu dalam mencari, membeli, menggunakan, menyaring dan bertindak sebelum konsumsi produk, jasa maupun ide yang diharapkan bisa memenuhi kebutuhannya. Tentunya untuk dapat menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan serta harapan dan kebutuhan konsumen, pelaku usaha perlu mempertimbangkan banyak hal yang tidak hanya
--	---

	berfokus pada harga dan kualitas saja namun berbagai hal mulai dari tampilan hingga apa yang sedang trend perlu menjadi evaluasi guna memahami perilaku konsumen. Budiyanto & Indriyani (2020) berpendapat jika sukses atau tidaknya sebuah usaha sangat didominasi oleh adanya peran dari konsumen, sehingga segala sesuatu hal yang berkaitan dengan konsumen dirasa perlu adanya perhatian khusus, serta perusahaan perlu berusaha untuk dapat mencapai serta memuaskan konsumen atau pasar yang menjadi tujuannya. Perilaku konsumen yang beragam serta dapat berubah-ubah dengan cepat tentu menjadi sebuah permasalahan yang serius bagi pelaku usaha untuk memilih strategi pemasaran yang tepat untuk mengetahui preferensi konsumen sehingga mampu mempengaruhi konsumen sebelum melakukan keputusan pembelian. Harahap & Amanah (2022) menyimpulkan sebagai berikut. Proses dalam mengambil keputusan pembelian adalah sebuah bagian yang sangat penting dalam ilmu pemasaran, terkhusus pada bidang ilmu perilaku konsumen (<i>customer behavior</i>), ini secara khusus mempelajari bagaimana langkah individu, kelompok dan organisasi memilih, membeli, memakai serta memanfaatkan barang, jasa, gagasan atau pengalaman dalam konteks untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Arfah (2022) mengatakan jika pada saat memasuki tahap keputusan pembelian, sebelumnya konsumen sudah diberikan beberapa pilihan alternatif sehingga pada tahap ini konsumen akan melakukan tindakan dalam memutuskan untuk membeli produk berdasarkan pilihan yang ditentukan. Jika pilihan yang diberikan kepada konsumen dirasa sudah sesuai maka konsumen akan melakukan tindakan pembelian, sebaliknya jika pilihan yang diberikan dirasa tidak sesuai maka konsumen tidak akan bersedia untuk melakukan tindakan pembelian. Tentunya keputusan pembelian konsumen akan berdampak langsung pada hasil penjualan Quinsha Bakery.
--	--

	Berdasarkan tabel penjualan yang didapat oleh peneliti ketika melakukan observasi awal di Quinsha Bakery, dapat dilihat bahwa hasil penjualan Quinsha setiap bulannya cenderung mengalami fluktuasi (naik turun). Ini merupakan sebuah masalah dikarenakan tidak adanya konsistensi pada peningkatan hasil penjualan Quinsha Bakery pada setiap bulannya. Berdasarkan permasalahan diatas, maka muncul asumsi jika Quinsha Bakery belum mengetahui secara pasti tentang pengaruh dari faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan juga faktor psikologis terhadap keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen mereka. Dengan adanya keterbatasan pemahaman akan hal tersebut, maka Quinsha Bakery masih merasa bimbang dan belum mengetahui secara pasti tentang bagaimana langkah yang paling tepat untuk bisa beradaptasi terhadap perilaku konsumen di era <i>modern</i> saat ini. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hadiansah & Azzahra, (2024) menunjukkan jika secara parsial faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologi memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian, sementara faktor budaya jika secara parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Namun, pada penelitian yang dilakukan oleh Syarifah et al. (2017) faktor sosial, faktor psikologi, dan faktor budaya memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian secara parsial, sedangkan faktor pribadi jika secara parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dengan adanya fenomena, masalah serta kesenjangan dari beberapa hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, maka peneliti merasa perlu untuk melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli”.
Perumusan Masalah	1. Apakah faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli?

	2. Apakah faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli? 3. Apakah faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli? 4. Apakah faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli? 5. Apakah faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli?
Tujuan Penelitian	1. Untuk mengetahui pengaruh faktor budaya terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli. 2. Untuk mengetahui pengaruh faktor sosial terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli. 3. Untuk mengetahui pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli. 4. Untuk mengetahui pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli. 5. Untuk mengetahui pengaruh faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis terhadap keputusan pembelian konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli.
Metode Penelitian	Kuantitatif
Daftar Pustaka	Alzikri, M. R., & Susanti, F. (2023). Pengaruh Persepsi Konsumen, Gaya Hidup, Terhadap Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Produk Second Pada Toko Pakaian Bekas Cowboy Collection Di Air Tawar Padang Di Era Pandemic Covid-19. <i>SAMMAJIVA: Jurnal Penelitian Bisnis Dan Manajemen</i>, 1(2), 58–72. Arfah, Y. (2022). <i>Keputusan pembelian produk</i>. PT Inovasi Pratama Internasional.

	Budiyanto, E., & Indriyani, N. D. (2020). Analisis perilaku konsumen dalam pembelian produk pada Toko Roti di Surabaya. <i>Yos Soedarso Economics Journal</i>, 2(3), 56–62. Hadiansah, R., & Azzahra, F. (2024). Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Produk Frozen Food di Adam Frozen Food Kabupaten Bekasi. 12(2), 263–270. Harahap, D. A., & Amanah, D. (2022). Memahami Impulsif Buying Dalam Proses Keputusan Pembelian Konsumen. <i>Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa</i>, 19(01), 31–55. https://doi.org/10.29313/performa.v19i01.9719 Syahrudin, A., Istiqomah, I., & Biyuta, B. (2024). Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Mebel pada Toko Udin Surya Tanah Grogot. <i>Jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis</i>, 2(1), 267–278. Syarifah, Mananeke, L., & Rotinsulu, J. J. (2017). Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada Holland Bakery Manado. <i>Jurnal EMBA</i>, 5(2), 245–255. https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/15551
--	---

Gunungsitoli, 25 November 2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing Akademik


Serniati Zebua, S.E., M.Si.
NIDN. 0103098702

Disahkan oleh
Ketua Program Studi


Idarni Harefa, SE., ME.
NIDN. 0128129102



NIM :
2321493

NAMA MAHASISWA :
SRI NIBENIA LAROSA

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Quinsha Bakery Gunungsitoli

LOKUS :
Quinsha Bakery

Dosen Pembimbing :
Serniati Zebua, S.E., M. Si

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
PERILAKU KONSUMEN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Bab 1 (Pendahuluan) dan Bab 2 (Tinjauan Pustaka) <i>19 Dec 2024 01:24:24</i>	Melampirkan bab 1 (Pendahuluan) Proposal yang terdiri dari Latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, serta manfaat penelitian. Kemudian disusul dengan Bab 2 (Tinjauan Pustaka Proposal) yang didalamnya terdapat kajian teori seperti definisi dari perilaku konsumen, jenis-jenis	Revisi draf proposal rancangan skripsi : 1. Menyusun latar belakang dimulai dari masalah umum mengerucut ke masalah khusus. 2. Perbaiki tujuan peneltian misalnya tujuannya yaitu untuk mengetahui apakah faktor budaya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di quinsa bakery dan seterusnya... 3. Setiap hipotesis dibuat teori yang mendasarinya (misalnya, hipotesis (H1) teori siapa yang menyatakan bahwa faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian 4. siapkan bab III

perilaku konsumen, faktor-faktor perilaku konsumen, indikator faktor-faktor perilaku konsumen, definisi keputusan pembelian, tahap-tahap proses pengambilan keputusan, dan indikator keputusan pembelian. Kemudian dilanjutkan dengan penelitian terdahulu, kerangka berpikir serta hipotesis dari penelitian ini.

13 Jan 2025 18:23:44

File Skripsi

2 BAB 1

14 Jan 2025 13:45:45

Revisi BAB I sesuai apa yang dianjurkan oleh dosen pembimbing. Terdiri dari Latar Belakang Masalah yang dibuat menjadi umum kemudian mengerucut ke khusus, serta merevisi kembali Tujuan Penelitian.

Lengkapi teori yang mendasari hipotesis dan dilanjutkan dengan bab III

16 Jan 2025 11:46:55

File Skripsi

3 Proposal Penelitian

06 Feb 2025 08:02:54

Berisi tentang BAB I (Pendahuluan) merevisi kembali latar belakang, BAB II (Tinjauan Pustaka) menambah teori yang mendukung hipotesis, dan BAB III (Metode Penelitian) berisi tentang jenis penelitian, populasi dan sampel, hingga teknik analisis data yang digunakan

1. Disetujui untuk diseminarkan
2. persetujuan segera ditandatangani ke dosen pembimbing dan maju untuk seminar

07 Feb 2025 08:13:34

File Skripsi

Selesai

Proses pembimbingan proposal ini telah selesai dan telah dilanjutkan pada tahapan selanjutnya.

LEMBAR PERSETUJUAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : Sri Nibenia Larosa
NIM : 2321493
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Rancangan : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Di Quinsha Bakery Gunungsitoli

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan.

Disetujui oleh:

Gunungsitoli, 10 Februari 2025

Plt. Ketua Prodi Studi Manajemen

Dosen Pembimbing


Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 01128129102


Serniati Zebua, S.E., M.Si
NIDN. 0103098702



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Pada hari ini Sabtu tanggal Lima belas bulan Februari tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : **SRI NIBENIA LAROSA**
NIM : 2321493
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 08.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

Tanda Tangan

1. Serniati Zebua, SE.,M.Si
(Pembimbing) 1.
2. Kurniawan S. Zai, SE.,M.Ak.,Ak.
(Penelaah) 2.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Serniati Zebua, SE.,M.Si (Pembimbing)	82
2. Kurniawan S. Zai, SE.,M.Ak.,Ak. (Penelaah)	81
Total Nilai	163

Rata-rata nilai adalah: 81,5

Gunungsitoli, 15 Februari 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

Idarni Harefa, S.E., M.E.
NIDN. 0128129102



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias menerangkan bahwa :

Nama	: SRI NIBENIA LAROSA
NIM	: 2321493
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Sabtu 15 Februari 2025
Pukul	: 08.00 wib-selesai
tempat	: Ruang 6

Dengan hasil penilaian :

☐

Rancangan penelitian telah cukup baik dan lengkap sehingga telah dapat dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(90-100)

☒

Rancangan penelitian telah cukup baik, namun masih perlu disempurnakan dan dilengkapi dengan instrumen sebelum dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(70-89)

☐

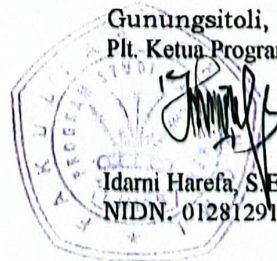
Rancangan rancangan penelitian masih perlu dikembangkan, namun masalah penelitian masih dianggap cukup baik untuk dijadikan topik permasalahan skripsi. Dianjurkan seminar perbaikan.
(55-69)

☐

Rancangan penelitian tidak memenuhi syarat untuk dikembangkan sebagai bahan skripsi. Mahasiswa perlu memikirkan untuk memilih topik lain dan wajib mengikuti seminar rancangan skripsi.
(0-5)

Gunungsitoli, 15 Februari 2025

Plt. Ketua Program Studi Manajemen,



Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102

Catatan:
Beri tanda centang (✓)
Pada salah satu kotak.



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : SRI NIBENIA LAROSA

NIM : 2321493

Judul Penelitian : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		- Tambahkan fluktuasi penjualan bulan november - desember.
		- ditambahkan hipotesis (H_0 dan H_1)
		- Tambahkan $H_1 \rightarrow H_3$ di kerangka berpikir.
		- Uji Teknik analisa data (uji ...) di rumuskan menggunakan SPSS, hasilnya nantinya dijelaskan mis: reliable

Gunungsitoli, 15 Februari 2025
Dosen Pembimbing,

Serniati Zebua, SE., M.Si
NIDN. 103098702



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : SRI NIBENIA LAROSA

NIM : 2321493

Judul Penelitian : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
	1-6	Pada latar belakang masalah belum diuraikan secara jelas terkait fenomena masalah faktor psikologis dan keputusan pembelian. Dan difokuskan masalah yang dibahas apakah keputusan pembelian atau terkait penjualan
	27	Pada kerangka berpikir mohon ditambahkan 85
	32	Ada kesalahan perhitungan dalam menentukan teknik penarikan sampel menggunakan rumus Lemeshow.
	34	Untuk teknik analisis data disarankan menggunakan software SPSS
	39	Belum dicantumkan koefisien korelasi dan dasar pengambilan keputusan
	46	Belum dicantumkan lembar angket / kuesioner

Gunungsitoli, 15 Februari 2024

Dosen Penelaah,

Kurniawan S. Zai, SE.,M.Ak.,Ak..

NIDN. 0103019002

LEMBAR PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

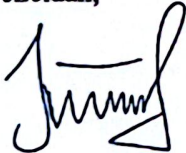
Nama : Sri Nibenia Larosa
NIM : 2321493
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Rancangan : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

Telah diperiksa dan disetujui untuk dapat dilanjutkan ke tahap penelitian.

Disetujui oleh:

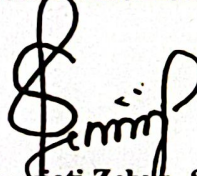
Gunungsitoli, 15 Maret 2025

Dosen Penelaah,



Kurniawan S. Zai, SE., M.Ak., Ak..
NIDN. 0103019002

Dosen Pembimbing,



Serliati Zebua, S.E., M.Si
NIDN. 0103098702

Mengetahui:

Plt. Ketua Prodi Manajemen,



Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

24 Maret 2025

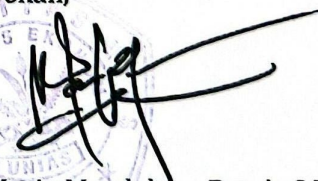
Nomor : 404/UN11/PN.01.02/2025
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan Quinsha Bakery Gunungsitoli
di
Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **Sri Nibenia Larosa**
NIM : 2321493
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Pengaruh faktor-faktor perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : Quinsha Bakery Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 24 Maret 2025 sampai selesai

Maka kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat memberi izin kepada mahasiswa yang namanya tersebut di atas untuk melaksanakan Penelitian di lokasi penelitian tersebut di atas (Rancangan Skripsi Terlampir).

2. Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Dekan,

Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M
NIDN. 0111038028

Tembusan :

- Yth.
1. Rektor Universitas Nias (sebagai laporan)
 2. Warek Lingkup Universitas Nias
 3. Kepala LPPM Universitas Nias
 4. Ketua Program Studi Manajemen
 5. Peneliti yang bersangkutan (**Sri Nibenia Larosa**)
 6. Arsip



QUINSHA BAKERY

Pusat: Jl. Tuada Daeli, Desa Hilimbawadesolo, Kec. Gunungsitoli Idanoi, Kota Gunungsitoli
Cabang 1: Jl. Sudirman, kelurahan pasar teluk dalam, nias selatan
Cabang 2: Jl. Pelud binaka km. 12 hilimbawadesolo kota gunungsitoli
Telp. 085358519100

SURAT KETERANGAN IZIN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini pemilik Quinsha Bakery, dengan ini memberikan izin penelitian kepada mahasiswa:

Nama : Sri Nibenia Larosa

NIM : 2321493

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Jenjang pendidikan : sarjana (S1)

Untuk melakukan penelitian/ pengumpulan data dalam rangka penyusunan skripsi, dengan judul skripsi **Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Di Quinsha Bakery Gunungsitoli**

Demikian surat Izin Penelitian ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gunungsitoli, 27 Maret 2025

Avemenius Larosa



QUINSHA BAKERY

Pusat: Jl. Tunda Dneli, Desa Hilimbawadesolo, Kec. Gunungsitoli Idanoi, Kota Gunungsitoli
Cabang 1: Jl. Sudirman, kelurahan pasar teluk dalam, nias selatan
Cabang 2: Jl. Pelud binaka km. 12 hilimbawadesolo kota gunungsitoli
Telp. 085358519100

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini pemilik Quinsha Bakery, dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Sri Nibenia Larosa

NIM : 2321493

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Jenjang pendidikan : sarjana (S1)

Telah selesai melakukan penelitian di Quinsha bakery, terhitung mulai tanggal 1 april 2025 sampai dengan 30 april 2025 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Di Quinsha Bakery Gunungsitoli"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gunungsitoli, 5 Mei 2025


Avemenius Larosa

NIM :
2321493

NAMA MAHASISWA :
SRI NIBENIA LAROSA

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Quinsha Bakery
Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :
Serniati Zebua, S.E., M. Si

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
PERILAKU KONSUMEN

Riwayat Bimbingan Skripsi

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Revisi Proposal Penelitian <i>22 Feb 2025 13:47:37</i>	1. Merevisi kembali latar belakang dengan tidak membahas fluktuasi penjualan namun memfokuskan pembahasan mengenai masalah yang terjadi pada keputusan pembelian (sesuai dengan anjuran dosen penelaah). 2. Memberikan penjelasan jika pada penelitian ini menggunakan <i>Software SPSS</i> dalam melakukan berbagai uji yang dilakukan 3. Memberikan penjelasan mengenai Hipotesis di Kerangka Berpikir 4. Menambahkan Hipotesis 0 (H_0) pada bagian hipotesis penelitian 5. Menambahkan dasar pengambilan keputusan pada uji reliabilitas 6. Memperbaiki kesalahan perhitungan pada penentuan SAMPEL 7. Menambahkan lampiran kuesioner 8. Menambahkan Uji koefisien korelasi.	Lanjut ke penelitian <i>28 Feb 2025 20:30:33</i>

[Download File Skripsi](#)

- 2 SKRIPSI
09 May 2025 12:59:31
- Lanjutan dari rancangan proposal yang telah diseminarkan sebelumnya. Memuat BAB IV (Hasil Penelitian dan Pembahasan) Serta BAB V (Simpulan dan Saran).

[Download File Skripsi](#)

Revisi darfa skripsi:

1. Disesuaikan jadwal penelitian
2. Jelaskan stuktur organisasinya
3. Uji validitas dan uji reliabilitas dilakukan sebelum angket disebar maka letak uji ini bukan berada pada analisis hasil penelitian melainkan sebelum analisis data
4. Untuk indikator varibel x yang mempengaruhi Y baiknya dicari berapa besar pengaruhnya
5. ditambahkan ya implikasi hasil penelitian

14 May 2025 16:31:34

- 3 REVISI SKRIPSI
31 May 2025 08:47:50
1. Menyesuaikan jadwal penelitian
 2. Memberikan penjelasan stuktur organisasi
 3. Mengelomppokan uji instrument, uji asumsi klasik dan uji hipotesis
 4. Melakukan uji koefisien determinasi secara parsial untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel yang mempengaruhi
 5. Menambahkan implikasi hasil penelitian

[Download File Skripsi](#)

Draf Skripsi telah direvisi oleh pembimbing, selanjutnya silahkan dipertanggungjawabkan pada ujian sidang skripsi.

Acc untuk diujiankan, ttd 4/6/2025

04 Jun 2025 08:46:28



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli” oleh SRI NIBENIA LAROSA dengan NIM 2321493 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing, sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Skripsi.

Gunungsitoli, 25 Juli 2025

Dosen Pembimbing,

SERNIATI ZEBUA, S.E., M. Si

NIDN. 0103098702



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Rektorat : Jalan Pancasila No. 10 Kota Gunungsitoli ☎ +626392620815 Nias 📮 22814
Homepage: <https://unias.ac.id> email: admin@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 223/UN06.01/TU.01.20/2025

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Dr. Ayler Beniah Ndraha, S.STP., M.Si., C.PS.**
NIDK : 8934030021
Pangkat/Golongan : Penata/III/c
Jabatan : Plt. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Nias

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **Sri Nibenia Larosa**
NIM : 2321493
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI QUINSHA BAKERY GUNUNGSITOLI

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 28% dan tingkat *Artificial Intelligence* (AI) 0%, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi.

Gunungsitoli, 11 Juli 2025

Plt. Kepala LPPM,

Dr. Ayler Beniah Ndraha, S.STP., M.Si., C.PS.
NIDK. 8934030021

Tembusan:

1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Sri Nibenia Larosa.**



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS MATA KULIAH

NOMOR: 1044/UM.II.02/PP.09.0/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini, Ketua Program Studi S1 Manajemen, Universitas Nias, menerangkan bahwa :

Nama : **SRI NIBENIA LAROSA**
Nim : 2321493
Judul Skripsi : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

Bahwa yang bersangkutan dinyatakan lulus semua mata kuliah di Program Studi S-1 Manajemen. Untuk itu dimohon kiranya untuk diterbitkan transkrip nilai kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Atas kerjasama yang baik di ucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 25 Juli 2025
Ketua Program Studi Manajemen,



HENIWATI GULO, SE.,ME.
NUPTK. 2839774675230260



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

Gunungsitoli, Juli 2025

Hal : **Permohonan Ujian Skripsi**
Lampiran : Satu Berkas
Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
c.q. Ketua Program Studi Manajemen
Jalan Karet No.30 Kel. Ilir, Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **SRI NIBENIA LAROSA**
NIM : 2321493
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

Mengajukan permohonan untuk diperkenankan menempuh ujian Skripsi.
Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan:

1. Surat permohonan ujian skripsi
2. Surat Kesiapan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti skripsi telah melewati cek *plagiat* dari LPPM
4. Surat Keterangan bebas mata kuliah
5. Surat Pengesahan Skripsi yang ditanda-tangani oleh Pembimbing
6. Surat Keterangan telah berakhir meneliti di tempat penelitian
7. Surat Pernyataan keaslian skripsi yang ditanda-tangani oleh mahasiswa di atas materai.
8. Menggandakan *hardcopy* skripsi yang telah di jilid sebanyak 3 (tiga) rangkap
9. Riwayat bimbingan skripsi di simat dari dosen pembimbing
10. Menunjukkan KRS/KHS asli semester 1 sampai terakhir
11. Fotokopi KRS/KHS semester 1 sampai terakhir
12. Transkrip nilai sementara dari SIMAT
13. Slip pembayaran uang kuliah terakhir
14. Map merah 3 buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya
Pemohon,

SRI NIBENIA LAROSA
NIM. 2321493

Tembusan disampaikan kepada
Rektor Universitas Nias
c.q. Wakil Rektor I



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

KESEDIAAN MENGHADIRI UJIAN SKRIPSI

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias

Nama : SRI NIBENIA LAROSA

Nim : 2321493

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan
Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

Waktu pelaksanaan

Hari/Tanggal :

Pukul :

Tempat : Fakultas Ekonomi Ruang

Dengan ini menyatakan **Kesediaan /ketidaksediaan** menghadiri sidang skripsi pada waktu yang telah ditetapkan.

Gunungsitoli, 25 Juli 2025

Tanda Tangan,

SRI NIBENIA LAROSA
NIM. 2321493



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

29 Juli 2025

Nomor : 886/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **SRI NIBENIA LAROSA**

Kepada Yth.

1. Kurniawan S. Zai, SE., M. Ak., Ak	Penguji I
2. Idami Harefa, SE. ME	Penguji II
3. Serniati Zebua, SE., M. Si	Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **SRI NIBENIA LAROSA**
NIM : 2321493
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Sabtu, 2 Agustus 2025
pukul : 10.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang Rapat

Naskah skripsi yang diujikan, disampaikan langsung oleh Program Studi.
Atas perhatian Bapak, kami mengucapkan terima kasih.

Kaprodi Manajemen


Heniwati Gulo, S.E., M.E
NUPTK. 2839774675230262

Tembusan disampaikan kepada

1. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Dekan Fakultas Ekonomi
- ③ Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

NB. Diharapkan kepada Bapak/Ibu Dosen Pembimbing/Penguji berpakaian rapi, khusus untuk Bapak Dosen diwajibkan memakai kemeja non batik pakai dasi



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini Sabtu tanggal Dua Agustus tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

N a m a : **SRI NIBENIA LAROSA**
NIM : 2321493
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 10.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

TandaTangan

1. Serniati Zebua, SE.,M.Si.
2. Kurniawan Sarototonafo Zai, S.E., M.Ak., Ak.
3. Idarni Harefa, SE.ME

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Serniati Zebua, SE.,M.Si.	94
2. Kurniawan Sarototonafo Zai, S.E., M.Ak., Ak	89
3. Idarni Harefa, SE.ME	87
Total Nilai	270

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah.....**90**.....

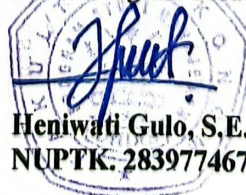
(...**Sembilan Puluh**...)

Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/~~Tidak Lulus~~ dengan Predikat Kelulusan.....**A**....

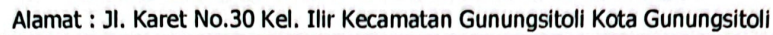
Keterangan:
Nilai Yudisium:

90.00-100. = A
85.00-89.99 = A-
80.00 -84.99 = B+
75.00 - 79.99 = B
70.00 - 74.99 = B-
65.00 - 69.99 = C+
60 .00 - 64.99 = C
55.00 - 59.99 = C-
50.00 - 54.99 = D
< 40.99 = E

Gunungsitoli, 2 Agustus 2025
Ketua Program Studi,

Heniwati Gulo, S.E., M.E.
NUPTK. 2839774675230262



NIDN. 103098702



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : SRI NIBENIA LAROSA

NIM : 2321493

Judul Penelitian : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian di Quinsha Bakery Gunungsitoli

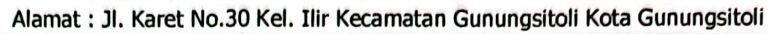
2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
	10-29	Untuk tinjauan pustaka saran gunakan semua teori yang diambil dari buku
	31	Teknik penarikan sampel yang digunakan kurang tepat seharusnya probability sampling untuk jenis penelitian kuantitatif
	77	Kesimpulan sesuaikan dengan hasil pembahasan

Gunungsitoli, 2 Agustus 2025

Dosen Penguji I,

Kurniawan Sarototonafu Zai, S.E., M.Ak., Ak
NIDN. 0103019002



Idarni Harefa, SE.ME
NIDN. 0128129102

BIODATA PENULIS



Sri Nibenia Larosa dilahirkan di Dahana, Kota Gunungsitoli, Provinsi Sumatera Utara, pada tanggal 03 juli 2003, sebagai anak ketiga dari tujuh bersaudara, putra dari pasangan Bapak Avemenius Larosa dan Ibu Feberia Larosa. Pendidikan dasar diselesaikan pada tahun 2015 di SD Negeri 071062 Umbuhumene. Selanjutnya, penulis menempuh pendidikan di SMP Negeri 1 Gunungsitoli Idanoi dan lulus pada tahun 2018. Pendidikan menengah atas ditempuh di SMA Negeri 1 Gunungsitoli Idanoi, dan diselesaikan pada tahun 2021.

Pada tahun 2021, penulis melanjutkan pendidikan pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembnas Nias yang kini telah beralih status menjadi Universitas Nias. Pada akhir tahun 2024, penulis memulai penelitian skripsi sebagai salah satu persyaratan akademik untuk memperoleh gelar sarjana. Atas rahmat Tuhan Yang Maha Esa, pada tanggal 2 Agustus 2025, penulis berhasil mempertahankan skripsi di hadapan dewan penguji dan dinyatakan lulus dengan predikat Yudisium Sangat Memuaskan, sehingga berhak menyandang gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Nias, penulis aktif mengikuti berbagai kegiatan akademik dan nonakademik, yang meliputi bidang pendidikan dan pengajaran, penelitian, serta pengabdian kepada masyarakat.