

SKRIPSI

PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN PROMOSI TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA TOKO UNIXS PARFUM DI GRESIK



Oleh :

MUHAMMAD JAZULI
NBI. 1212100312

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2025

SKRIPSI

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN
PROMOSI TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA
TOKO UNIXS PARFUM DI GRESIK**



**DIAJUKAN OLEH:
MUHAMMAD JAZULI
NBI. 1212100312**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2025**

===== S K R I P S I =====

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN
PROMOSI TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA
TOKO UNIXS PARFUM DI GRESIK**



DIAJUKAN OLEH:
MUHAMMAD JAZULI
NBI. 1212100312

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2025**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN
PROMOSI TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA
TOKO UNIXS PARFUM DI GRESIK**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan Guna Mendapatkan
Gelara Sarjana Strata - 1 Ekonomi Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

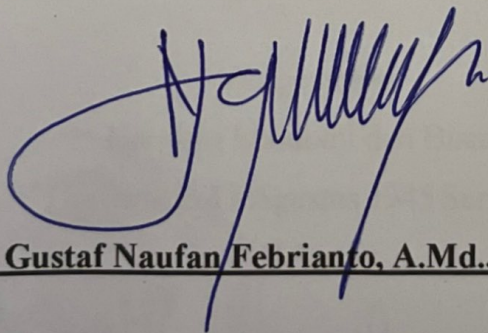
**Diajukan Oleh :
MUHAMMAD JAZULI
NBI: 1212100312**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2025**

LEMBARAN PENGESAHAN PEMBIMBING

Nama Lengkap : Muhammad Jazuli
NBI : 1212100312
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : **Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan
Dan Promosi Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Toko
Unixs Parfum di Gresik**

Surabaya, 03 Desember 2025
Mengetahui / Menyetujui
Pembimbing



Dr. Gustaf Naufan Febrianto, A.Md., S.E., M.M.

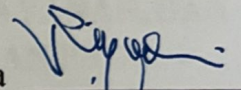
LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Dipertahankan didepan sidang Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan
dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana
Ekonomi pada tanggal 13 Desember 2025

TIM PENGUJI:

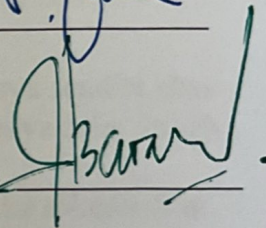
1. Dr. Riyadi Nugroho M.M.

- Ketua



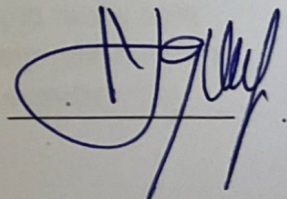
2. Dr. Capt. Fausta Ari Barata, M.H., M.M.

- Anggota



3. Dr. Gustaf Naufan Febrianto, A.Md., S.E., M.M.

- Anggota

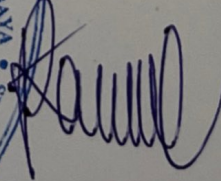


Mengesahkan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Dekan,



Prof. Dr. H. Tri Ratnasari, M.S., Ak. CA., CPA

NPP.20220930319

SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : Muhammad Jazuli
2. NBI : 1212100312
3. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
4. Program Studi : Manajemen
5. NIK : 3578031706020001
6. Alamat Rumah : Medayu Utara, No 2/25A, Rungkut, Surabaya

Dengan ini menyatakan skripsi berjudul:

**“PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN
PROMOSI TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA
TOKO UNIXS PARFUM DI GRESIK”**

Adalah benar-benar hasil rancangan, tulisan dan pemikiran saya sendiri, dan bukan merupakan hasil plagiat atau menyalin atau menyadur dari karya tulis ilmiah orang lain baik berupa Artikel, Skripsi, Tesis maupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika dikemudian hari ternyata terbukti bahwa Skripsi yang saya tulis adalah hasil Plagiat maka saya bersedia menerima sanksi apapun atas perbuatan saya dan bertanggung jawab secara mandiri tanpa ada sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Untag Surabaya.

Surabaya, 03 Desember 2025



(Muhammad Jazuli)



UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN
Jl. SEMOLOWARU 45 SURABAYA
TELP. 031 593 1800 (Ext. 311)
e-mail : perpus@untag-sby.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai Civitas Akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Jazuli
NBI/ NPM : 1212100312
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya *Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)*, atas karya saya yang berjudul:

**“PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN DAN
PROMOSI TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA
TOKO UNIXS DI GRESIK”**

Dengan *Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Nonexclusive Royalty - Free Right)*, Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Pada Tanggal : 29 Desember 2025

Yang Menyatakan



(Muhammad Jazuli)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan Rahmat dan hidayahnya sehingga saya diberikan kesempatan untuk melanjutkan Pendidikan Program Sarjana Ekonomi dan menyelesaikan skripsi ini dengan penuh kebanggaan. Saya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan membimbing saya dalam menempuh Pendidikan dan menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya saya tujukan kepada :

1. Dr. Gustaf Naufan Febrianto, A.Md., S.E., M.M. selaku Dosen pembimbing yang bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran dalam memberikan bimbingan, perhatian, kritik dan saran yang sangat berharga dengan penuh kesabaran dan kesungguhan hati sehingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.
2. Dr. Harjo Seputro, S.T., M.T. selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, yang telah memberikankesempatan kepada saya untuk menuntut ilmu dan menyelesaikan pendidikan Program Sarjana Ekonomi Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Prof. Dr. H. Tri Ratnasari, M,S.,Ak. CA.,CPA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, atas kesempatan dan fasilitas serta bimbingan yang telah diberikan kepada saya selama menempuh proses perkuliahan pada pendidikan Program Sarjana Ekonomi Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Dr.Gustaf Naufan Febrianto, A.Md., S.E., M.M. selaku Kepala Program Studi Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk boleh melaksanakan penelitian. Terima kasih juga saya ucapkan karena telah banyak membantu kelancaran proses perkuliahan saya.
5. Terima kasih Kepada orang tua saya terutama kepada panutanku Abah Zainal Abidin dan cinta pertama saya Umik Eka Rahmawati terimakasih atas pengorbanan dan tulus kasih yang diberikan kepada penulis, tak kenal lelah mendoakan serta memberikan perhatian dan dukungan hingga penulis mampu untuk menyelesaikan perkuliahan hingga meraih gelar sarjana. Terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan penulis semoga abah dan umik panjang umur dan sehat selalu.
6. Seluruh dosen dan staff karyawan tata usaha di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, yang telah banyak mendukung dan membantu saya dari awal perkuliahan hingga ujian skripsi ini.

7. Kepada saudara kandung saya, Intan Nur Aini, M. Aqil Faiz Ramadhan yang telah menjadi salah satu alasan untuk penulis menyelesaikan skripsi ini, Terimakasih doa yang selalu dipanjatkan semoga selalu diberkahi dan diberi keselamatan
8. Dengan penuh takzim, penulis mengucapkan terima kasih kepada Kyai Mas Muhammad Chadlir, yang dengan doa, keikhlasan, dan keteladanan telah membimbing ruh dan akhlak penulis dalam menuntut ilmu. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan keberkahan, kesehatan, dan pahala jariyah atas seluruh kebaikan beliau.
9. Terima kasih kepada teman-teman Sebelas Gembira atas kebersamaan, dukungan, dan semangat yang telah diberikan selama ini. Canda, tawa, dan solidaritas kalian menjadi kenangan berharga dan penyemangat dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dengan segala kelebihan serta kekurangan yang ada, saya menyadari bahwa masih banyak cacat cela dalam skripsi ini dan saya terbuka menerima saran dan kritik untuk perbaikan. Motto saya adalah “Orang berilmu tentu memiliki keperibadian Tangguh, yang bisa membawa diri, keluarga dan orang lain menuju kebahagiaan, serta bernilai manfaat bagi sesama”. Dan “Orang yang merasa pintar, akan tetapi ia adalah orang yang merasa bodoh, dengan begitu dia tidak akan terus berhenti belajar.”

Surabaya, 03 Desember 2025

Muhammad Jazuli

RINGKASAN

Seiring dengan pesatnya perkembangan dunia usaha, khususnya usaha kosmetik dan perawatan diri seperti parfum, menjadi salah satu industri yang terus berkembang. Di tengah persaingan yang semakin ketat, Toko Unixs Parfum di Gresik perlu memahami faktor-faktor yang memengaruhi Loyalitas Pelanggan, seperti Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Promosi untuk terus mengembangkan strategi agar dapat meningkatkan Loyalitas Pelanggan.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan tujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Promosi terhadap Loyalitas Pelanggan pada Toko Unixs Parfum di Gresik. Dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden yang dikumpulkan menggunakan kuesioner, teknik analisis data yang digunakan meliputi Uji Deskriptif, Uji Instrumen, Uji Asumsi Klasik, dan Uji Hipotesis menggunakan bantuan *software* SPSS 26. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober - November 2025.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kualitas Produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan, Kualitas Pelayanan secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan, dan Promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan. Secara simultan, Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada Toko Unixs Parfum.

SUMMARY

Along with the rapid growth of business sectors, especially cosmetic and personal care businesses such as perfumes, this industry continues to develop. Amid increasingly intense competition, Unixs Parfum needs to understand the factors that influence Customer Loyalty, such as Product Quality, Service Quality, and Promotion, in order to develop strategies that can enhance customer loyalty.

This study is a quantitative research aimed at examining and analyzing the influence of Product Quality, Service Quality, and Promotion on Customer Loyalty at Unixs Parfum Store in Gresik. A total sample of 100 respondents was collected using a questionnaire, and the data analysis techniques included Descriptive Tests, Instrument Tests, Classical Assumption Tests, and Hypothesis Tests, with the assistance of SPSS 26 software. This research was conducted from October to November 2025.

The results of this study indicate that Product Quality has a partially significant effect on Customer Loyalty, Service Quality has a partially significant effect on Customer Loyalty, and Promotion also has a partially significant effect on Customer Loyalty. Simultaneously, Product Quality, Service Quality, and Promotion have a significant effect on Customer Loyalty at Unixs Parfum Store.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa dan membuktikan Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Promosi terhadap Loyalitas Pelanggan pada Toko Unixs Parfum di Gresik. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jumlah sampel 100 responden yang dikumpulkan menggunakan kuesioner dan teknik analisis data yang digunakan adalah Uji Deskriptif, Uji Instrumen, Uji Asumsi Klasik, dan Uji Hipotesis dengan SPSS. Penelitian ini dilakukan dari bulan Oktober - November 2025. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa semua indikator valid dan reliabel. Berdasarkan Uji Regresi Linear Berganda, variabel Promosi memiliki pengaruh yang lebih dominan, sedangkan variabel Kualitas Produk, memberikan pengaruh yang lebih rendah. Hasil Uji T menyatakan bahwa Kualitas Produk berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan, Kualitas Pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan, dan Promosi berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan. Uji F menyatakan bahwa secara simultan, Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Promosi berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada Toko Unixs Parfum di Gresik. Sedangkan hasil dari uji Koefisien Determinasi (R^2) menunjukkan bahwa pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 86,9 % sedangkan sisanya 13,1% dipengaruhi variabel lain di luar model penelitian.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Promosi, Loyalitas Pelanggan

ABSTRACT

This study aims to analyze and prove the influence of Product Quality, Service Quality, and Promotion on Customer Loyalty at Unixs Parfum Store in Gresik. The research uses a quantitative method with a sample of 100 respondents collected through a questionnaire, and the data analysis techniques applied include Descriptive Tests, Instrument Tests, Classical Assumption Tests, and Hypothesis Testing using SPSS. The study was conducted from October to November 2025. The results indicate that all indicators are valid and reliable. Based on the Multiple Linear Regression Test, the Promotion variable has the most dominant influence, while the Product Quality variable shows the lowest influence. The T-test results show that Product Quality significantly influences Customer Loyalty, Service Quality significantly influences Customer Loyalty, and Promotion significantly influences Customer Loyalty. The F-test results indicate that Product Quality, Service Quality, and Promotion simultaneously have a significant influence on Customer Loyalty at Unixs Parfum Store in Gresik. Meanwhile, the results of the Coefficient of Determination (R^2) show that the independent variables affect the dependent variable by 86.9%, while the remaining 13.1% is influenced by other variables outside the research model.

Keywords: *Product Quality, Service Quality, Promotion, Customer Loyalty*

DAFTAR ISI

COVER DALAM	i
COVER LUAR	ii
LEMBARAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI	v
SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIASI.....	vi
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
KATA PENGANTAR	viii
RINGKASAN.....	x
SUMMARY	xi
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Manajemen Pemasaran	7
2.1.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	7
2.1.1.2 Fungsi Manajemen Pemasaran	7
2.1.1.3 Tujuan Manajemen Pemasaran	8
2.1.2 Perilaku Konsumen.....	9
2.1.2.1 Pengertian Perilaku Konsumen	9

2.1.2.2 Faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen	9
2.1.2.3 Jenis – Jenis Perilaku Konsumen	10
2.1.3 Kualitas Produk	10
2.1.3.1 Pengertian Kualitas Produk	10
2.1.3.2 Faktor-Faktor Kualitas Produk	11
2.1.3.3 Manfaat Kualitas Produk	11
2.1.3.4 Indikator Kualitas Produk	12
2.1.4 Kualitas Pelayanan.....	12
2.1.4.1 Pengertian Kualitas Pelayanan	12
2.1.4.2 Faktor Faktor Kualitas Pelayanan	14
2.1.4.3 Manfaat Kualitas Pelayanan	14
2.1.4.4 Indikator Kualitas Pelayanan	15
2.1.5 Promosi.....	15
2.1.5.1 Pengertian Promosi.....	15
2.1.5.2 Faktor-faktor Promosi.....	15
2.1.5.3 Tujuan Promosi.....	16
2.1.5.4 Indikator Promosi	16
2.1.6 Loyalitas Pelanggan.....	17
2.1.6.1 Pengertian Loyalitas Pelanggan	17
2.1.6.2 Faktor faktor Loyalitas Pelanggan	17
2.1.6.3 Manfaat Loyalitas Pelanggan	18
2.1.6.4 Indikator Loyalitas Pelanggan	18
2.2 Penelitian Terdahulu	19
2.3 Hubungan Antar Variabel	22
2.4 Kerangka Konseptual.....	24
2.5 Hipotesis Penelitian	24
BAB III METODE PENELITIAN.....	25
3.1 Desain Penelitian	25
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	25
3.2.1 Tempat Penelitian	25
3.2.2 Waktu Penelitian.....	25
3.3 Jenis dan Sumber Data	25
3.3.1 Jenis Data.....	25
3.3.2 Sumber Data.....	25
3.3.2.1 Data primer.....	26
3.4 Populasi dan Sampel	26
3.4.1 Populasi.....	26

3.4.2	Sampel	26
3.5	Teknik Pengumpulan Data	27
3.6	Definisi Variabel dan Definisi Oprasional Variabel	28
3.6.1	Definisi Variabel	28
3.6.1.1	Variabel Kualitas Produk	28
3.6.1.2	Variabel Kualitas Pelayanan	28
3.6.1.3	Variabel Promosi	28
3.6.1.4	Variabel Loyalitas Pelanggan	28
3.6.2	Definisi Oprasional Variabel	29
3.6.2.1	Kualitas Produk	29
3.6.2.2	Kualitas Pelayanan	30
3.6.2.3	Promosi	30
3.6.2.4	Loyalitas Pelanggan	31
3.7	Proses Pengumpulan Data	31
3.8	Metode Analisis Data	32
3.8.1	Uji Deskriptif Penelitian	32
3.8.2	Uji Instrumen Penelitian	32
3.8.2.1	Uji Validitas	32
3.8.2.2	Uji Reliabilitas	33
3.8.3	Uji Asumsi Klasik	33
3.8.3.1	Uji Normalitas	33
3.8.3.2	Uji Multikolinearitas	34
3.8.3.3	Uji Heterokedastisitas	34
3.8.4	Teknik Analisis Data dan Hipotesis	35
3.8.4.1	Analisis Regresi Linier Berganda	35
3.8.4.2	Uji t (Parsial)	35
3.8.4.3	Uji F (Simultan)	35
3.8.4.4	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		37
4.1	Profil Objek Penelitian	37
4.2	Visi dan Misi Objek Penelitian	37
4.2.1	Visi	37
4.2.2	Misi	37
4.3	Struktur Organisasi Objek Penelitian	38
4.4	Deskripsi Hasil Penelitian	39
4.4.1	Deskripsi Berdasarkan Jenis Kelamin Responden	39
4.4.2	Deskripsi Berdasarkan Usia Responden	40

4.4.3 Deskripsi Berdasarkan Skala Pembelian Responden	40
4.5 Uji Instrumen	41
4.5.1 Uji Validitas	41
4.5.2 Uji Reliabilitas	43
4.6 Uji Asumsi Klasik	44
4.6.1 Uji Normalitas	44
4.6.2 Uji Multikolinearitas	44
4.6.3 Uji Heterokedastisitas	45
4.7 Uji Hipotesis	47
4.7.1 Analisis Regresi Linier Berganda	47
4.7.2 Uji t	48
4.7.3 Uji F	48
4.7.4 Koefisien Determinasi (R^2)	49
4.8 Pembahasan Hasil Temuan Penelitian	49
4.8.1 Pengaruh Kualitas Produk terhadap Loyalitas Pelanggan	49
4.8.2 Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Pelanggan	50
4.8.3 Pengaruh Promosi terhadap Loyalitas Pelanggan	50
4.8.4 Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Promosi terhadap Loyalitas Pelanggan	51
4.9 Implikasi Penelitian	51
4.10 Keterbatasan Penelitian	52
BAB V PENUTUP	53
5.1 Simpulan	53
5.2 Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Global Perfume Market.....	1
Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual	24
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Toko Unixs Parfum di Gresik	38
Gambar 4.2 Uji Heterkodastisitas Menggunakan Scatterplot SPSS	46

DAFTAR TABEL

Table 1.1 Data Penjualan.....	3
Tabel 3.1 Skala Likert.....	27
Tabel 4 1 Deskripsi Berdasarkan Jenis Kelamin Responden.....	39
Tabel 4 2 Deskripsi Berdasarkan Usia Responden.....	40
Tabel 4 3 Deskripsi Berdasarkan Skala Pembelian Responden.....	40
Tabel 4 4 Uji Validitas Menggunakan SPSS.....	41
Tabel 4 5 Uji Reliabilitas Menggunakan SPSS.....	43
Tabel 4 6 Uji Normalitas Menggunakan SPSS.....	44
Tabel 4 7 Uji Multikolinearitas Menggunakan SPSS.....	44
Tabel 4 8 Uji Heterokedastisitas Menggunakan Spearman rho SPSS.....	45
Tabel 4 9 Analisis Regresi Linier Berganda Menggunakan SPSS.....	47
Tabel 4 10 Uji t Menggunakan SPSS.....	48
Tabel 4 11 Uji F Menggunakan SPSS.....	49
Tabel 4 12 Koefisien Determinasi (R^2) Menggunakan SPSS.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	63
Lampiran 2 Data Tabulasi.....	68
Lampiran 3 Data Deskripsi Berdasarkan Rata-rata Jawaban Variabel	80
Lampiran 4 Uji Instrumen.....	81
Lampiran 5 Uji Asumsi Klasik	86
Lampiran 6 Uji Hipotesis.....	88
Lampiran 7 R Tabel	89
Lampiran 8 t Tabel.....	90
Lampiran 9 F Tabel.....	91
Lampiran 10 Surat Izin Penelitian.....	92
Lampiran 11 Kartu Bimbingan	93
Lampiran 12 Hasil Cek Plagiasi.....	94
Lampiran 13 Letter of Acceptance Jurnal.....	95