



**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi Kasus Pada Rumah Makan Wajan Mas Kudus)**

Skripsi

Disusun untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan

Pendidikan Strata I

Departemen Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Diponegoro

Penyusun

Nama : Denny Aditya Rachman

NIM : 14020213120039

**DEPARTEMEN ILMU ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG**

2017

HALAMAN PERNYATAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap : Denny Aditya Rachman

NIM : 14020213120039

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun dengan judul:

Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian

(Studi pada RM Wajan Mas Kudus)

Adalah benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari orang kripsi atau karya ilmiah orang lain. Apabila dikemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana diperlukan.

Semarang, 2 Agustus 2017
Pembuat Pernyataan,

Denny Aditya Rachman
14020213120039

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : **Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada RM Wajan Mas Kudus)**

Nama Penyusun : Denny Aditya Rachman

Departemen : Ilmu Administrasi Bisnis

Dinyatakan sah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Strata I

Dekan Semarang, 2 Agustus 2017
Wakil Dekan I

Dr. Sunarto, M.si
NIP: 19660727.199203.1.001

Dr. Hedi Pudjo Santoso, M.Si
NIP: 19610510.198902.1.002

Dosen Pembimbing:

1. Dra. Sri Suryoko, M.Si (.....)

Dosen Penguji:

1. Dr. Hari Susanto N, M.Si (.....)

2. Drs. Agus Hermani DS, MM (.....)

3. Dra. Sri Suryoko, M.Si (.....)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Man jadda wajada”

(Barang siapa yang bersungguh-sungguh maka ia akan berhasil, InsyaAllah)

Karena sesungguhnya setelah kesulitan itu ada kemudahan

(Al-Insyirah: 5)

“Life is what happens when you’re busy making other plans”

-John Lennon-

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Almarhum Bapak yang telah menjadi semangat penulis dalam mengerjakan skripsi ini.
2. Mama, Kakak, dan Adikku yang tidak pernah lelah mendo’akanku serta mengajarkanku untuk selalu tegar dan bersabar.
3. Ahmad Yani, S.AB, Brian Ramaputra, Mindi Nurani, Novia Kasyareta, S.AB, Rendhy Yosua Putra Sinambela, Zulfikar Akbar Sulistyono, dan Gitanjali Bayumurti teman berbagi cerita.
4. Aris Nasrudin dan Ikhya’ Ulumuddin, terima kasih atas persahabatannya selama ini
5. Seluruh keluarga besar Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2013, terimakasih atas pengalamannya semoga kesuksesan menyertai kita semua.
6. Teman-Teman Kos Perumda 82 Tembalang (Adi, Adit, Ari, Sandy, dan Mas Rony).

7. Teman-Teman KKN Purborejo Istimewa, terima kasih atas canda dan tawanya.
8. Dan teman-teman serta saudara yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
Terimakasih atas do'a dan dukungannya.

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi pada Konsumen RM Wajan Mas Kudus)**

Abstrak

Perkembangan dan persaingan bisnis jasa kuliner semakin meningkat pesat. Mereka bersaing dalam memberikan pelayanan yang terbaik untuk mempertahankan pelanggannya. Penelitian ini dilakukan pada RM Wajan Mas Kudus. Dari data penjualan RM Wajan Mas Kudus diketahui adanya fluktuasi jumlah penjualan dan adanya jumlah keluhan pengguna jasa RM Wajan Mas Kudus berkaitan dengan pelayanan, dan kelezatan masakan. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, RM Wajan Mas Kudus harus memberikan pelayanan yang baik terhadap pelanggannya, pelayanan yang baik diimbangi dengan harga yang sesuai dengan apa yang diberikan oleh RM Wajan Mas Kudus.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan (X_1) dan harga (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y) konsumen pada RM Wajan Mas Kudus. Tipe penelitian menggunakan *explanatory research* dengan metode pengumpulan data menggunakan wawancara dan alat pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan sampel sebesar 100 responden pelanggan RM Wajan Mas Kudus menggunakan metode Purposive Sampling. Teknik analisis menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, regresi linier sederhana, regresi linier berganda, uji t, dan uji F dengan alat *SPSS 16*.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh kuat terhadap keputusan pembelian sebesar 61,4%, sedangkan harga berpengaruh cukup kuat terhadap keputusan pembelian sebesar 34,3%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan terhadap variabel keputusan pembelian berpengaruh lebih tinggi daripada variabel harga.

Saran yang dapat diberikan untuk meningkatkan keputusan pembelian yaitu meningkatkan kualitas pelayanan RM Wajan Mas Kudus yang dianggap penting oleh pengguna jasa namun masih kurang mendapat perhatian dari pihak perusahaan seperti kesediaan karyawan dalam melayani kebutuhan konsumen, memberikan daftar menu yang jelas, kesediaan karyawan dalam melayani setiap keluhan konsumen, keramahan dan kesopanan karyawan kepada konsumen, serta mengenali konsumen sebagai pelanggan

Kata kunci : Kualitas Pelayanan, Harga, Keputusan Pembelian

EFFECT OF SERVICE QUALITY AND PRICE TO PURCHASING DECISION

(Study at Consumer's of RM Wajan Mas Kudus)

Abstract

The development and competition of the culinary services business is increasing rapidly. They compete in providing the best service to retain their customers. This research was conducted on RM Wajan Mas Kudus. From sales data of RM Wajan Mas Kudus it can be found that there are fluctuations of sales and amount of RM Wajan Mas Kudus consumer's complaints related service quality and food delicacy. As a company that engaged in service sector, RM Wajan Mas Kudus must provide good service to its customers, good service is equal with price according to what is given by RM Wajan Mas Kudus.

This study aims to determine the effect of service quality (X_1) and price (X_2) on consumer purchasing decisions (Y) on RM Wajan Mas Kudus. Type of research that used is explanatory research with data collection methods using interviews and data collection tools using questionnaires with a sample of 100 respondents RM Wajan Mas Kudus customers using the Purposive Sampling method. The analysis technique used are validity test, reliability test, simple linear regression, multiple linear regression, t test, and F test with SPSS 16.

From the result of research indicate that service quality have strong influence to purchasing decision equal to 61,4%, while price influence strong enough to decision of purchase equal to 34,3%. It shows that service quality variable to purchase decision variable has higher influence than price variable.

Researcher suggests to improve purchase decision is to improve the service quality of RM Wajan Mas Kudus which is considered important by the service user but still get less attention from the company, such as the willingness of employees in serving the needs of the consumers, provide a clear menu list, the willingness of employees in serving each complaint, friendliness and courtesy of employees to consumers, as well as recognizing consumers as customers.

Keywords : Service Quality, Price, Purchasing Decision

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Alloh SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan program Strata I pada Departemen Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Diponegoro Semarang.

Dalam penulisan skripsi yang berjudul : “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada RM Wajan Mas Kudus) . penulis meyakini sepenuhnya bahwa tidak mungkin dapat menyelesaikan tanpa doa, bantuan, dan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Sunarto, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Diponegoro.
2. Bulan Prabawani, S.sos, MM, Ph.D, selaku ketua Departemen Ilmu Administrasi Bisnis Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Diponegoro.
3. Dra. Sri Suryoko, M.Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak membantu saat proses penyusunan skripsi.
4. Drs. Agus Hermani DS, MM selaku Dosen Wali yang telah membantu dalam perencanaan jadwal kuliah.
5. Dr. Hari Susanto N, M.Si selaku dosen penguji yang telah menguji dan mengarahkan dalam menyelesaikan skripsi.

6. Supartini selaku Pemilik RM Wajan Mas Kudus yang telah membantu dalam proses penelitian dan pembuatan skripsi.
7. Seluruh dosen pengajar Departemen Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan.
8. Seluruh responden yang telah bersedia mengisi kuesioner.
9. Semua pihak yang telah memberikan bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun bagi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkannya. Amin.

Semarang, 2 Agustus 2017

Denny Aditya Rachman

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
Abstrak.....	vi
Abstract	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	13
1.3 Tujuan Penelitian	16
1.4 Kegunaan Penelitian	17
1.4.1 Bagi Peneliti.....	17
1.4.2 Bagi Perusahaan	17
1.4.3 Bagi Pihak Lain	17
1.5 Kerangka Teori / Konsep.....	17
1.5.1 Pemasaran	17
1.5.2 Jasa	18
1.5.3 Kualitas Pelayanan	20
1.5.4 Harga	23
1.5.5 Keputusan Pembelian.....	31
1.5.6 Pengaruh Antar Variabel.....	36
1.6 Hipotesis	40

1.7	Definisi Konsep.....	41
1.7.1	Kualitas Pelayanan	41
1.7.2	Harga	41
1.7.3	Keputusan Pembelian.....	42
1.8	Definisi Operasional	42
1.8.1	Kualitas Pelayanan	42
1.8.2	Harga	44
1.8.3	Keputusan Pembelian.....	45
1.9	Metode Penelitian.....	45
1.9.1	Tipe Penelitian	45
1.9.2	Populasi dan Sampel	46
1.9.3	Teknik Pengambilan Sampel	47
1.9.4	Jenis dan Sumber Data	48
1.9.5	Skala Pengukuran	49
1.9.6	Teknik Pengumpulan Data.....	50
1.9.7	Teknik Pengolahan Data	51
1.9.8	Instrumen Penelitian.....	52
1.9.9	Teknik Analisa Data.....	53
BAB II GAMBARAN UMUM RUMAH MAKAN WAJAN MAS KUDUS.....		61
2.1	Sejarah Berdirinya RM Wajan Mas Kudus	61
2.2	Lokasi RM Wajan Mas Kudus	62
2.3	Visi dan Misi Perusahaan	62
2.4	Logo Perusahaan	64
2.5	Struktur Organisasi	65
2.6	Jam Operasional	69
2.7	Fasilitas Yang Diberikan Kepada Konsumen	70
2.8	Skema Pelayanan dan Pemesanan Menu.....	70
2.9	Menu Yang Ditawarkan.....	71

2.10	Identitas Responden	75
2.10.1	Identitas Responden Berdasarkan Umur.....	76
2.10.2	Identitas Responden Berdasarkan Daerah Asal.....	77
2.10.3	Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	78
2.10.4	Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	78
2.10.5	Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan	79
2.10.6	Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Penghasilan Per Bulan.....	80
2.10.7	Frekuensi Pembelian 2 Bulan Terakhir.....	81
BAB III PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA RUMAH MAKAN WAJAN MAS KUDUS		83
3.1	Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	84
3.1.1	Uji Validitas.....	84
3.1.2	Uji Reliabilitas	89
3.2	Persepsi Responden Mengenai Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	90
3.2.1	Persepsi Responden Mengenai Kualitas Pelayanan (X_1).....	91
3.2.2	Persepsi Responden Mengenai Harga (X_2).....	122
3.2.3	Persepsi Responden Mengenai Keputusan Pembelian (Y).....	129
3.3	Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan (X_1) terhadap Keputusan Pembelian (Y)	140
3.3.1	Tabulasi Silang Variabel Kualitas Pelayanan terhadap Variabel Keputusan Pembelian	140
3.3.2	Uji Korelasi Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.....	141
3.3.3	Uji Regresi Linear Sederhana Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.....	143
3.3.4	Uji Koefisien Determinasi Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.....	145
3.3.5	Uji Signifikansi Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.	146
3.4	Analisis Pengaruh Harga (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y)	149

3.4.1	Tabulasi Silang Variabel Harga terhadap Variabel Keputusan Pembelian.....	149
3.4.2	Uji Korelasi Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	150
3.4.3	Uji Regresi Linear Sederhana Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	152
3.4.4	Uji Koefisien Determinasi Harga Terhadap Keputusan Pembelian....	153
3.4.5	Uji Signifikansi Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	154
3.5	Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	157
3.5.1	Uji Korelasi Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	157
3.5.2	Uji Koefisien Determinasi Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	158
3.5.3	Uji Regresi Linear Berganda Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	159
3.5.4	Uji F.....	161
3.6	Pembahasan.....	163
BAB IV PENUTUP		167
4.1	Kesimpulan.....	167
4.2	Saran	173
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan RM. Wajan Mas Kudus	6
Tabel 1. 2 Jumlah Keluhan RM Wajan Mas Tahun 2013-2015.....	8
Tabel 1. 3 Perbandingan Menu Rumah Makan Wajan Mas Kudus Dengan Rumah Makan Cowek Ireng Kudus.....	11
Tabel 2. 1 Daftar Menu Makanan RM Wajan Mas Kudus.....	72
Tabel 2. 2 Daftar Menu Minuman RM Wajan Mas Kudus.....	74
Tabel 2. 3 Umur Responden	77
Tabel 2. 4 Daerah Asal Responden	77
Tabel 2. 5 Jenis Kelamin Responden	78
Tabel 2. 6 Pendidikan terakhir responden	79
Tabel 2. 7 Pekerjaan Responden	80
Tabel 2. 8 Tingkat Penghasilan Responden.....	81
Tabel 2. 9 Frekuensi Pembelian Pelanggan RM Wajan Mas Kudus 2 Bulan Terakhir	82
Tabel 3. 1 Hasil Uji Validitas Kualitas Pelayanan	86
Tabel 3. 2 Hasil Uji Validitas Harga.....	87
Tabel 3. 3 Hasil Uji Validitas Keputusan Pembelian.....	88
Tabel 3. 4 Uji Reliabilitas Variabel X dan Y.....	90
Tabel 3. 5 Tanggapan Responden mengenai penataan desain ruangan dalam RM Wajan Mas Kudus	92
Tabel 3. 6 Tanggapan responden mengenai tampilan luar RM Wajan Mas Kudus....	94
Tabel 3. 7 Tanggapan responden mengenai kemudahan keterjangkauan lokasi RM Wajan Mas Kudus	95
Tabel 3. 8 Tanggapan Responden mengenai area parkir RM Wajan Mas Kudus.....	96
Tabel 3. 9 Tanggapan responden mengenai kebersihan fasilitas toilet dan tempat cuci tangan RM Wajan Mas Kudus.....	98
Tabel 3. 10 Tanggapan responden mengenai kejelasan menu RM Wajan Mas Kudus	99
Tabel 3. 11 Tanggapan responden mengenai kerapian penampilan karyawan	100
Tabel 3. 12 Tanggapan responden mengenai variasi makanan yang ada	101
Tabel 3. 13 Tanggapan responden mengenai kebersihan makanan rumah makan ...	102
Tabel 3. 14 Tanggapan responden mengenai ketepatan karyawan dalam memberikan informasi	103

Tabel 3. 15 Tanggapan responden mengenai kecepatan karyawan dalam penyajian makanan	104
Tabel 3. 16 Tanggapan responden mengenai porsi makanan yang memadai	105
Tabel 3. 17 Tanggapan responden mengenai kesediaan karyawan dalam melayani konsumen	106
Tabel 3. 18 Tanggapan responden mengenai kesediaan karyawan dalam melayani keluhan konsumen	108
Tabel 3. 19 Tanggapan responden mengenai kemudahan dalam pemesanan makanan dan minuman	109
Tabel 3. 20 Tanggapan responden mengenai keramahan dan kesopanan karyawan terhadap setiap konsumen	110
Tabel 3. 21 Tanggapan responden mengenai kejujuran karyawan dalam pelayanan	111
Tabel 3. 22 Tanggapan responden mengenai keamanan dan kenyamanan saat menikmati jasa di RM Wajan Mas Kudus	113
Tabel 3. 23 Tanggapan responden mengenai kemampuan karyawan dalam memahami setiap kebutuhan konsumen	114
Tabel 3. 24 Tanggapan responden mengenai kemampuan karyawan dalam mengenali konsumen sebagai pelanggan secara individual	115
Tabel 3. 25 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Variabel Kualitas Pelayanan	117
Tabel 3. 26 Kategorisasi dan Distribusi Frekuensi pada Variabel Kualitas Pelayanan (X ₁)	120
Tabel 3. 27 Tanggapan responden mengenai keterjangkauan harga produk RM Wajan Mas Kudus	123
Tabel 3. 28 Tanggapan responden mengenai kesesuaian harga dengan kualitas RM Wajan Mas Kudus	124
Tabel 3. 29 Tanggapan responden mengenai perbandingan harga RM Wajan Mas Kudus dengan RM setara lainnya	125
Tabel 3. 30 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Variabel Harga	126
Tabel 3. 31 Kategorisasi dan Distribusi Frekuensi pada Variabel Harga (X ₂)	129
Tabel 3. 32 Tanggapan responden mengenai kesesuaian dengan kebutuhan konsumen	130
Tabel 3. 33 Tanggapan responden mengenai alternatif pilihan produk lain sebagai pembanding	131
Tabel 3. 34 Tanggapan responden mengenai waktu yang dibutuhkan saat melakukan pembelian	133

Tabel 3. 35 Tanggapan responden mengenai kepuasan setelah melakukan pembelian	134
Tabel 3. 36 Keinginan untuk merekomendasikan kepada orang lain	135
Tabel 3. 37 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Variabel Keputusan Pembelian.....	136
Tabel 3. 38 Kategorisasi dan Distribusi Frekuensi pada Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	139
Tabel 3. 39 Tabulasi Silang Variabel Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.....	141
Tabel 3. 40 Korelasi Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian	142
Tabel 3. 41 Uji Regresi Linear Sederhana Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.....	144
Tabel 3. 42 Hasil Uji Determinasi Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian	146
Tabel 3. 43 Tabel Silang Variabel Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	150
Tabel 3. 44 Korelasi Harga terhadap Keputusan Pembelian	151
Tabel 3. 45 Uji Regresi Linear Sederhana Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	152
Tabel 3. 46 Hasil Uji Determinasi Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	154
Tabel 3. 47 Korelasi Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian	157
Tabel 3. 48 Uji Regresi Linear Berganda Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian	159
Tabel 3. 49 Uji F.....	161

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Tahap-Tahap Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	33
Gambar 1. 2 Hubungan Antar Variabel	40
Gambar 1. 3 Kurva Uji t (Uji dua pihak (two tail test)	59
Gambar 1. 4 Kurva Uji F	60
Gambar 2. 1 Logo Rumah Makan Wajan Mas Kudus	64
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi RM Wajan Mas Kudus	66
Gambar 2. 3 Skema Pelayanan dan Pemesanan Menu	71
Gambar 3. 1 Kurva Hasil Uji Hipotesis 1 (two tail).....	148
Gambar 3. 2 Kurva Hasil Uji t Hipotesis 2 (two tail)	156
Gambar 3. 3 Kurva Hasil Uji F Hipotesis 3.....	163

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Keterangan Penelitian (Telah Melaksanakan Penelitian)
Lampiran 2	Kuesioner
Lampiran 3	Tabel Induk
Lampiran 4	Frekuensi Jawaban Responden
Lampiran 5	Analisis Tabulasi Silang
Lampiran 6	Hasil Uji Korelasi dan Determinasi
Lampiran 7	Hasil Uji Regresi Linear Sederhana dan Uji t
Lampiran 8	Hasil Uji Regresi Linear Berganda dan Uji f
Lampiran 9	Tabel r
Lampiran 10	Tabel t
Lampiran 11	Tabel f