

PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP NIAT BELI KONSUMEN

(Penelitian pada Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta)

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana

Manajemen (S1)

Pada Program Studi Manajemen

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh:

Eduardus Dwi Hermawan

NPM 15 03 21759

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

Desember, 2020

Skripsi

PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP NIAT BELI KONSUMEN

(Penelitian pada Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta)

Disusun oleh:

Eduardus Dwi Hermawan

NPM 15 03 21759

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Dosen Pembimbing

Drs. Budi Suprpto, M.B.A., Ph.D.

1 Desember 2020



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
Fakultas Bisnis dan Ekonomika

SURAT KETERANGAN

No. 083/J/I

Berdasarkan dari Ujian Pendadaran yang diselenggarakan pada hari Selasa, 5 Januari 2021 dengan susunan penguji sebagai berikut:

- | | |
|------------------------------------|-----------------|
| 1. Dr. Dra. J. Ellyawati, MM. | (Ketua Penguji) |
| 2. Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D. | (Anggota) |
| 3. Drs. C. Jarot Priyogutomo, MBA. | (Anggota) |

Tim Penguji Pendadaran Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta telah memutuskan bahwa:

Nama : Eduardus Dwi Hermawan
NPM : 150321759

Dinyatakan

Lulus Dengan Revisi

Pada saat ini skripsi Eduardus Dwi Hermawan telah selesai direvisi dan revisian tersebut telah diperiksa dan disetujui oleh semua anggota panitia penguji.

Surat Keterangan ini dibuat agar dapat digunakan untuk keperluan Yudisium kelulusan Sarjana Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY.

Dekan,



Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D.
Fakultas Bisnis dan Ekonomika

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP NIAT BELI KONSUMEN

(Penelitian pada Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta)

benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut dan daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 29 November 2020

Yang Menyatakan



Eduardus Dwi Hermawan

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur Kepada Tuhan Yesus atas segala berkat dan kasih-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Suasana Toko Terhadap Niat Beli Konsumen.” sebagai salah satu persyaratan akhir dalam menempuh jenjang S1 di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Dalam pembuatan skripsi ini, peneliti tentunya memperoleh dukungan dan bantuan dari banyak pihak. Oleh sebab itu, dengan segala kerendahan hati peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus, yang telah membimbing dan memberikan berkat serta kesehatan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Budi Suprpto, M.B.A., Ph.D., selaku dosen pembimbing dalam penyusunan skripsi yang telah menyediakan waktu dan tenaga, memberikan kesabaran, pikiran, serta saran-saran dalam penyusunan skripsi ini serta sebagai Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
3. Ibu Debora Wintriarsi Handoko, SE., MM., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta, sekaligus seorang ibu yang pernah dengan tulus membimbing saya ketika menjabat di HMPSM FBE UAJY.

4. Keluarga (Ayah, Ibu, dan Indra) yang senantiasa memberikan perhatian, semangat, motivasi, dan doa sehingga dapat mendorong peneliti untuk menyelesaikan laporan skripsi ini.
5. Teman-teman dan rekan staff selama menjadi Student Staff Kantor Admisi dan Akademik Universitas Atma Jaya Yogyakarta, terutama Mbak Eka yang pernah memberikan pengalaman bekerja dan perhatiannya untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Teman-teman selama di HMPSM yang sudah memberikan sangat banyak kenangan dan pengalaman dalam berorganisasi. Terkhusus untuk para mantan rekan PIPH HMPSM periode 2017-2018 (Mici, Tyas, Adit, Steven, Bayu, Jesse, Wonok, dan Natasha) yang dulu pernah berjuang bersama menata organisasi, pengalaman terluarbiasa saat berorganisasi itu akan kukenang seumur hidup.
7. Sobat sekaligus keluarga kecil masa kuliah (Shimon, Dikin, Herjun, dan Wiwik) yang telah menerima saya sebagai teman yang kapanpun mau diajak bercerita, berkeluh kesah, dan mem-*bully* satu sama lain, hingga membuat saya terharu ketika harus mengingat masa kuliah itu bersama mereka.
8. Teman-teman KKN 75 Kelompok Sarimulyo, Kevin, Josh, Joni, Bang Wailan, Febe, dan Novi, yang pernah tinggal satu atap dan satu penderitaan selama satu bulan. Terlebih untuk Intan, yang kini menjadi teman hidup.

9. Mayday, Jay Chou, JJ Lin, 831 Ba San Yao, Ella, dan lebih banyak lagi penyanyi favorit Taiwan yang lagu-lagunya seringkali kunyanyikan, dan hingga kini setia menemani di manapun dan kapanpun.
10. Teman-teman yang lain yang tidak bisa kusebutkan, yang selama perkuliahan telah memberi banyak kenangan yang berat untuk dilupakan.

Tentunya skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu peneliti terbuka untuk menerima kritik dan saran yang membangun dan dapat dijadikan masukan agar penelitian ini dapat menjadi lebih baik lagi. Akhir kata, saya ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 29 November 2020

Eduardus Dwi Hermawan

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
ABSTRAK	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Batasan Masalah	6
1.4 Tujuan Penelitian	6
1.5 Manfaat Penelitian	7
1.6 Sistematika Penelitian.....	8
BAB II	10
LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	10
2.1 Landasan Teori dan Pengembangan Hipotesis	10
2.1.1 Perilaku Konsumen	10
2.1.2 Niat Beli	11
2.1.3 Suasana Toko	12
2.1.4 Kebersihan	13
2.1.5 Musik	13
2.1.6 Aroma	14
2.1.7 Temperatur	15
2.1.8 Pencahayaayan.....	16
2.1.9 Warna.....	16
2.1.10 Display/Layout.....	17
2.2 Kerangka Penelitian Teoritis.....	18
2.3 Penelitian Sebelumnya	20
BAB III	23
METODOLOGI PENELITIAN	23
3.1 Jenis Penelitian.....	23
3.2 Sumber Data.....	23

3.2.1	Objek Penelitian.....	24
3.3	Waktu dan Tempat Pelaksanaan Penelitian	24
3.4	Populasi dan Sampel Penelitian	24
3.5	Metode Pengambilan Sampel.....	25
3.6	Variabel Penelitian.....	25
3.7	Metode Pengumpulan Data.....	25
3.8	Metode Pengukuran Data.....	28
3.9	Metode Analisis Data.....	28
3.9.1	Data Demografi Responden	28
3.9.2	Uji Validitas	29
3.9.3	Uji Reliabilitas	29
3.9.4	Analisis Regresi Berganda.....	29
BAB IV	32
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	32
4.1	Pengujian Instrumen Penelitian	32
4.1.1	Uji Validitas	32
4.1.2	Uji Reliabilitas	34
4.2	Analisis Deskriptif	35
4.2.1	Analisis Statistik Deskriptif	36
4.3	Pengaruh Suasana Toko Terhadap Niat Beli Konsumen	43
4.4	Pembahasan.....	46
4.4.1	Pengaruh Kebersihan Terhadap Niat Beli Konsumen.....	47
4.4.2	Pengaruh Musik Terhadap Niat Beli Konsumen	48
4.4.3	Pengaruh Aroma Terhadap Niat Beli Konsumen.....	49
4.4.4	Pengaruh Temperatur Terhadap Niat Beli Konsumen	50
4.4.5	Pengaruh Pencahayaan Terhadap Niat Beli Konsumen.....	50
4.4.6	Pengaruh Warna Terhadap Niat Beli Konsumen	51
4.4.7	Pengaruh Display/Layout Terhadap Niat Beli Konsumen.....	52
BAB V	54
PENUTUP	54
5.1	Kesimpulan	54
5.2	Implikasi Manajerial	56
5.3	Keterbatasan Penelitian.....	60
5.4	Saran	60

DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN	64
Kuesioner Penelitian	65
DATA JAWABAN RESPONDEN	71
UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS	103
KARAKTERISTIK DEMOGRAFI	106
ANALISIS STATISTIK DESKRIPTIF	108
ANALISIS REGRESI	112



ABSTRAK

Persaingan bisnis tidak hanya terjadi pada toko-toko online saja, akan tetapi juga pada toko offline. Persaingan untuk mendapatkan konsumen di toko offline seringkali harus dibangun melalui toko yang mendukung juga. Salah satu cara untuk menarik konsumen untuk membeli di toko offline adalah dengan membangun suasana toko yang mendukung. Suasana toko merupakan kesatuan dari beberapa variabel yang ada di toko atau gerai yang dapat memberi rangsangan kepada konsumen untuk bertahan di toko atau membeli produk. Pada penelitian ini, suasana toko dibagi menjadi tujuh variabel, yaitu kebersihan, musik, aroma, temperatur, pencahayaan, warna, dan display/layout. Ketujuh variabel tersebut secara umum dianggap dapat mempengaruhi niat beli konsumen di toko atau gerai. Peneliti mengambil tempat penelitian di gerai mainan anak Kidz Station Malioboro Mall dengan mengambil data primer melalui penyebaran kuesioner kepada konsumennya yang memiliki pengalaman berkunjung atau membeli mainan di toko tersebut. Kemudian, data yang diperoleh diolah dengan menggunakan analisis regresi berganda dengan software IBM SPSS Statistic 25 hingga dapat diperoleh kesimpulan dan implikasi dari hasil uji tersebut.

Kata kunci: Perilaku Konsumen, Suasana Toko, Niat Beli Konsumen

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis ritel saat ini semakin berkembang dengan semakin meningkatnya tingkat persaingan. Persaingan antar perusahaan pelaku bisnis ritel menjadi pemicu pelaku bisnis untuk terus berinovasi dalam meningkatkan daya tarik terhadap konsumen. Pelaku bisnis ritel saat ini dituntut untuk berinovasi dalam menciptakan suasana toko yang dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan kenyamanan di dalam toko. Hal ini memicu para pelaku bisnis ritel untuk menciptakan strategi untuk memahami perilaku konsumen dan mengimplementasikan pada bisnisnya.

Pemahaman mengenai perilaku konsumen juga berkaitan dengan faktor-faktor yang saling berpengaruh. Misalnya, konsumen akan menjadi tertarik membeli sesuatu di dalam toko, karena mendapatkan dukungan dari sekitarnya, salah satunya suasana toko yang mendukung konsumen membeli produk yang disediakan di dalam toko tersebut.

Suasana atau atmosfer toko adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen untuk membeli produk yang tersedia di dalam toko. Pembentukan suasana toko dapat menjadi salah satu strategi yang dapat diterapkan pemilik bisnis ritel untuk dapat mempengaruhi daya tarik konsumen dengan menciptakan suasana toko yang mendukung. Suasana toko dapat menjadi stimulus bagi konsumen untuk datang dan mempengaruhi keputusannya untuk membeli produk yang ada di dalam toko. Selain itu, suasana toko juga dapat berpengaruh terhadap kesan positif bagi konsumen. Pada hal ini, penyajian dan pembentukan

suasana toko harus disesuaikan dengan segmentasinya. Hal ini juga berkaitan dengan bagaimana pemilik usaha ritel tersebut dapat memberikan penilaian yang baik di mata konsumen. Sehingga dengan strategi membentuk suasana toko yang tepat dapat memunculkan ketertarikan konsumen untuk datang dan memiliki keinginan untuk membeli produk yang tersedia di dalam toko.

Konsumen pada toko ritel saat ini juga lebih memperhatikan diferensiasi satu toko dengan toko lainnya. Mereka akan tertarik mengunjungi toko yang memiliki keunikan dan kesan tertentu. Keunikan dan kesan toko terbentuk ketika pemilik usaha ritel tersebut bisa membentuk suasana toko yang berbeda daripada pesaingnya. Pemilik usaha ritel bisa memberikan efek visual dan stimulus bagi konsumen sehingga pengunjung dan calon konsumen tertarik dengan toko tersebut. Efek visual pada interior toko juga memiliki peranan yang sangat penting dan dapat mempengaruhi kesan konsumen terhadap toko.

Pada pembentukan suasana toko, banyak hal yang menjadi bagian penting yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen. Hal ini karena ketika konsumen memasuki toko, hal yang paling awal dirasakan oleh konsumen adalah suasana di dalam toko itu sendiri, mulai dari apa yang bisa dilihat, didengar, dan dirasakan oleh indera peraba dan penciuman. Turley dan Milliman (2000) mengungkapkan bahwa variabel atmosfer atau suasana toko dapat dikonseptualisasikan sebagai rangsangan yang mengarah ke beberapa pengaruh kognitif dalam individu, yang nantinya akan berpengaruh terhadap perilaku pembelian konsumen. Atmosfer berbelanja yang menyenangkan adalah atmosfer dengan atribut yang dapat menarik kelima indera manusia, yaitu penglihatan, pendengaran, penciuman, peraba, dan perasa (Bilson Simamora, 2001). Dalam hal

ini, suasana atau atmosfer toko merupakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kelima indera manusia tersebut.

Ali & Hussain (2015) mendefinisikan bahwa suasana toko dibagi ke dalam tujuh variabel, yaitu kebersihan, musik, aroma, temperatur, pencahayaan, warna, dan display/layout. Ketujuh faktor ini biasanya harus dimiliki oleh sebuah toko untuk dapat mempengaruhi dan menarik kelima indera manusia, yaitu penglihatan, pendengaran, penciuman, peraba, dan perasa. Ketujuh faktor pada suasana toko tersebut harus ada di dalam toko karena faktor-faktor tersebut menjadi pokok rangsangan pada sebuah toko, untuk dapat membuat konsumen merasa betah dan nyaman berada di dalam toko. Dengan begitu, konsumen akan merasa tertarik untuk membeli produk di dalam toko.

Banyak perusahaan ritel saat ini yang sudah menjalankan strategi pembentukan suasana toko. Hal ini karena telah banyak disadari bahwa suasana toko yang baik akan memberikan kesan yang baik terhadap konsumen, begitu juga sebaliknya, suasana toko yang kurang baik akan memberikan kesan yang kurang baik pula di benak konsumen. Suasana yang menarik dan mengesankan dari gerai rantai ritel menciptakan pengalaman yang menyenangkan di antara konsumen, yang secara langsung mempengaruhi niat pembelian dan proses pengambilan keputusan mereka (Srinivasan & Srivastava, 2010).

Salah satu perusahaan yang menerapkan pembentukan suasana toko yang penulis ambil sebagai penelitian adalah gerai mainan anak Kidz Station yang terletak di Malioboro Mall Yogyakarta. Kidz Station merupakan gerai ritel yang menyediakan mainan untuk anak-anak hingga mainan untuk dikoleksi. Produk yang

disediakan oleh Kidz Station terdiri dari berbagai macam merek dan jenis, mulai dari Barbie untuk anak perempuan, hingga mainan khusus untuk koleksi seperti *Action Figure*. Gerai mainan anak Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta terletak di Pusat Perbelanjaan Malioboro Mall Lantai 2, Jalan Malioboro Nomor 18 Yogyakarta. Tidak hanya dikunjungi oleh anak-anak, gerai mainan anak Kidz Station juga seringkali dikunjungi oleh kelompok usia remaja hingga dewasa dengan berbagai minat. Alasan dipilihnya Kidz Station Malioboro Mall sebagai tempat penelitian adalah karena gerai tersebut dianggap sudah mewakili persepsi konsumen pada gerai Kidz Station di Yogyakarta.

Suasana di dalam toko mainan anak tersebut memiliki banyak warna dan pencahayaan yang memudahkan konsumen mengenali produk dan menimbulkan kesan unik bagi konsumen. Produk yang sedang dijalankan oleh gerai tersebut ditata sedemikian rupa dalam beberapa jenis rak yang mudah dikenali oleh konsumen, sehingga kekhasan produk yang dijual oleh gerai tersebut juga tampak jelas dan menarik. Pemilihan jenis mainan yang dipajang di dalam gerai juga diklasifikasikan ke dalam berbagai macam jenis, seperti boneka, mainan plastik, robot, mobil-mobilan, *action figure*, dan beberapa jenis yang lain yang letak raknya juga terpisah. Konsumen diizinkan untuk menyentuh dan mencoba mainan yang dipajang sehingga akan memudahkan konsumen mengenali produk yang tersedia di dalam gerai tersebut. Hal ini membuat peneliti lebih tertarik untuk meneliti bagaimana suasana toko di Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta dapat mempengaruhi niat beli konsumennya yang berkunjung ke toko tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini diberi judul “Pengaruh Suasana Toko terhadap Niat Beli Konsumen di Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta”.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi gambaran kepada perkembangan bisnis ritel yang ingin meraih niat beli konsumennya khususnya Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta.

1.2 Rumusan Masalah

Penelitian ini akan meneliti apakah faktor-faktor yang ada pada suasana toko seperti kebersihan, musik, aroma, temperatur, pencahayaan, warna, dan display/layout akan berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen. Sehingga, berdasarkan uraian tersebut maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah kebersihan dalam toko berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen?
2. Apakah musik yang diputar di dalam gerai memiliki pengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen?
3. Apakah aroma yang ada di dalam gerai berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen?
4. Apakah temperatur dalam toko berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen?
5. Apakah pencahayaan yang ada di dalam gerai berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen?
6. Apakah variabel warna dalam gerai berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen?
7. Apakah variabel display/layout pada gerai berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen?

1.3 Batasan Masalah

Batasan dan lingkup masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan di Yogyakarta dengan target responden yang pernah melakukan pembelian di gerai mainan anak Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta.
2. Objek penelitian pada penelitian ini adalah pengaruh variabel kebersihan, musik, aroma, temperatur, pencahayaan, warna, dan display/layout terhadap niat beli konsumen.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan penjabaran di atas, tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh kebersihan toko terhadap niat beli konsumen toko mainan.
2. Untuk mengetahui pengaruh musik di toko terhadap niat beli konsumen toko mainan.
3. Untuk mengetahui pengaruh aroma di dalam toko terhadap niat beli konsumen toko mainan.
4. Untuk mengetahui pengaruh temperatur di dalam toko terhadap niat beli konsumen toko mainan.
5. Untuk mengetahui pengaruh pencahayaan toko terhadap niat beli konsumen toko mainan.
6. Untuk mengetahui pengaruh warna di dalam toko terhadap niat beli konsumen toko mainan.

7. Untuk mengetahui pengaruh display/layout toko terhadap niat beli konsumen toko mainan.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak, diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Praktis

Bagi toko ritel mainan anak, penelitian ini diharapkan nantinya dapat memberikan masukan dalam pengembangan usaha ritel mainan anak dan diharapkan dapat membantu dalam peningkatan strategi pemasaran dalam menarik minat beli konsumen dimana saat ini perusahaan ritel sedang menghadapi persaingan dalam menciptakan diferensiasi sehingga dapat memaksimalkan keuntungan usaha.

2. Manfaat Akademis

- a. Bagi Pembaca

Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan kajian untuk menambah pengetahuan mengenai pengaruh suasana toko terhadap minat beli konsumen khususnya konsumen pada gerai mainan anak.

- b. Bagi Penelitian Lebih Lanjut

Bagi peneliti, diharapkan penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi dan informasi yang berguna bagi pengembangan variabel lain.

1.6 Sistematika Penelitian

Penulisan skripsi ini disajikan dalam lima bab. Penjelasan mengenai masing-masing bab adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang permasalahan dimana permasalahan dalam penelitian ini mengenai suasana toko yang berupa kebersihan, musik, aroma, temperatur, pencahayaan, warna, display/layout, dan niat beli konsumen yang dibingkai melalui perumusan masalah yang dibatasi pada batasan masalah dan diuraikan pada tujuan penelitian manfaat, penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan tentang beberapa teori mengenai variabel-variabel yang diteliti seperti atmosfer toko yang meliputi faktor interior berupa variabel kebersihan toko (*cleanliness*), musik (*music*), aroma (*scnt*), temperatur toko (*temperature*), pencahayaan (*lighting*), warna (*color*), display/layout, dan niat beli konsumen (*purchase intention*). Diuraikan juga pada penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, serta hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

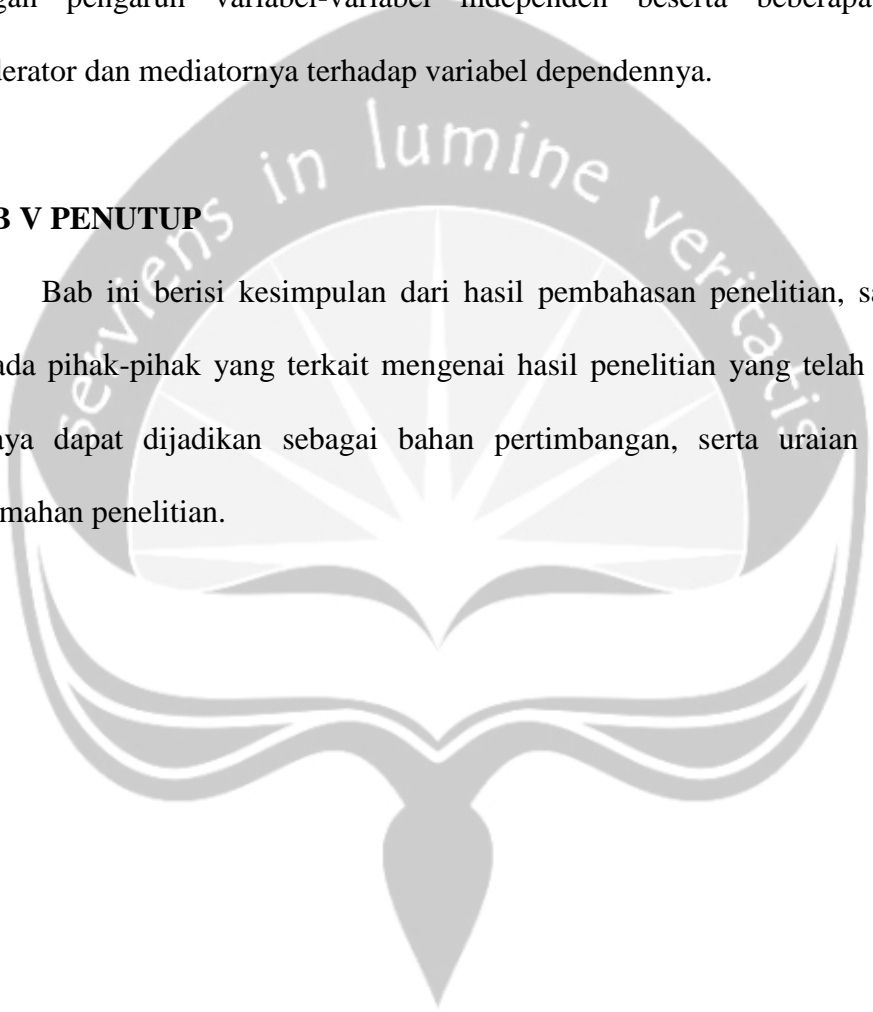
Bab ini menguraikan variabel-variabel penelitian yang diuraikan melalui lingkup penelitian, metode yang terdiri dari metode pengumpulan data dan uraian mengenai populasi dan sampel, juga terdapat penjelasan mengenai metode analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV ANALISIS DATA

Bab ini menguraikan isi pokok dari penelitian yang berisi deskripsi objek penelitian, pengujian instrumen yang membicarakan mengenai uji validitas dan uji reliabilitas, analisis presentase, serta analisis data yang dari pembahasannya dapat diketahui hasil analisa yang diteliti mengenai hasil pembuktian hipotesis sampai dengan pengaruh variabel-variabel independen beserta beberapa variabel moderator dan mediatornya terhadap variabel dependennya.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil pembahasan penelitian, saran-saran kepada pihak-pihak yang terkait mengenai hasil penelitian yang telah dilakukan supaya dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan, serta uraian mengenai kelemahan penelitian.



5.2 Implikasi Manajerial

Penelitian ini membahas mengenai pengaruh suasana toko terhadap niat beli konsumen pada gerai mainan anak Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta. Berdsarkan penelitian terdahulu mengenai pengaruh suasana toko terhadap niat beli, suasana toko menurut Ali dan Hussain (2015), suasana toko terbagi menjadi tujuh variabel, yaitu variabel kebersihan, musik, aroma, temperatur, pencahayaan, warna, dan display/layout. Topik yang dipilih dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang penting bagi pengelola gerai mainan anak Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta dalam meningkatkan niat beli konsumen.

Pengelola gerai mainan anak Kidz Station Malioboro Mall dapat meningkatkan niat beli konsumen melalui penciptaan suasana toko yang tepat. Dalam hal ini, gerai mainan anak Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta harus berfokus pada upaya penciptaan suasana toko sebagai alat komunikasi pemasaran terhadap konsumen, dengan menciptakan ketertarikan, kemudahan, dan rasa nyaman bagi konsumen saat berbelanja di dalam toko. Penciptaan suasana toko yang baik diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan citra toko di benak konsumen. Penciptaan suasana toko melalui kebersihan, musik, aroma, warna, dan display/layout tetap harus dikelola dengan baik, karena kelima faktor tersebut juga mempunyai faktor yang dapat mempengaruhi niat beli konsumen walaupun sangat kecil dan tidak signifikan.

- a. Pada variabel kebersihan, Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta harus tetap mempertahankan apa yang sudah ada karena konsumen ada kecenderungan memikirkan kebersihan terhadap niat beli untuk berkunjung kembali ke gerai Kidz Station. Kebersihan merupakan hal yang penting dan wajib menjadi perhatian bagi Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta.
- b. Pada variabel musik, Kidz Station Malioboro Mall Yogyakarta masih dapat mempertahankannya dengan memutar musik atau lagu-lagu yang sedang tren dari film atau kartun yang ada pada seri mainannya juga, misalnya seperti musik atau lagu dari film Transformers, Gundam, dan sebagainya, mengingat Kidz Station Malioboro Mall juga menjual mainan dari film atau kartun tersebut. Volume musik di dalam toko juga tetap harus diatur supaya tidak terlalu keras sehingga konsumen tetap dapat merasa nyaman belanja di dalam toko.
- c. Pada variabel aroma, gerai mainan anak Kidz Station Malioboro Mall dapat tetap mempertahankan apa yang sudah ada. Aroma yang ada di dalam toko mainan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat beli konsumen, sehingga penciptaan suasana toko melalui aroma cukup menggunakan pewangi ruangan yang tidak menyengat dan tidak memerlukan pewangi ruangan dengan jenis aroma yang spesifik.
- d. Pada variabel temperatur, penciptaan suasana toko Kidz Station melalui pengaturan temperatur ruangan sangatlah penting.

Konsumen akan merasa betah tinggal di dalam toko untuk sekedar melihat atau memilih produk. Pengaturan temperatur yang tepat akan membuat konsumen juga merasa nyaman karena konsumen menyukai tempat yang tidak terlalu panas dan tidak terlalu dingin. Kidz Station Malioboro Mall memiliki pendingin ruangan yang terpasang di beberapa sudut ruangnya. Hal ini membuat konsumen mau berkunjung untuk waktu yang lebih lama dan senang memilih produk di Kidz Station karena temperatur di dalam ruangan dirasa sejuk. Kidz Station Malioboro Mall dapat mempertahankan penggunaan pendingin ruangan karena hal ini dapat berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen.

- e. Pada variabel pencahayaan, penciptaan suasana toko Kidz Station Malioboro Mall melalui pengaturan pencahayaan sudah sangat tepat. Hal ini didukung dengan fakta bahwa pencahayaan di dalam toko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat beli konsumen di toko mainan tersebut. Pengaturan pencahayaan di dalam toko sudah sangat tepat karena pencahayaan yang cerah di dalam toko Kidz Station membantu konsumen dalam mengidentifikasi produk yang tersedia dan membuat konsumen lebih kritis menganalisa produk yang akan dibeli sesuai dengan yang diinginkan atau tidak. Lampu yang digunakan di dalam ruangan sudah cukup terang sehingga konsumen juga bisa merasa nyaman untuk memilih produk. Konsumen dapat melihat detail produk secara lebih kritis dan memastikan bahwa produk tersebut

sesuai dengan keinginannya. Sehingga, Kidz Station Malioboro Mall dapat mempertahankan kualitas pencahayaan di dalam toko karena hal ini berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen di toko tersebut.

- f. Pada variabel warna, Kidz Station Malioboro Mall dapat mempertahankan apa yang sudah ada. Pemilihan penggunaan warna yang ada di Kidz Station merupakan warna yang secara umum mencerminkan citra toko mainan anak, seperti perpaduan warna kuning, hijau, merah, dan biru. Warna ini merupakan warna yang secara umum digunakan pada toko mainan, karena mencerminkan warna anak-anak, seperti yang digunakan pada merk Lego, Bandai, dan sebagainya.
- g. Pada variabel display/layout, Kidz Station Malioboro Mall dapat mempertahankan apa yang sudah ada. Display/layout yang digunakan oleh Kidz Station sebenarnya sudah dirasa nyaman untuk dilihat di mata konsumen. Walaupun display/layout pengaruhnya tidak signifikan, akan tetapi karena Kidz Station merupakan toko mainan maka sudah tepat apabila mempertahankan pengaturan display/layout yang selama ini digunakan. Kidz Station menggunakan pengaturan display/layout yang terbuka dimana konsumen dapat melihat dan memegang mainan secara langsung di dalam toko. Konsumen mungkin akan merasa senang mencoba mainan yang akan dibeli. Walaupun dengan begitu pengaruhnya

tidak terlalu signifikan pada niat beli, akan tetapi display seperti ini akan sangat menarik.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan, yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan pada saat terjadinya pandemi COVID-19 dimana kegiatan di luar rumah masih diatur oleh sistem regulasi protokol COVID-19, sehingga konsumen yang menjadi sampel dalam penelitian juga hanya bisa mengisi kuesioner dari rumah atau tempat tinggal masing-masing, sehingga peneliti tidak dapat mendampingi pengisian kuesioner.
2. Kuesioner disebarakan secara *online* sehingga memungkinkan terjadi perbedaan pemahaman antara responden dengan peneliti.

5.4 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibahas sebelumnya, berikut adalah saran yang diajukan:

1. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah jumlah perusahaan atau gerai lain dalam melakukan penelitian, sehingga hasil penelitian yang dilakukan tidak hanya berfokus pada satu gerai saja, tetapi juga pada gerai atau toko mainan yang lainnya. Selain itu, untuk penelitian yang selanjutnya apabila menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data penelitian,

peneliti diharapkan dapat mendampingi responden dalam mengisi kuesioner untuk mengurangi terjadinya kesalahan dan perbedaan persepsi mengenai isi atau butir-butir pertanyaan yang terdapat pada kuesioner penelitian. Selanjutnya, pada penelitian berikutnya juga diharapkan dapat menambah variabel lain yang mungkin mempengaruhi emosional konsumen sehingga mungkin juga mempengaruhi niat beli.



DAFTAR PUSTAKA

- Banat, A., & Wandebori, H. (2012). Store Design and Store Atmosphere Effect on Customer Sales per Visit. *2nd International Conference on Business, Economics, Management and Behavioral Sciences*. Bali.
- Firmansyah, M. A. (2019). *Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)*. Penerbit Qiara Media.
- Hamdi, A. S., & Bahrudin, E. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Aplikasi dalam Pendidikan*. Yogyakarta: Deepublish.
- Hoyle, R. H. (1999). *Statistical Strategies for Small Sample Research*. New Delhi: Sage Publications.
- Hoyle, R. H. (1999). *Statistical Strategies for Small Sample Research*. New Delhi: Sage Publications.
- Julianti, L. N. (2014). Pengaruh Suasana Toko (Store Atmosphere) Terhadap Minat Beli Konsumen pada Toserba Nusa Permai di Kecamatan Nusa Padina. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Vol.4 No.1*.
- Karlen, M., Spangler, C., & Benya, J. R. (2017). *Lighting Design Basics*. John Wiley & Sons.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Edisi 12, Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Noor, A. N., Zakuan, Z. Z., & Noor, S. M. (2017). Proceedings of The Second International Conference on The Future of ASEAN (IcoFA). *Business and Social Sciences*. Springer.
- Nst, H., Sukri, M., Arrafiqurrahman, Maryoni, & Hamdi, S. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi Niat Beli Konsumen pada CV. Master Pasir Pengaraian Kabupaten Rokan Hulu.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Edisi 5, Research Methods for Business: A skill. Building Approach*. New York: John Wiley&Sons.
- Simamora, B. (2001). *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sumarwan, U. (2011). *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Susilowati, N., & Wangi, N. B. (2017). *Kewirausahaan: Buku 1*. Ahlimedia Book.

Wanninayake, B., & Randiwela, P. (2007). The Impact of Visual Merchandising on Consumer Store Choice Decisions in Sri Lankan Supermarkets. *7th Global Conference on Business & Economics*. Sri Lanka.





Kuesioner Penelitian

Bagian 1

Jenis Kelamin:

- a. Laki-laki
- b. Perempuan

Bagian 2 – Variabel Kebersihan

Keterangan:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1. Kebersihan lantai toko memotivasi saya untuk membeli lebih banyak produk.					
2. Rak bersih dari toko memotivasi saya untuk tinggal di toko lebih lama.					
3. Kebersihan toko menarik saya untuk berkunjung lagi.					

Bagian 3 – Variabel Musik

Keterangan:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
4. Mendengarkan musik menciptakan suasana santai saat berbelanja.					
5. Musik di toko memotivasi saya untuk membeli lebih banyak produk.					
6. Lingkungan yang menyenangkan yang diciptakan oleh musik membuat saya menghabiskan lebih banyak waktu di toko.					
7. Irama musik yang memadai membuat saya merasa nyaman.					
8. Volume musik yang cukup membuat saya tinggal lebih lama.					
9. Keberadaan musik meningkatkan rasa senang dan kenyamanan saya.					

Bagian 4 – Variabel Aroma

Keterangan:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
10. Aroma di toko mendorong saya untuk membeli lebih banyak produk.					
11. Aroma di toko membuat saya berkunjung kembali.					
12. Aroma di toko membuat saya tinggal lebih lama.					

Bagian 5 – Variabel Temperatur

Keterangan:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
13. Kualitas pendingin udara toko membuat saya merasa nyaman.					
14. Lingkungan yang sepenuhnya ber-AC membuat saya nyaman saat berbelanja.					
15. Toko tanpa pendingin udara membuat saya enggan berbelanja.					

Bagian 6 – Variabel Pencahayaan

Keterangan:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
16. Penerangan di toko cukup baik.					
17. Pencahayaan di toko menyenangkan mata, dan membuat saya lebih betah tinggal di toko tersebut.					
18. Warna pencahayaan yang baik membuat saya tertarik pada produk.					
19. Pencahayaan toko membuat segalanya lebih terlihat dan menarik bagi saya.					
20. Pencahayaan pada produk memungkinkan saya untuk menilai kualitas produk.					
21. Pencahayaan berbeda yang digunakan di setiap area di dalam toko itu penting.					

Bagian 7 – Variabel Warna

Keterangan:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
22. Warna toko cukup baik.					
23. Warna toko menciptakan gambaran positif dalam pikiran saya.					
24. Warna toko membuat persepsi positif dalam pikiran saya.					

Bagian 8 – Variabel Display/Layout

Keterangan:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
25. Saya cenderung membeli lebih banyak ketika saya melihat tampilan yang menarik dan mengesankan.					
26. Ada tampilan informasi di dalam toko yang mencukupi.					
27. Tampilan produk di dalam toko memotivasi saya untuk melihat produk lebih kritis.					
28. Tampilan toko memungkinkan saya melihat produk yang ditampilkan dengan jelas					

29. Pengaturan produk yang kreatif dan sistematis di toko membantu saya dalam pemilihan produk.					
---	--	--	--	--	--

Bagian 9 – Variabel Niat Beli

Keterangan:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
30. Saya ingin membeli di toko tersebut.					
31. Saya ingin berbelanja lebih lama di toko tersebut.					
32. Saya ingin mengunjungi toko itu lagi.					
33. Saya ingin membeli kembali di waktu yang akan datang.					
34. Saya ingin memberi tahu keluarga dan teman saya tentang toko tersebut.					



**DATA JAWABAN
RESPONDEN**

KEBERSIHAN

NO	da.1	da.2	da.3	TOTAL
1	4	4	5	13
2	4	4	4	12
3	4	4	5	13
4	4	5	5	14
5	5	5	4	14
6	5	4	5	14
7	4	4	4	12
8	4	3	5	12
9	5	4	4	13
10	3	3	3	9
11	4	4	4	12
12	4	4	5	13
13	5	4	4	13
14	4	5	4	13
15	5	5	4	14
16	5	4	4	13
17	5	4	5	14
18	4	4	4	12
19	5	4	5	14
20	5	4	4	13
21	2	4	5	11
22	3	4	4	11
23	3	4	3	10
24	5	5	5	15
25	4	4	4	12
26	5	5	4	14
27	4	4	5	13
28	4	3	4	11
29	5	5	5	15
30	4	4	3	11
31	4	4	4	12
32	5	5	5	15
33	4	4	5	13
34	4	4	5	13

35	5	5	5	15
36	4	5	5	14
37	4	4	4	12
38	3	5	4	12
39	4	5	4	13
40	4	4	4	12
41	4	5	4	13
42	5	4	4	13
43	5	4	5	14
44	5	5	4	14
45	4	5	4	13
46	5	4	5	14
47	5	4	5	14
48	5	4	5	14
49	5	5	4	14
50	4	5	4	13
51	4	5	5	14
52	5	5	5	15
53	4	4	5	13
54	4	5	4	13
55	4	3	4	11
56	4	4	3	11
57	4	4	5	13
58	5	4	4	13
59	5	4	5	14
60	5	4	4	13
61	3	4	4	11
62	3	4	4	11
63	4	4	3	11
64	3	4	4	11
65	3	4	4	11
66	4	4	4	12
67	4	4	3	11
68	3	4	4	11
69	4	4	4	12
70	5	4	5	14



71	4	3	5	12
72	5	5	5	15
73	5	4	4	13
74	4	3	3	10
75	5	4	5	14
76	5	5	5	15
77	4	5	4	13
78	5	5	4	14
79	5	4	3	12
80	4	4	4	12
81	4	4	5	13
82	4	4	4	12
83	2	2	2	6
84	4	4	5	13
85	4	3	3	10
86	4	4	4	12
87	5	5	5	15
89	5	5	1	11
90	5	5	5	15
91	4	4	4	12
92	5	5	5	15
93	5	5	5	15
94	4	3	3	10
95	4	4	3	11
96	4	4	4	12
97	5	5	5	15
98	5	4	5	14
99	4	4	4	12
100	5	4	5	14
101	4	3	4	11
102	4	4	3	11
103	5	5	4	14
104	5	5	5	15
105	5	4	4	13
106	5	4	5	14
107	2	4	5	11



108	4	3	5	12
109	5	5	4	14
110	4	5	4	13
111	4	4	3	11
112	4	4	4	12
113	4	4	4	12
114	1	1	1	3
115	5	4	4	13
116	4	3	5	12
117	4	4	4	12
118	5	5	5	15
119	4	3	4	11
120	4	4	5	13
121	4	4	5	13
122	4	4	4	12
123	4	3	4	11
124	4	4	4	12
125	4	4	4	12
126	4	4	3	11
127	4	4	5	13
128	4	4	4	12
129	4	4	4	12
130	4	4	4	12
131	4	4	4	12
132	4	4	4	12
133	4	4	4	12

MUSIK

NO	da.1	da.2	da.3	da.4	da.5	da.6	TOTAL
1	5	4	4	4	4	4	25
2	4	3	4	4	3	4	22
3	4	4	4	4	4	5	25
4	4	4	4	5	4	5	26
5	4	4	4	4	4	4	24
6	4	4	5	4	4	4	25
7	5	4	5	5	5	4	28

8	4	2	3	4	2	4	19
9	5	2	4	4	3	4	22
10	3	3	3	3	3	4	19
11	4	4	4	4	4	4	24
12	4	4	4	5	5	5	27
13	4	4	4	4	4	4	24
14	5	5	5	4	4	5	28
15	4	5	4	4	4	4	25
16	4	4	4	4	4	4	24
17	4	5	4	4	4	4	25
18	5	3	4	4	4	4	24
19	5	3	4	4	5	5	26
20	5	4	3	4	3	3	22
21	5	2	4	5	4	4	24
22	4	3	4	5	4	4	24
23	4	3	4	4	3	4	22
24	5	5	5	4	4	5	28
25	5	4	4	4	4	4	25
26	4	4	4	5	5	5	27
27	5	4	4	4	4	4	25
28	5	3	4	4	3	4	23
29	4	4	4	4	4	4	24
30	5	1	1	5	4	4	20
31	4	3	4	4	3	3	21
32	5	5	5	5	5	5	30
33	4	4	5	4	5	5	27
34	4	3	4	4	3	4	22
35	5	5	5	5	5	5	30
36	4	4	4	4	4	4	24
37	4	5	4	5	4	5	27
38	4	5	3	4	4	5	25
39	5	4	4	5	5	5	28
40	4	4	3	4	4	4	23
41	5	4	4	4	5	5	27
42	5	4	5	4	5	4	27
43	5	4	5	5	4	5	28

44	5	5	4	5	5	4	28
45	5	4	5	5	5	4	28
46	5	4	4	4	4	5	26
47	5	4	5	5	4	5	28
48	5	5	4	5	5	5	29
49	4	5	5	4	4	5	27
50	5	5	4	5	4	5	28
51	4	4	4	5	5	4	26
52	5	3	3	2	2	2	17
53	4	5	4	4	5	5	27
54	3	5	3	4	4	4	23
55	4	4	4	4	5	4	25
56	4	5	4	4	4	5	26
57	5	4	4	5	4	5	27
58	4	5	4	3	5	4	25
59	5	4	4	5	4	4	26
60	4	5	4	4	4	4	25
61	4	4	4	5	4	4	25
62	4	4	4	4	4	3	23
63	4	4	4	4	4	5	25
64	4	4	4	4	3	4	23
65	4	4	4	4	4	4	24
66	4	4	4	5	3	4	24
67	4	4	4	4	4	4	24
68	4	4	4	4	2	4	22
69	4	2	4	5	4	5	24
70	5	2	4	4	4	5	24
71	4	3	4	4	4	4	23
72	4	4	4	4	4	5	25
73	4	4	4	4	4	4	24
74	4	2	4	4	4	3	21
75	4	4	4	4	5	5	26
76	5	5	5	5	5	5	30
77	3	3	2	3	3	4	18
78	4	2	4	4	4	4	22
79	4	3	4	4	2	4	21

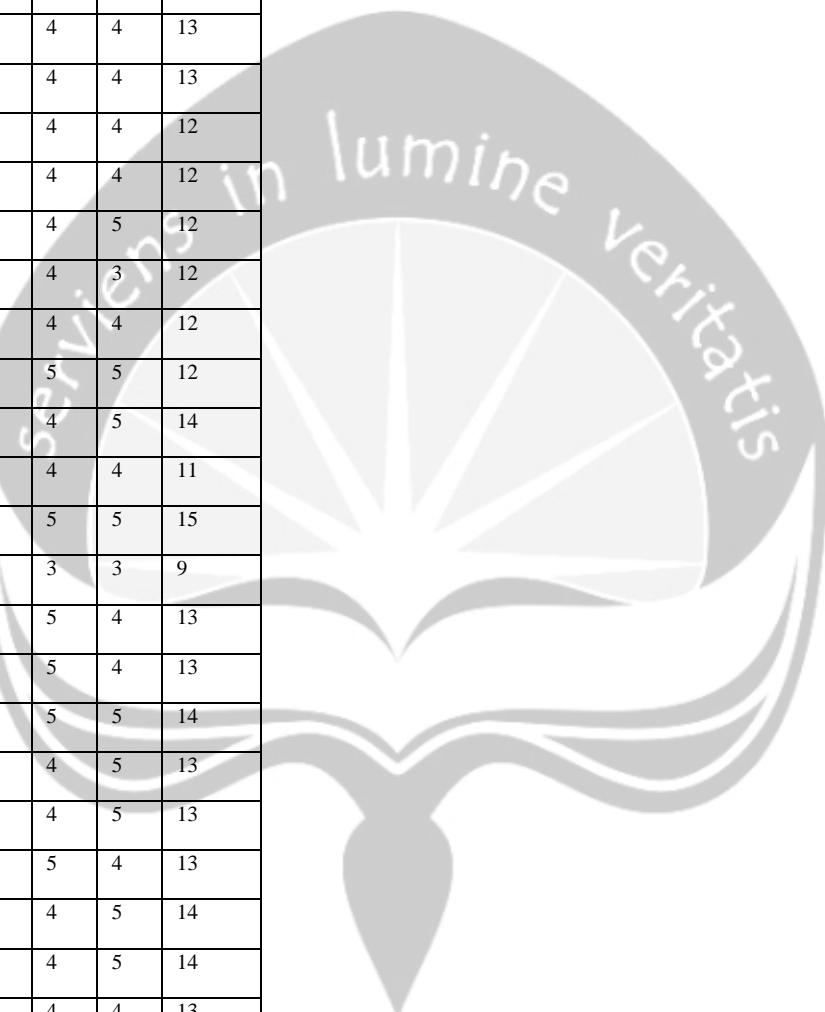
80	4	4	4	4	5	5	26
81	4	3	5	3	4	4	23
82	4	3	4	4	4	4	23
83	2	2	2	2	2	2	12
84	3	3	2	1	1	1	11
85	4	3	4	4	3	4	22
86	4	4	4	4	5	4	25
87	5	5	5	5	5	5	30
89	3	2	2	2	2	4	15
90	5	4	3	5	2	3	22
91	4	2	4	4	4	4	22
92	5	4	4	4	5	5	27
93	5	3	5	5	5	5	28
94	4	4	4	5	4	4	25
95	4	4	4	4	4	5	25
96	4	4	4	4	4	5	25
97	5	5	5	5	5	5	30
98	3	4	4	4	4	4	23
99	4	4	4	4	4	4	24
100	4	5	5	4	4	4	26
101	4	3	3	3	3	4	20
102	4	4	4	4	4	4	24
103	5	5	4	5	5	4	28
104	4	4	4	4	4	4	24
105	4	5	4	4	5	5	27
106	5	5	5	5	4	5	29
107	4	2	4	4	5	5	24
108	4	4	4	4	4	3	23
109	3	3	3	3	3	3	18
110	5	2	3	4	3	4	21
111	4	2	5	4	4	4	23
112	4	4	4	4	5	4	25
113	5	4	4	4	3	4	24
114	5	1	1	5	1	5	18
115	4	2	3	4	3	3	19
116	5	4	4	4	5	4	26

117	5	3	4	5	4	4	25
118	5	4	5	5	5	5	29
119	4	3	5	4	4	3	23
120	4	4	3	5	4	4	24
121	4	4	5	4	5	4	26
122	4	4	4	4	4	5	25
123	4	3	4	4	4	4	23
124	4	4	4	4	4	5	25
125	4	4	4	5	4	4	25
126	3	4	4	4	4	4	23
127	4	4	3	4	3	3	21
128	4	3	4	4	3	4	22
129	4	3	4	5	4	4	24
130	4	4	4	4	4	5	25
131	4	4	4	4	4	4	24
132	4	3	4	4	4	3	22
133	4	4	3	4	4	3	22

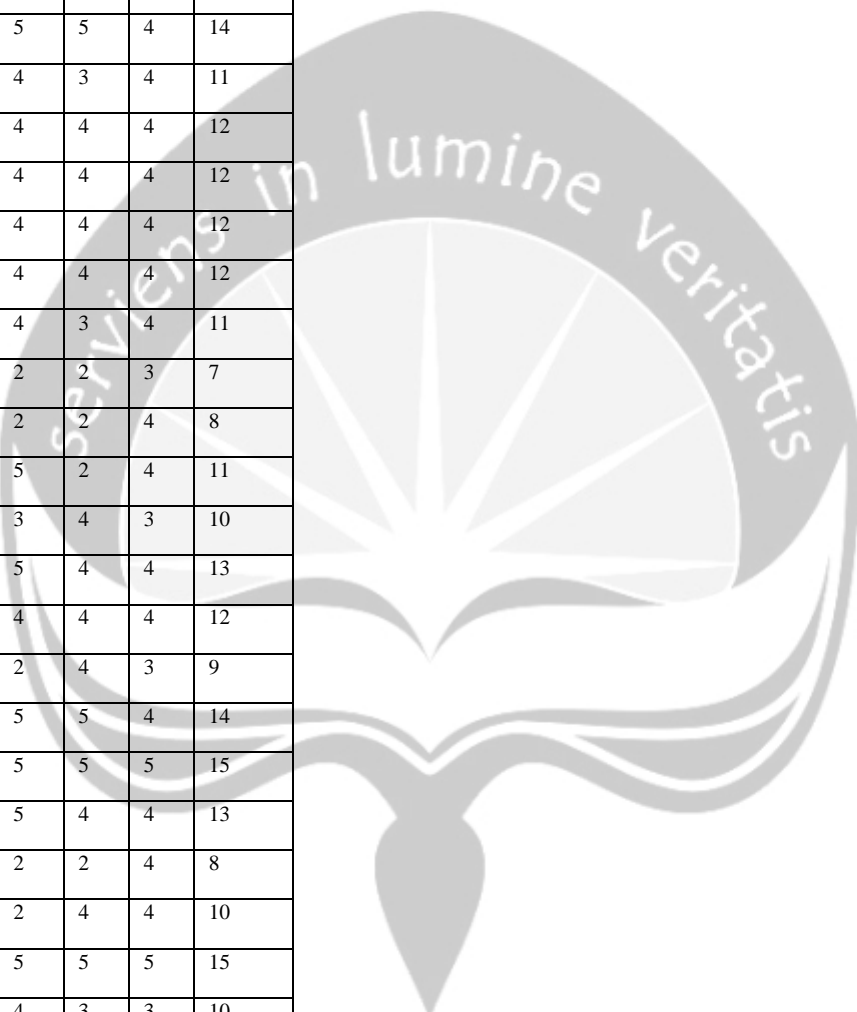
AROMA

NO	da.1	da.2	da.3	TOTAL
1	4	4	4	12
2	4	4	3	11
3	4	4	5	13
4	3	4	5	12
5	4	3	4	11
6	4	4	4	12
7	5	4	4	13
8	2	5	4	11
9	3	4	4	11
10	3	3	3	9
11	4	4	4	12
12	5	4	4	13
13	4	4	4	12
14	5	4	5	14
15	5	4	5	14
16	4	4	4	12

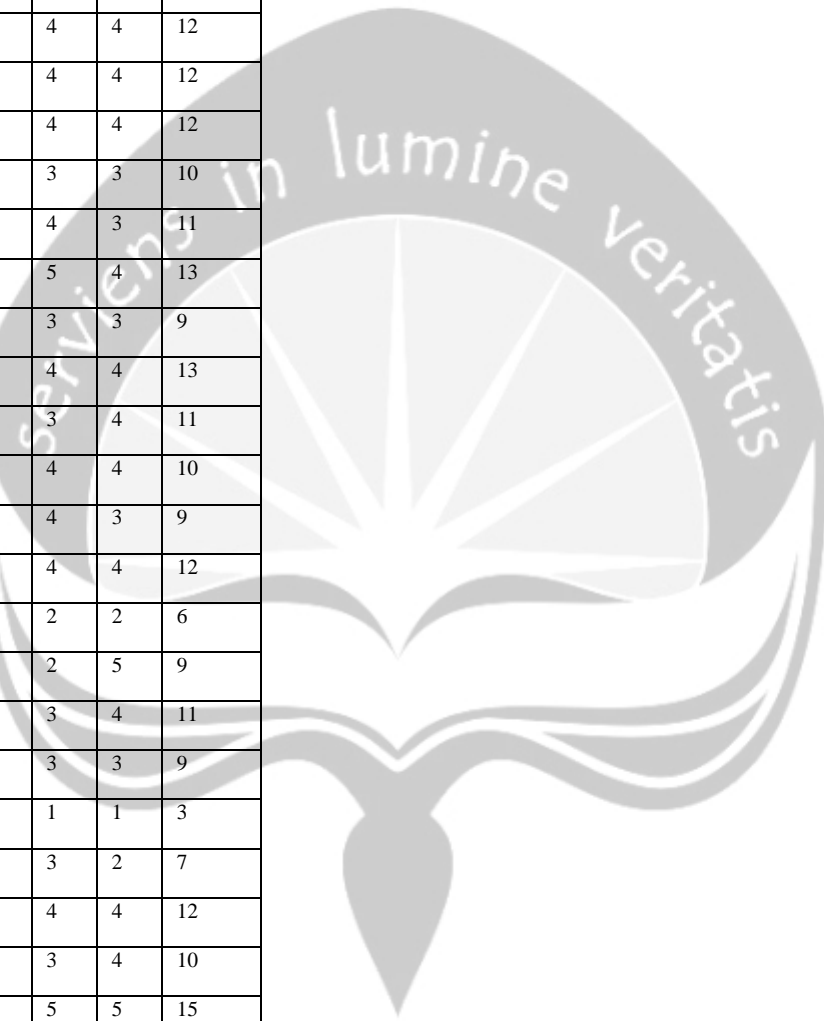
17	4	3	2	9
18	4	4	4	12
19	4	3	4	11
20	4	4	4	12
21	2	2	4	8
22	3	3	3	9
23	2	4	3	9
24	5	4	5	14
25	5	4	4	13
26	5	4	4	13
27	4	4	4	12
28	4	4	4	12
29	3	4	5	12
30	5	4	3	12
31	4	4	4	12
32	2	5	5	12
33	5	4	5	14
34	3	4	4	11
35	5	5	5	15
36	3	3	3	9
37	4	5	4	13
38	4	5	4	13
39	4	5	5	14
40	4	4	5	13
41	4	4	5	13
42	4	5	4	13
43	5	4	5	14
44	5	4	5	14
45	5	4	4	13
46	5	4	5	14
47	5	5	4	14
48	5	5	4	14
49	5	4	5	14
50	5	4	5	14
51	4	5	5	14
52	2	2	2	6



53	4	4	5	13
54	4	5	3	12
55	4	4	4	12
56	4	5	4	13
57	4	5	4	13
58	4	3	4	11
59	5	5	4	14
60	4	4	5	13
61	5	5	4	14
62	4	3	4	11
63	4	4	4	12
64	4	4	4	12
65	4	4	4	12
66	4	4	4	12
67	4	3	4	11
68	2	2	3	7
69	2	2	4	8
70	5	2	4	11
71	3	4	3	10
72	5	4	4	13
73	4	4	4	12
74	2	4	3	9
75	5	5	4	14
76	5	5	5	15
77	5	4	4	13
78	2	2	4	8
79	2	4	4	10
80	5	5	5	15
81	4	3	3	10
82	4	4	4	12
83	2	2	2	6
84	3	3	2	8
85	4	3	3	10
86	3	4	3	10
87	5	5	5	15
89	3	2	4	9



90	3	2	4	9
91	2	2	2	6
92	5	5	5	15
93	5	5	3	13
94	4	3	4	11
95	3	4	4	11
96	4	4	5	13
97	5	5	5	15
98	4	4	4	12
99	4	4	4	12
100	4	4	4	12
101	4	3	3	10
102	4	4	3	11
103	4	5	4	13
104	3	3	3	9
105	5	4	4	13
106	4	3	4	11
107	2	4	4	10
108	2	4	3	9
109	4	4	4	12
110	2	2	2	6
111	2	2	5	9
112	4	3	4	11
113	3	3	3	9
114	1	1	1	3
115	2	3	2	7
116	4	4	4	12
117	3	3	4	10
118	5	5	5	15
119	2	3	3	8
120	4	4	4	12
121	4	4	4	12
122	5	4	4	13
123	3	4	4	11
124	4	3	4	11
125	3	3	3	9

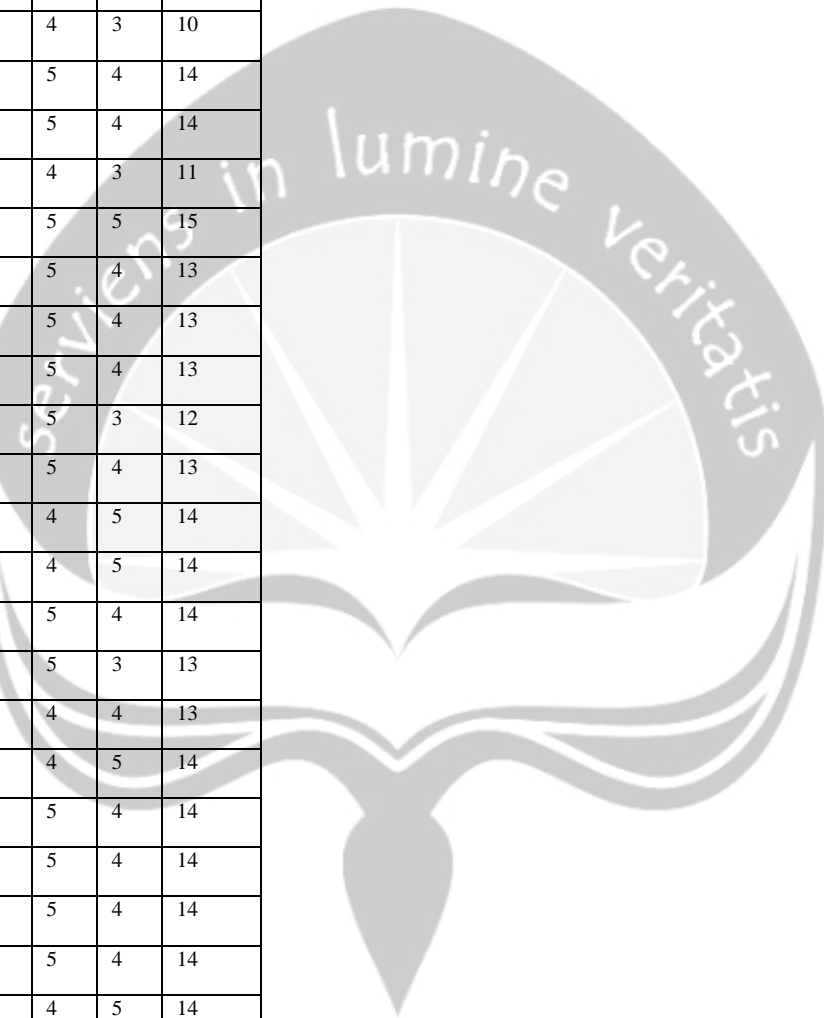


126	4	4	4	12
127	3	3	3	9
128	4	3	4	11
129	3	4	5	12
130	4	4	4	12
131	3	3	4	10
132	4	4	4	12
133	4	4	3	11

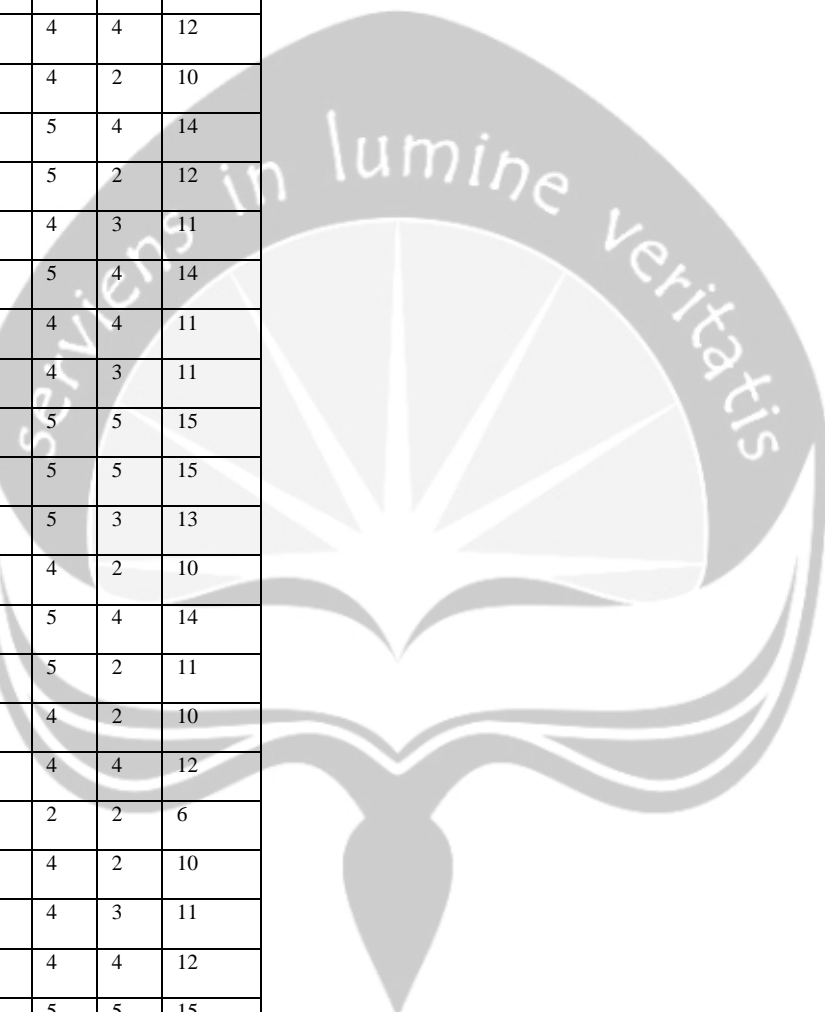
TEMPERATUR

NO	da.1	da.2	da.3	TOTAL
1	4	4	4	12
2	4	4	4	12
3	4	4	4	12
4	4	4	5	13
5	4	4	3	11
6	5	5	5	15
7	5	5	4	14
8	5	5	4	14
9	4	4	3	11
10	3	4	4	11
11	4	4	4	12
12	5	4	5	14
13	5	5	5	15
14	4	4	4	12
15	4	4	4	12
16	4	4	4	12
17	4	5	3	12
18	5	5	3	13
19	5	4	4	13
20	4	5	3	12
21	4	4	2	10
22	4	4	3	11

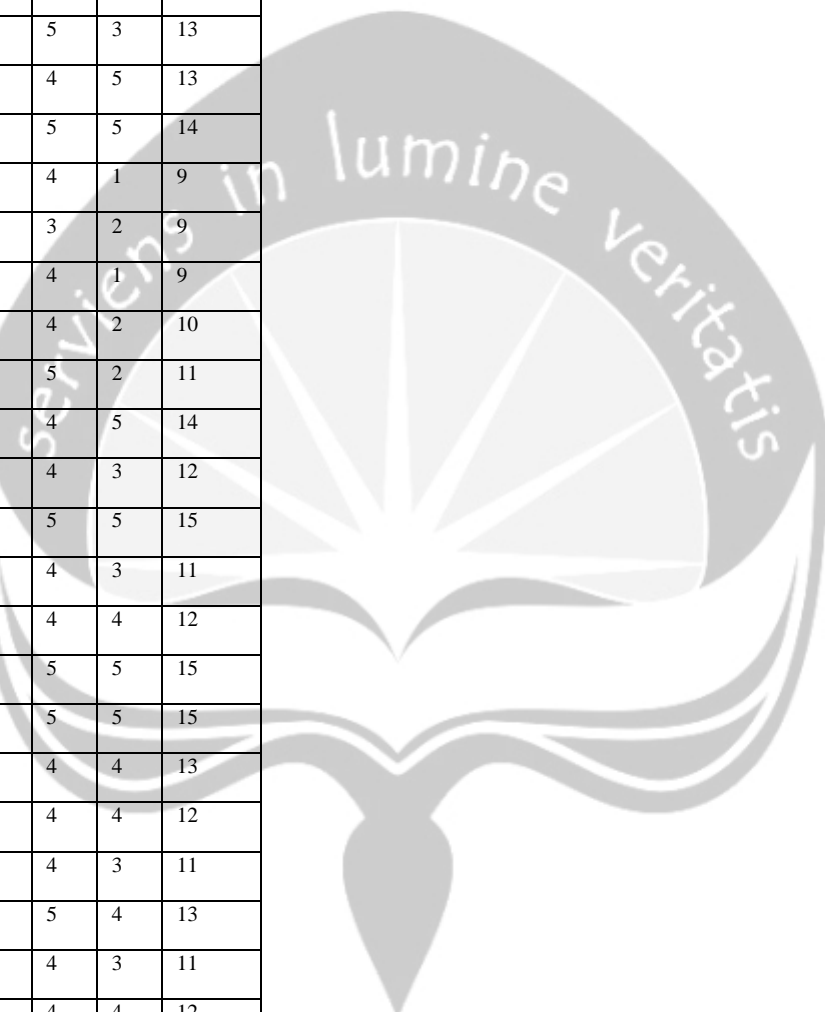
23	4	4	2	10
24	5	5	2	12
25	5	5	3	13
26	5	4	4	13
27	4	2	2	8
28	4	4	3	11
29	4	4	3	11
30	5	5	1	11
31	3	4	3	10
32	5	5	4	14
33	5	5	4	14
34	4	4	3	11
35	5	5	5	15
36	4	5	4	13
37	4	5	4	13
38	4	5	4	13
39	4	5	3	12
40	4	5	4	13
41	5	4	5	14
42	5	4	5	14
43	5	5	4	14
44	5	5	3	13
45	5	4	4	13
46	5	4	5	14
47	5	5	4	14
48	5	5	4	14
49	5	5	4	14
50	5	5	4	14
51	5	4	5	14
52	4	5	3	12
53	4	5	4	13
54	4	4	3	11
55	4	5	3	12
56	4	5	4	13
57	4	5	5	14
58	4	4	3	11



	5	4	3	12
59	4	4	4	12
60	4	4	4	12
61	4	4	4	12
62	4	4	3	11
63	4	4	4	12
64	4	4	4	12
65	4	4	3	11
66	4	4	4	12
67	4	4	4	12
68	4	4	2	10
69	5	5	4	14
70	5	5	2	12
71	4	4	3	11
72	5	5	4	14
73	3	4	4	11
74	4	4	3	11
75	5	5	5	15
76	5	5	5	15
77	5	5	3	13
78	4	4	2	10
79	5	5	4	14
80	4	5	2	11
81	4	4	2	10
82	4	4	4	12
83	2	2	2	6
84	4	4	2	10
85	4	4	3	11
86	4	4	4	12
87	5	5	5	15
89	4	4	4	12
90	5	5	2	12
91	4	4	4	12
92	5	5	5	15
93	5	5	3	13
94	5	4	4	13
95	4	4	4	12



96	4	4	5	13
97	5	5	5	15
98	4	4	2	10
99	4	4	5	13
100	4	4	4	12
101	4	4	3	11
102	4	4	4	12
103	5	5	5	15
104	5	5	3	13
105	4	4	5	13
106	4	5	5	14
107	4	4	1	9
108	4	3	2	9
109	4	4	1	9
110	4	4	2	10
111	4	5	2	11
112	5	4	5	14
113	5	4	3	12
114	5	5	5	15
115	4	4	3	11
116	4	4	4	12
117	5	5	5	15
118	5	5	5	15
119	5	4	4	13
120	4	4	4	12
121	4	4	3	11
122	4	5	4	13
123	4	4	3	11
124	4	4	4	12
125	4	4	4	12
126	4	4	3	11
127	4	3	3	10
128	4	4	3	11
129	4	5	4	13
130	4	4	4	12
131	4	4	4	12



132	4	3	2	9
133	4	4	3	11

PENCAHAYAAN

NO	da.1	da.2	da.3	da.4	da.5	da.6	TOTAL
1	4	4	4	4	4	4	24
2	4	4	4	4	4	4	24
3	4	4	4	5	4	4	25
4	5	4	5	4	4	4	26
5	4	4	4	4	4	4	24
6	5	4	4	4	5	5	27
7	5	5	5	5	5	5	30
8	5	4	3	3	4	3	22
9	5	5	5	4	3	3	25
10	4	3	3	3	4	3	20
11	4	4	4	4	4	4	24
12	4	4	4	5	4	5	26
13	4	5	5	4	4	4	26
14	4	4	4	4	5	4	25
15	5	5	4	5	4	4	27
16	4	4	4	4	4	4	24
17	4	4	4	4	3	3	22
18	4	4	4	4	4	4	24
19	4	4	5	4	4	5	26
20	4	4	4	4	4	4	24
21	4	4	4	5	2	4	23
22	4	3	3	4	4	4	22
23	4	3	3	4	4	3	21
24	4	5	4	4	5	4	26
25	4	4	4	4	4	3	23
26	5	5	4	3	4	4	25
27	4	3	4	3	4	3	21
28	4	4	4	4	4	4	24
29	4	4	4	4	4	4	24
30	5	3	5	4	2	3	22
31	4	4	4	4	4	4	24

32	5	5	5	5	5	2	27
33	5	5	4	5	5	4	28
34	4	4	3	3	4	4	22
35	5	5	5	5	5	5	30
36	4	4	4	5	4	4	25
37	5	5	5	4	4	5	28
38	4	5	3	5	4	4	25
39	5	4	5	3	4	5	26
40	4	5	4	5	4	4	26
41	5	4	5	5	4	5	28
42	5	5	4	5	4	5	28
43	4	4	5	5	5	5	28
44	5	5	5	5	4	5	29
45	5	5	4	5	4	5	28
46	5	5	4	5	5	5	29
47	5	5	5	4	5	5	29
48	5	5	4	5	5	4	28
49	5	4	5	5	5	4	28
50	5	4	4	5	4	4	26
51	5	5	4	5	5	4	28
52	4	4	4	4	4	4	24
53	4	5	5	4	5	4	27
54	4	2	5	4	5	4	24
55	4	5	4	5	4	4	26
56	4	5	4	4	4	4	25
57	5	5	4	5	4	4	27
58	4	5	4	4	4	4	25
59	5	4	5	4	4	4	26
60	4	4	5	4	4	4	25
61	4	4	4	4	4	5	25
62	4	4	4	4	4	4	24
63	4	4	4	4	3	4	23
64	4	4	4	4	4	4	24
65	4	4	4	4	4	4	24
66	4	4	4	4	4	4	24
67	4	4	4	5	4	4	25

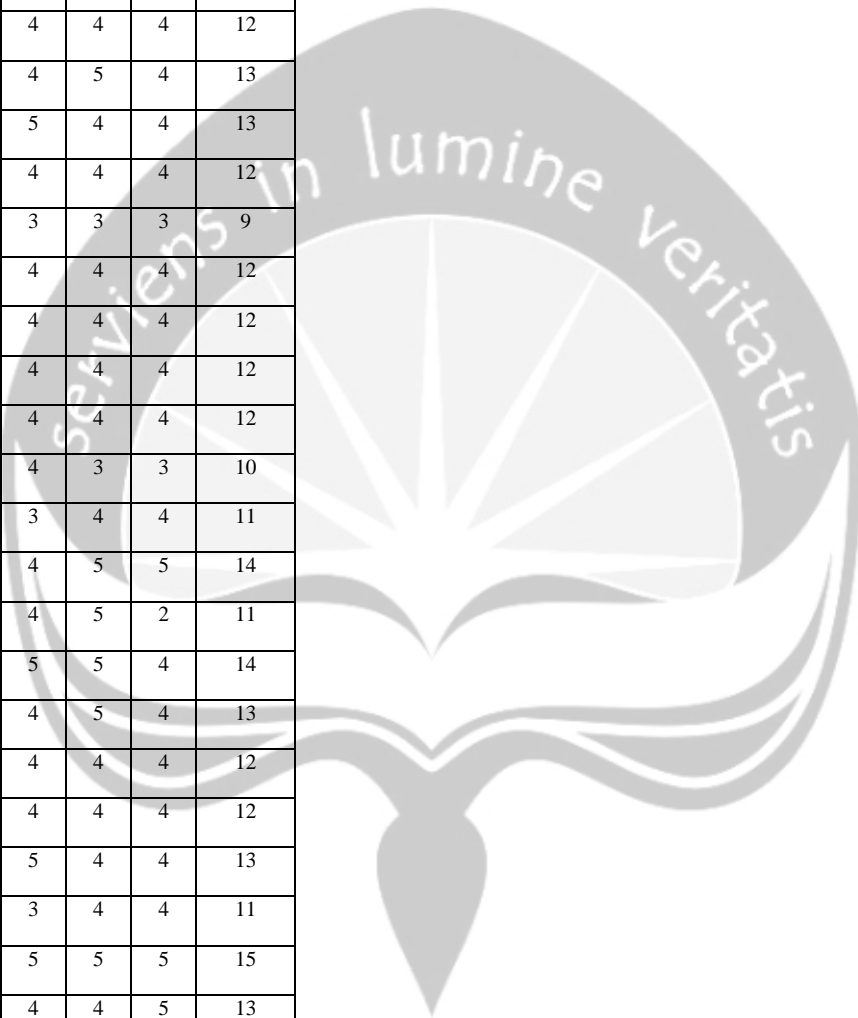
68	4	3	3	4	4	4	22
69	4	4	4	4	4	4	24
70	4	3	2	2	2	2	15
71	5	3	4	4	4	4	24
72	5	4	4	5	5	5	28
73	5	4	4	4	4	4	25
74	4	4	4	5	4	4	25
75	4	4	4	4	5	3	24
76	5	5	5	5	5	5	30
77	4	4	5	3	3	3	22
78	5	4	3	4	4	2	22
79	4	4	4	4	5	3	24
80	5	5	4	4	4	4	26
81	4	4	3	3	4	3	21
82	4	4	5	5	5	5	28
83	3	2	2	3	3	2	15
84	4	3	4	3	4	4	22
85	4	4	4	4	4	4	24
86	4	4	4	4	4	4	24
87	5	5	5	5	5	5	30
89	4	4	4	4	4	4	24
90	5	5	5	5	5	2	27
91	4	4	4	4	4	4	24
92	5	5	5	5	5	5	30
93	5	5	3	3	5	3	24
94	4	4	4	4	5	4	25
95	4	4	4	4	4	4	24
96	5	4	5	5	5	5	29
97	5	5	5	5	5	5	30
98	4	4	4	4	5	5	26
99	4	4	4	4	4	5	25
100	4	4	5	4	4	4	25
101	4	4	4	4	4	4	24
102	4	4	4	4	4	5	25
103	5	4	4	4	4	4	25
104	5	3	4	4	4	4	24

105	4	4	5	4	5	5	27
106	4	4	5	4	4	4	25
107	3	4	4	4	5	1	21
108	4	4	3	4	4	5	24
109	2	4	2	4	4	4	20
110	4	4	4	4	4	4	24
111	5	5	4	5	4	4	27
112	4	3	3	3	4	4	21
113	5	4	3	3	2	3	20
114	5	1	1	5	5	1	18
115	4	4	4	4	4	4	24
116	4	4	4	4	4	4	24
117	5	4	4	5	5	4	27
118	5	5	5	5	5	5	30
119	5	5	4	4	3	4	25
120	4	5	4	4	5	4	26
121	4	4	4	4	4	5	25
122	5	4	5	4	4	4	26
123	4	4	4	4	4	4	24
124	4	5	4	4	5	4	26
125	4	4	4	4	4	4	24
126	4	4	4	3	4	4	23
127	4	4	4	3	4	4	23
128	4	4	4	3	4	3	22
129	4	4	4	4	4	4	24
130	4	4	4	4	5	4	25
131	4	4	4	4	4	4	24
132	4	4	4	4	4	4	24
133	4	4	4	4	4	4	24

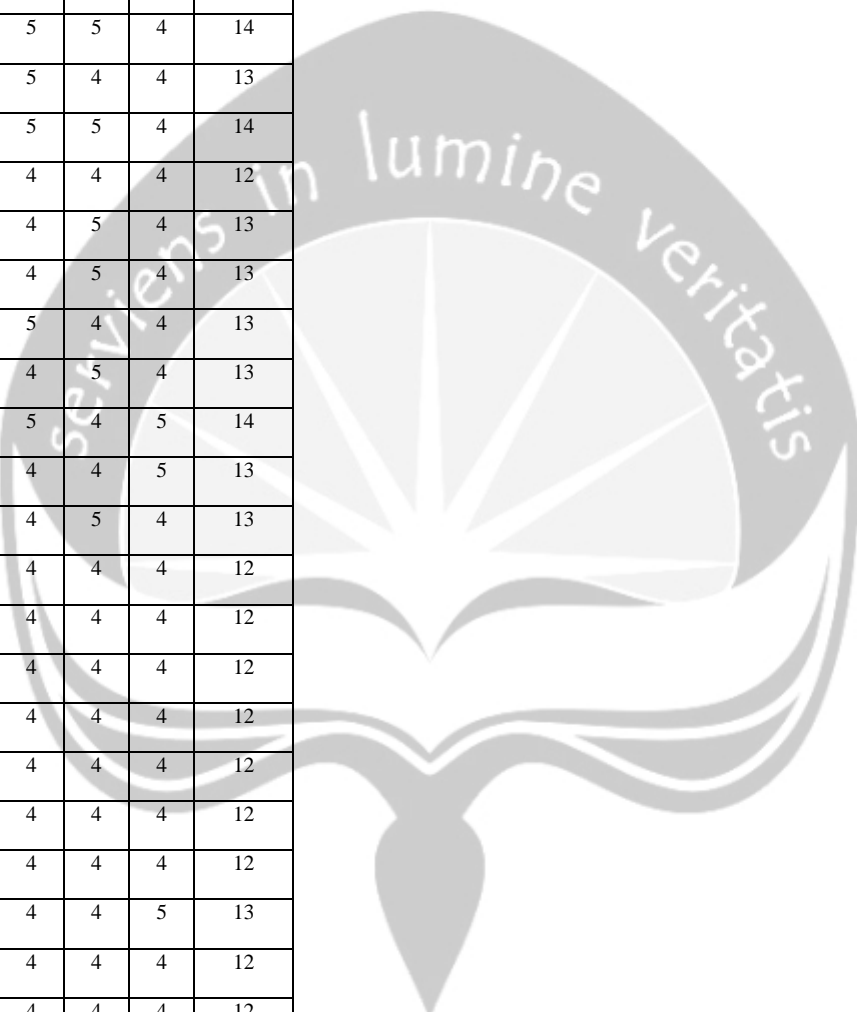
WARNA

NO	da.1	da.2	da.3	TOTAL
1	4	4	4	12
2	4	4	4	12
3	4	4	4	12
4	4	4	4	12

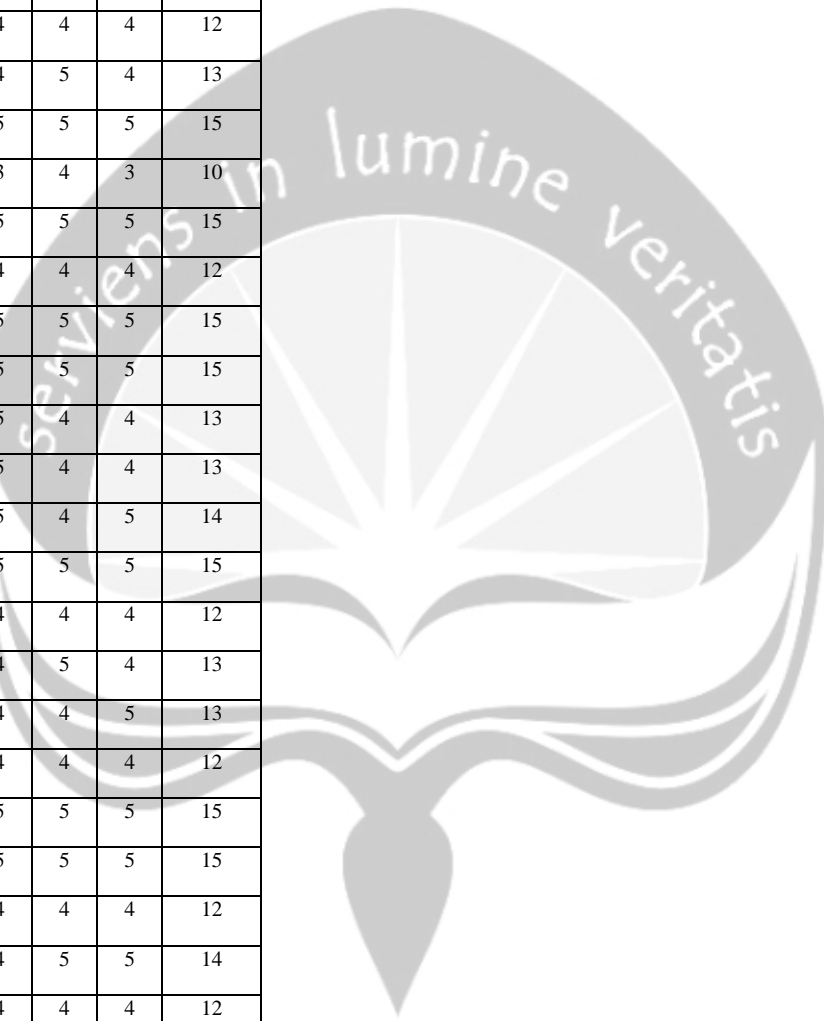
5	4	4	4	12
6	4	4	4	12
7	4	4	4	12
8	3	3	2	8
9	4	3	2	9
10	3	3	3	9
11	4	4	4	12
12	5	5	4	14
13	4	4	4	12
14	4	5	4	13
15	5	4	4	13
16	4	4	4	12
17	3	3	3	9
18	4	4	4	12
19	4	4	4	12
20	4	4	4	12
21	4	4	4	12
22	4	3	3	10
23	3	4	4	11
24	4	5	5	14
25	4	5	2	11
26	5	5	4	14
27	4	5	4	13
28	4	4	4	12
29	4	4	4	12
30	5	4	4	13
31	3	4	4	11
32	5	5	5	15
33	4	4	5	13
34	4	3	3	10
35	5	5	5	15
36	5	4	5	14
37	4	5	5	14
38	4	5	5	14
39	4	5	4	13
40	4	5	4	13



41	5	4	5	14
42	4	5	4	13
43	5	5	4	14
44	5	4	5	14
45	5	5	4	14
46	5	5	4	14
47	5	5	4	14
48	5	4	4	13
49	5	5	4	14
50	5	4	4	13
51	5	5	4	14
52	4	4	4	12
53	4	5	4	13
54	4	5	4	13
55	5	4	4	13
56	4	5	4	13
57	5	4	5	14
58	4	4	5	13
59	4	5	4	13
60	4	4	4	12
61	4	4	4	12
62	4	4	4	12
63	4	4	4	12
64	4	4	4	12
65	4	4	4	12
66	4	4	4	12
67	4	4	5	13
68	4	4	4	12
69	4	4	4	12
70	4	3	3	10
71	4	4	4	12
72	5	4	4	13
73	3	3	3	9
74	4	4	3	11
75	4	4	4	12
76	5	5	5	15



77	4	3	3	10
78	5	4	4	13
79	5	5	3	13
80	4	4	4	12
81	3	3	4	10
82	5	4	4	13
83	3	3	3	9
84	4	3	3	10
85	4	4	4	12
86	4	5	4	13
87	5	5	5	15
89	3	4	3	10
90	5	5	5	15
91	4	4	4	12
92	5	5	5	15
93	5	5	5	15
94	5	4	4	13
95	5	4	4	13
96	5	4	5	14
97	5	5	5	15
98	4	4	4	12
99	4	5	4	13
100	4	4	5	13
101	4	4	4	12
102	5	5	5	15
103	5	5	5	15
104	4	4	4	12
105	4	5	5	14
106	4	4	4	12
107	4	4	4	12
108	4	4	4	12
109	2	4	4	10
110	4	5	5	14
111	5	4	4	13
112	4	4	3	11
113	4	4	5	13



114	3	1	1	5
115	4	4	4	12
116	4	4	4	12
117	4	4	4	12
118	5	5	5	15
119	3	3	4	10
120	4	5	4	13
121	4	5	4	13
122	4	5	4	13
123	5	5	5	15
124	4	5	4	13
125	4	4	4	12
126	5	5	5	15
127	4	4	4	12
128	4	4	5	13
129	4	4	4	12
130	4	4	4	12
131	4	4	4	12
132	4	4	4	12
133	4	5	4	13

DISPLAY/LAYOUT

NO	da.1	da.2	da.3	da.4	da.5	TOTAL
1	4	4	4	4	4	20
2	4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	4	5	21
4	4	4	4	4	5	21
5	4	4	4	4	4	20
6	4	4	5	5	4	22
7	4	5	5	5	5	24
8	4	5	3	4	4	20
9	5	4	3	4	4	20
10	3	3	4	3	3	16

11	4	5	4	5	5	23
12	4	4	4	5	5	22
13	5	4	4	4	4	21
14	5	5	4	4	4	22
15	4	5	4	4	4	21
16	4	4	4	5	4	21
17	4	4	4	4	3	19
18	4	4	4	4	4	20
19	4	4	3	3	4	18
20	4	5	5	5	5	24
21	5	4	4	2	5	20
22	4	4	4	4	4	20
23	3	3	3	3	4	16
24	5	5	5	5	5	25
25	4	4	4	4	4	20
26	4	4	4	5	4	21
27	4	4	4	4	4	20
28	4	4	4	4	4	20
29	4	4	4	4	4	20
30	4	2	2	4	4	16
31	4	4	3	4	4	19
32	5	5	5	5	5	25
33	5	4	5	5	5	24
34	4	4	4	4	4	20
35	5	5	5	5	5	25
36	4	4	4	4	4	20
37	5	4	4	5	4	22
38	4	5	3	4	5	21
39	5	4	5	4	5	23
40	4	5	4	4	5	22
41	5	4	5	4	5	23
42	5	4	5	4	5	23
43	5	5	4	5	5	24
44	4	5	5	5	3	22
45	5	4	5	4	5	23
46	5	5	4	4	5	23

47	5	4	5	5	5	24
48	4	5	4	4	5	22
49	5	5	5	5	4	24
50	5	4	4	4	5	22
51	5	4	4	4	4	21
52	4	4	5	5	4	22
53	4	5	5	4	4	22
54	4	5	4	4	5	22
55	4	5	4	4	4	21
56	5	4	4	4	5	22
57	4	4	4	3	4	19
58	4	4	5	4	4	21
59	4	5	5	4	5	23
60	4	4	4	4	5	21
61	4	4	4	4	4	20
62	4	4	4	4	4	20
63	4	4	4	4	4	20
64	4	4	4	4	4	20
65	4	4	4	4	4	20
66	4	4	4	4	4	20
67	4	4	4	4	4	20
68	3	4	4	5	4	20
69	4	4	4	4	4	20
70	4	4	4	4	2	18
71	5	5	5	5	5	25
72	4	5	5	4	5	23
73	4	4	4	4	4	20
74	4	3	4	3	4	18
75	3	5	5	4	4	21
76	5	5	5	5	5	25
77	4	4	5	5	4	22
78	5	4	4	4	4	21
79	4	5	4	4	3	20
80	5	5	5	5	5	25
81	3	4	4	4	5	20
82	5	5	5	5	5	25

83	2	3	3	3	3	14
84	4	4	5	4	4	21
85	4	4	4	4	4	20
86	4	4	4	3	4	19
87	5	5	5	5	5	25
89	4	4	4	4	4	20
90	2	4	5	5	5	21
91	4	4	4	4	4	20
92	5	5	5	5	5	25
93	5	3	2	5	5	20
94	4	5	4	4	5	22
95	5	4	4	4	4	21
96	5	4	5	5	5	24
97	5	5	5	5	5	25
98	4	4	4	4	4	20
99	4	4	4	5	4	21
100	4	5	5	4	5	23
101	4	4	4	4	4	20
102	5	4	4	4	5	22
103	5	5	5	5	5	25
104	4	5	5	5	5	24
105	4	5	5	5	5	24
106	4	5	4	4	4	21
107	4	4	2	4	5	19
108	5	5	5	5	5	25
109	5	5	5	5	5	25
110	5	3	4	3	4	19
111	5	4	5	4	4	22
112	3	4	4	4	4	19
113	2	3	3	4	4	16
114	2	1	1	5	5	14
115	4	4	4	4	4	20
116	4	4	4	4	4	20
117	4	4	4	4	4	20
118	5	5	5	5	5	25
119	4	5	4	3	3	19

120	4	4	5	4	4	21
121	4	5	4	4	4	21
122	3	4	4	5	4	20
123	5	4	5	5	4	23
124	4	4	5	4	4	21
125	4	4	4	4	4	20
126	5	4	4	4	4	21
127	4	4	4	4	4	20
128	5	4	5	4	4	22
129	4	4	5	4	4	21
130	4	5	4	4	4	21
131	4	4	5	4	4	21
132	4	4	4	4	3	19
133	4	3	4	4	4	19

NIAT BELI

NO	da.1	da.2	da.3	da.4	da.5	TOTAL
1	5	4	4	4	4	21
2	4	3	4	4	4	19
3	4	4	4	4	4	20
4	4	4	5	5	5	23
5	4	4	4	4	3	19
6	4	4	4	4	4	20
7	4	4	4	4	4	20
8	3	3	3	3	3	15
9	4	4	4	3	3	18
10	2	3	3	3	3	14
11	5	5	4	5	4	23
12	4	5	4	4	5	22
13	4	4	5	4	4	21
14	4	4	4	4	4	20
15	5	4	4	4	4	21
16	4	4	4	5	4	21
17	4	3	3	3	3	16
18	4	4	4	4	4	20
19	4	3	5	4	5	21

20	4	4	4	4	4	20
21	4	4	4	4	4	20
22	4	4	4	3	4	19
23	3	3	4	3	3	16
24	5	4	2	2	2	15
25	4	3	4	4	4	19
26	4	4	4	5	4	21
27	4	3	4	3	3	17
28	4	4	4	4	4	20
29	4	4	4	4	4	20
30	2	2	3	4	5	16
31	4	4	4	3	4	19
32	5	5	5	5	5	25
33	5	4	4	5	4	22
34	3	3	3	3	3	15
35	5	5	5	5	5	25
36	4	5	4	4	3	20
37	5	5	5	5	5	25
38	5	4	4	4	5	22
39	4	5	5	5	4	23
40	4	5	4	5	3	21
41	4	5	4	5	4	22
42	5	5	4	4	4	22
43	5	4	5	5	5	24
44	4	5	4	4	5	22
45	5	4	5	4	5	23
46	5	4	4	5	4	22
47	5	4	5	5	3	22
48	4	5	4	5	5	23
49	5	4	5	5	5	24
50	5	4	4	5	5	23
51	4	5	5	5	4	23
52	4	3	4	4	4	19
53	4	5	5	4	4	22
54	4	5	4	5	3	21
55	4	4	5	5	4	22

	5	5	4	4	4	22
56	4	4	4	4	3	19
57	4	5	5	5	4	23
58	4	4	5	4	5	22
59	4	4	4	3	4	19
60	4	4	4	4	4	20
61	4	4	4	4	5	21
62	4	4	4	4	3	19
63	4	4	4	4	4	20
64	4	4	4	4	3	19
65	4	4	4	4	4	20
66	4	4	4	4	4	19
67	2	4	2	3	2	13
68	4	2	4	4	4	18
69	2	3	3	3	2	13
70	4	4	4	4	5	21
71	5	5	5	5	5	25
72	4	4	4	5	4	21
73	4	3	4	4	4	19
74	3	3	2	3	4	15
75	5	5	5	5	5	25
76	4	3	4	4	3	18
77	4	4	4	5	4	21
78	5	4	4	4	4	21
79	4	4	4	4	4	20
80	4	4	4	4	4	20
81	4	4	4	4	4	20
82	1	1	2	1	1	6
83	4	4	4	4	4	20
84	3	3	4	3	4	17
85	4	4	4	4	4	20
86	5	5	5	5	5	25
87	4	4	4	4	4	20
88	4	2	5	5	2	18
89	4	2	2	4	4	16
90	5	5	5	5	5	25
91						
92						

93	5	5	5	5	5	25
94	4	4	4	4	3	19
95	4	4	4	4	3	19
96	4	4	4	5	4	21
97	5	5	5	5	5	25
98	4	4	4	4	4	20
99	4	4	4	4	5	21
100	5	4	4	4	4	21
101	4	3	3	3	3	16
102	4	4	4	4	3	19
103	5	5	5	4	4	23
104	4	4	4	4	4	20
105	5	4	4	4	4	21
106	5	4	5	5	5	24
107	3	4	4	4	4	19
108	2	3	4	4	3	16
109	4	4	4	4	4	20
110	4	4	5	5	3	21
111	4	4	4	4	4	20
112	3	3	4	4	4	18
113	4	4	3	3	4	18
114	5	1	5	5	5	21
115	4	4	4	4	4	20
116	4	4	4	4	4	20
117	4	4	4	4	4	20
118	5	5	5	5	5	25
119	4	4	3	4	4	19
120	4	4	5	4	4	21
121	4	5	4	4	4	21
122	4	4	4	4	4	20
123	4	4	4	4	4	20
124	4	4	4	4	4	20
125	4	4	4	4	4	20
126	4	4	5	4	4	21
127	4	4	4	4	4	20
128	4	4	4	4	5	21

129	4	3	4	4	3	18
130	4	4	4	4	4	20
131	4	4	4	4	3	19
132	4	4	4	3	3	18
133	4	4	4	3	3	18

VARIABEL	MIN	MAX	MEAN
KEBERSIHAN	1	5	4,1829
MUSIK	1	5	4,0338
AROMA	1	5	3,8220
TEMPERATUR	1	5	4,0777
PENCAHAYAAN	1	5	4,1666
WARNA	1	5	4,1503
DISPLAY/LAYOUT	1	5	4,2270
NIAT BELI	1	5	4,0165



**UJI VALIDITAS DAN
RELIABILITAS**

HASIL UJI RELIABILITAS CRONBACH'S ALPHA

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	133	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	133	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,900	8

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item_1	126,3910	176,467	0,608	0,895
item_2	114,7368	138,089	0,765	0,884
item_3	127,4737	160,706	0,720	0,884
item_4	126,7068	177,391	0,605	0,896
item_5	114,1203	146,576	0,820	0,874
item_6	126,4887	174,434	0,690	0,891
item_7	117,8045	161,477	0,704	0,886
item_8	118,8571	148,472	0,720	0,885

Uji Validitas

Variabel	Item Pernyataan	r-hitung	R-tabel	Keterangan
Kebersihan (X1)	1	0,803	0,17	Valid
	2	0,77	0,17	Valid
	3	0,758	0,17	Valid
Musik (X2)	1	0,58	0,17	Valid
	2	0,664	0,17	Valid
	3	0,757	0,17	Valid
	4	0,709	0,17	Valid
	5	0,812	0,17	Valid
	6	0,72	0,17	Valid
Aroma (X3)	1	0,858	0,17	Valid
	2	0,83	0,17	Valid
	3	0,797	0,17	Valid
Temperatur (X4)	1	0,731	0,17	Valid
	2	0,712	0,17	Valid
	3	0,813	0,17	Valid
Pencahayaannya (X5)	1	0,554	0,17	Valid
	2	0,709	0,17	Valid
	3	0,731	0,17	Valid
	4	0,702	0,17	Valid
	5	0,58	0,17	Valid
	6	0,691	0,17	Valid
Warna (X6)	1	0,778	0,17	Valid
	2	0,847	0,17	Valid
	3	0,84	0,17	Valid
Display/Layout (X7)	1	0,68	0,17	Valid
	2	0,743	0,17	Valid
	3	0,754	0,17	Valid
	4	0,642	0,17	Valid
	5	0,631	0,17	Valid
Niat Beli (Y)	1	0,791	0,17	Valid
	2	0,721	0,17	Valid
	3	0,809	0,17	Valid
	4	0,827	0,17	Valid
	5	0,761	0,17	Valid



**KARAKTERISTIK
DEMOGRAFI**

JENIS KELAMIN

	Frecuency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki- laki	82	61.65	61.65	61.65
Perempuan	51	38.35	38.35	100.0
Total	133	100.0	100.0	





**ANALISIS STATISTIK
DESKRIPTIF**

KEBERSIHAN**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X1_1	133	1	5	4,218	,732
X1_2	133	1	5	4,128	,668
X1_3	133	1	5	4,203	,776
Valid N (listwise)	133				

MUSIK**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X2_1	133	2	5	4,240	,493
X2_2	133	1	5	3,729	,480
X2_3	133	1	5	3,947	,386
X2_4	133	1	5	4,158	,544
X2_5	133	1	5	3,940	,476
X2_6	133	1	5	4,188	,460
Valid N (listwise)	133				

AROMA**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X3_1	133	1	5	3,782	1,003
X3_2	133	1	5	3,774	,876
X3_3	133	1	5	3,910	,821
Valid N (listwise)	133				

TEMPERATUR**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X4_1	133	2	5	4,316	,556
X4_2	133	2	5	4,331	,600
X4_3	133	1	5	3,587	1,001
Valid N (listwise)	133				

PENCAHAYAAN**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X5_1	133	2	5	4,316	,542
X5_2	133	1	5	4,135	,683
X5_3	133	1	5	4,075	,703
X5_4	133	2	5	4,143	,641
X5_5	133	2	5	4,165	,642
X5_6	133	1	5	3,990	,788
Valid N (listwise)	133				

WARNA**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X6_1	133	2	5	4,189	,605
X6_2	133	1	5	4,211	,675
X6_3	133	1	5	4,053	,689
Valid N (listwise)	133				

DISPLAY/LAYOUT**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X7_1	133	2	5	4,196	,668
X7_2	133	1	5	4,218	,655
X7_3	133	1	5	4,211	,718
X7_4	133	2	5	4,211	,591
X7_5	133	2	5	4,301	,603
Valid N (listwise)	133				

NIAT BELI**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Y_1	133	1	5	4,075	,703
Y_2	133	1	5	3,940	,776
Y_3	133	2	5	4,068	,688
Y_4	133	1	5	4,083	,708
Y_5	133	1	5	3,920	,779
Valid N (listwise)	133				





ANALISIS REGRESI

Uji t

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Display/Layout(X7), Temperatur (X4), Warna (X6), Kebersihan (X1), Aroma (X3), Musik (X2), Pencahayaannya (X5) ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Niat Beli (Y)

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,740 ^a	0,548	0,522	1,96967

a. Predictors: (Constant), Display/Layout(X7), Temperatur (X4), Warna (X6), Kebersihan (X1), Aroma (X3), Musik (X2), Pencahayaannya (X5)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1,686	1,919		-0,879	0,381
Kebersihan (X1)	0,065	0,133	0,039	0,494	0,622
Musik (X2)	0,132	0,090	0,150	1,472	0,143
Aroma (X3)	-0,014	0,116	-0,011	-0,122	0,903
Temperatur (X4)	0,308	0,142	0,178	2,171	0,032
Pencahayaan (X5)	0,343	0,116	0,321	2,967	0,004
Warna (X6)	0,155	0,157	0,088	0,988	0,325
Display/Layout (X7)	0,175	0,116	0,138	1,514	0,133

a. Dependent Variable: Niat Beli (Y)

Uji F**ANOVA^a**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	587,142	7	83,877	21,620	,000 ^b
Residual	484,948	125	3,880		
Total	1072,090	132			

a. Dependent Variable: Niat Beli (Y)

b. Predictors: (Constant), Display/Layout(X7), Temperatur (X4), Warna (X6), Kebersihan (X1), Aroma (X3), Musik (X2), Pencahayaan (X5)