

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis secara keseluruhan maka dapat diambil kesimpulan yang pertama yaitu konsumen *non* loyal lebih cenderung melakukan *brand switching* dalam merespon promosi penjualan dibanding dengan konsumen yang loyal pada kategori merek sabun mandi dan sampo.

Dari hasil analisis menggunakan *independent t test* ditemukan bahwa pada kategori merek sabun mandi, konsumen *non* loyal (*switcher*) lebih cenderung merespon promosi penjualan dan kemudian melakukan perpindahan merek ke merek pesaing, sedangkan konsumen loyal (*non switcher*) lebih memilih untuk tetap pada merek mereka dan tidak begitu merespon promosi penjualan yang diberikan perusahaan. Hal ini dilihat dari nilai *mean* atau rata-rata yang didapatkan kedua kelompok konsumen. Kelompok konnsumen yang *non* loyal memiliki nilai *mean* yang lebih tinggi (3,6316) dibanding dengan nilai *mean* konsumen loyal yaitu sebesar 2,2152.

Pada kategori merek sampo, konsumen *non* loyal (*switcher*) juga memiliki kecenderungan dalam merespon promosi penjualan dan melakukan perpindahan merek daripada konsumen yang loyal (*non switcher*). Dilihat dari nilai *mean* yang didapatkan, konsumen *non* loyal memiliki nilai rata-rata (*mean*) yang lebih tinggi dibandingkan dengan konsumen loyal yaitu sebesar 3,7812, sedangkan konsumen loyal sebesar 2,1488.

Dengan demikian hipotesis pertama dari penelitian ini dapat diterima dan sesuai dengan kenyataan yang ada di lapangan yaitu konsumen *non loyal* lebih cenderung melakukan *brand switching* dalam merespon promosi penjualan dibanding dengan konsumen yang loyal pada kategori merek sabun mandi dan sampo.

Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Kotler & Susanto (2001) yang mengatakan bahwa promosi penjualan sering menarik para pengganti merek (*switcher*). Para pengganti merek (*switcher*) mencari harga murah, nilai baik, dan premi. Promosi penjualan tidak mungkin mengubah mereka menjadi pemakai merek yang setia. Perpindahan merek ini juga dapat ditinjau dari atribut-atribut produk yang terdiri dari produk, harga, tempat dan promosi (Kotler & Keller, 2008).

Menurut David dkk dalam Setyaningrum (2007), perilaku perpindahan merek dapat disebabkan oleh faktor intrinsik dan ekstrinsik. Faktor intrinsik adalah faktor yang berasal dari dalam individu yang bersangkutan, misalnya adanya keinginan untuk mencoba merek baru. Sedangkan faktor ekstrinsik adalah faktor yang berasal dari luar, misalnya adanya diskon atau harga yang lebih murah.

Dalam Keaveney dalam Karani & Fraccastoro (2010) juga mengatakan bahwa beberapa alasan seseorang berpindah merek disebabkan karena faktor harga, kegagalan produk, *inconvenient hours* dan lokasi toko, persaingan, masalah etik, perpindahan yang dilakukan dengan sengaja, promosi penjualan. Jadi, perilaku *brand switching* dapat disebabkan oleh faktor promosi penjualan.

Kesimpulan kedua yang dapat ditarik dari hasil penelitian ini adalah tidak ada perbedaan signifikan dalam perilaku konsumen berpindah merek dalam merespon promosi penjualan berdasarkan faktor sosio ekonomi yaitu usia dan pendapatan pada kategori merek sabun mandi dan sampo.

Dari pengolahan data menggunakan alat analisis *one way* anova ditemukan bahwa pada tingkat usia yang berbeda-beda yaitu mulai 20 sampai 30 tahun, 31 sampai 40 tahun, 41 sampai 50 tahun sampai pada usia 51 sampai 60 tahun tidak ditemukan perbedaan perilaku konsumen berpindah merek dalam merespon promosi penjualan konsumen baik pada kategori merek sabun mandi maupun sampo. Hal ini dapat dilihat dari nilai probabilitas (sig.) pada variabel *brand switching* sabun mandi dan sampo memiliki nilai $> 0,05$ yaitu sebesar 0,493 pada kategori sabun mandi dan 0,582 pada kategori sampo. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada perilaku konsumen dalam melakukan *brand switching* pada respon terhadap promosi penjualan baik pada merek sabun mandi maupun sampo yang ditinjau dari perbedaan usia.

Begitu pula dengan hasil dari analisis berdasarkan faktor pendapatan. Berdasarkan hasil analisis menggunakan analisis *one way* anova ditemukan bahwa nilai probabilitas (sig.) pada variabel *brand switching* sabun mandi dan sampo memiliki nilai $> 0,05$ yaitu sebesar 0,835 (pada kategori merek sabun mandi) dan 0,914 (pada kategori merek sampo). Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan perilaku konsumen dalam berpindah merek antara konsumen

dengan pendapatan yang berbeda-beda dalam merespon promosi penjualan yang diberikan perusahaan baik pada kategori merek sabun mandi maupun sampo.

Dengan demikian maka hipotesis kedua dari penelitian ini dapat diterima dan sejalan dengan kenyataan yang ada di lapangan yaitu tidak ada perbedaan signifikan dalam perilaku konsumen berpindah merek dalam merespon promosi penjualan berdasarkan faktor sosio ekonomi yaitu usia dan pendapatan pada kategori merek sabun mandi dan sampo. Dan dapat disimpulkan pula bahwa penelitian yang dilakukan oleh Nagar (2009) pada masyarakat India mempunyai kesamaan pada masyarakat di Indonesia khususnya di Kota Yogyakarta.

5.2 Implikasi Manejerial

Keputusan konsumen untuk berpindah dari merek yang satu ke merek yang lain (*brand switching*) dapat dipengaruhi oleh banyak faktor salah satunya adalah dengan adanya promosi penjualan yang diberikan banyak perusahaan kepada konsumen agar dapat mempengaruhi konsumen dalam membuat keputusan pembelian. Konsumen yang *non loyal* ini cenderung lebih merespon promosi penjualan konsumen dibanding konsumen yang loyal. Adanya berbagai bentuk promosi penjualan seperti diskon, pemberian sampel, tambahan ekstra dan lain-lain, membuat konsumen *non loyal* lebih memperhatikan promosi penjualan dan beralih ke merek pesaing.

Selain itu, dengan berbagai tingkat usia dan pendapatan ternyata tidak membedakan perilaku konsumen berpindah merek dalam merespon promosi penjualan. Hal ini dapat diartikan bahwa baik konsumen yang memiliki usia 20

tahun maupun 60 tahun tidak memiliki perbedaan yang signifikan dalam merespon promosi penjualan pada merek sampo dan sabun mandi. Begitu pula yang terjadi apabila dilihat dari segi pendapatan. Konsumen dengan pendapatan kurang dari Rp. 1.000.000,00 hingga yang lebih dari Rp. 3.000.000,00 tidak memiliki perbedaan yang signifikan dalam merespon promosi penjualan pada merek sabun mandi ataupun sampo.

Berdasarkan hasil tersebut maka penting bagi manajer untuk terus melakukan berbagai bentuk promosi penjualan seperti pemberian sampel, potongan harga dan bentuk-bentuk promosi penjualan lainnya yang dirasa mampu memberikan keuntungan lebih bagi perusahaan. Selain itu, manajer juga dapat berfokus pada strategi-strategi lain perusahaan misalkan menerapkan promosi-promosi penjualan lainnya yang diharapkan dapat menambah kelayakitan konsumen terhadap suatu merek. Manajer juga diharapkan senantiasa meningkatkan pelayanan. Dengan pelayanan yang baik dan adanya beragam promosi penjualan yang diberikan perusahaan, selain dapat menarik konsumen baru, promosi penjualan yang dilakukan perusahaan ini pun dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mempertahankan konsumen yang telah setia pada merek perusahaan, sehingga perusahaan mampu meningkatkan pendapatan dan penjualan mereka.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta kesimpulan diatas, maka peneliti mengajukan saran untuk perusahaan yaitu dengan mengetahui bahwa promosi penjualan merupakan salah satu strategi bersaing bagi perusahaan yang digunakan

untuk menarik konsumen agar mau mencoba produk mereka, selain itu promosi penjualan juga berfungsi untuk mempertahankan pelanggan lama yang telah setia pada merek atau produk perusahaan, maka perusahaan hendaknya senantiasa melakukan berbagai bentuk promosi lainnya untuk dapat meningkatkan penjualan mereka.

Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat memilih sejumlah besar kategori produk yang terdapat pada sebagian besar promosi penjualan lainnya seperti adanya *games*, kupon, undian berhadiah, dan sebagainya yang tidak terdapat pada kedua kategori produk tersebut (sabun mandi dan sampo), untuk mendapatkan respon yang termasuk pada masing-masing alat promosi penjualan spesifik tersebut. Dan diharapkan menambahkan kriteria perilaku *brand switching* lainnya seperti gender, pendidikan, dan lain-lain.

Hasil dari penelitian ini juga dapat digunakan sebagai bahan acuan bagi peneliti berikutnya yang berminat dibidang perilaku konsumen dan diharapkan dapat bermanfaat bagi penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Boedijoeno., (2001). *Pengantar Statistik Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit UPP AMP YKPN.
- Chinho Lin, Wann-Yih Wu, Zhi-Feng Wang., (2000). "A Study of Market Structure: Brand Loyalty and Brand Switching Behaviours for Durable Household Appliances", *International Journal of Market Research*, Vol. 42 Issue 3 hal. 277-364.
- Durianto, D., Sugiarto, dan Sitinjak, T., (2001). *Strategi Menaklukan Pasar Melalui Riset Ekuitas dan Perilaku Merek*. Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ferdinand, A., (2000). *Struktural Equational Modeling*. Semarang: Penerbit BE UNDIP.
- Giddens, Nancy., (2010). "Brand Loyalty" *Artikel Marketing*, diakses dari www.extension.iastate.edu/agdm pada tanggal 12 Oktober 2011.
- Hadi, Sutrisno., (1991). *Analisis Butir Untuk Instrumen*, Cetakan Pertama. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.
- Hair, J. F. Jr., Black, W. C ., Babin, B. J., Anderson, R. E., (2010). *Multivariate Data Analysis*. Prentice-Hall Inc.
- Hair, J. F. Jr., Black, W. C ., Babin, B. J., Anderson, R. E., Tatham, R. L., (2006). *Multivariate Data Analysis*. Prentice-Hall Inc.
- Karani, K. G., Fraccastoro, K, A., (2010). "Resistance To Brand Switching: The Edelry Consumer", *Jurnal of Business & Economics Research*, Vol 8 Number 12.
- Kotler, P dan A.B. Susanto., (2001). *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*. Jakarta: Penerbit PT Salemba Empat.
- Kotler, P dan Gary Amstrong., (2001). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, P dan Kevin L. Keller., (2008). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Indeks.
- Kuncoro, Mudrajat., (2003). *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

- Mowen, J.C. dan Michael Minor., (2002). *Perilaku Konsumen, Jilid 2, Edisi ke-5*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Nagar, Komal., (2009). "Evaluating The Effect of Consumer Sales Promotions on Brand Loyal and Brand Switching Segments" *The Journal of Business Perspective*, Vol.13 No. 4.
- Oliver, R.L., (1999). "When Consumer Loyalty?", *Journal of Marketing*, Vol 63 (Special Issue 1999), 33-44.
- Santoso, Singgih., (1999). *SPSS Mengolah Data Statistik Secara Profesional Versi 7.5*. Jakarta: Penerbit PT Elex Media Komputindo.
- Setiyaningrum, Ari., (2007). "Pengaruh Ketidakpuasan Konsumen dan *Variety Seeking* Terhadap Keputusan Perpindahan Merek", *Telaah Manajemen*, Vol 2 No.2.
- Stanton, W.J., (1984). *Prinsip Pemasaran Edisi 7*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Suranto dan Riza A. M., (2005). "Penentuan Strategi Pemasaran Berdasarkan Perilaku Konsumen Dengan Metode Diskriminan (Kasus di PT. Gudang Rabat Alfa Retailindo Solo)", *jurnal ilmiah teknik industri* Vol. 04 No. 01.
- Sugiyono., (1999). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Marknesis., (2009). *Pemasaran: Strategi, Taktik dan Kasus, Edisi Pertama*. Yogyakarta: Penerbit Marknesis.
- Tjiptono, Fandy., (2008). *Strategi Pemasaran*, Edisi Kedua. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Tjiotono, Fandy., Gregorius Chandra, Dedi Adriana., (2008). *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Penerbit C.V Andi Offset.
- Wijaya, Toni., (2010). *Analisis Multivariat, Teknik Olah Data Untuk Skripsi, Tesis, dan Disertasi Menggunakan SPSS*. Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Yamin, Santoso., Heri Kurniawan., (2009). *SPSS Complete, Teknik Analisis Statistik Terlengkap dengan Software SPSS*. Jakarta: Penerbit Salemba Infotek.



LAMPIRAN I

KUESIONER

Kepada Yth,

Bapak/Ibu, Saudara/I masyarakat Yogyakarta

di Tempat

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan adanya penelitian mengenai **“Pengaruh Promosi Penjualan pada Perpindahan Merek di Yogyakarta”**. Maka Saya mohon kepada Bapak/Ibu, Saudara/I untuk mengisi kuesioner di bawah ini. Atas perhatian dan kerjasamanya Saya ucapkan terima kasih.

Keterangan

- a. Promosi penjualan konsumen merupakan suatu cara yang dirancang oleh perusahaan untuk mendorong atau merangsang pelanggan untuk membeli merek atau produknya. Contohnya: potongan harga, promosi beli satu gratis satu, hadiah gratis, sampel, tambahan ekstra, kemasan paket, dll.
- b. Loyalitas merek merupakan sikap senang terhadap sesuatu merek yang diwujudkan dalam pembelian yang konsisten terhadap merek itu sepanjang waktu.
- c. Perpindahan merek (*Brand Switching*) merupakan pola pembelian yang dikarakteristikan dengan perubahan atau pergantian dari satu merek ke merek yang lain.

Petunjuk Pengisian Kuesioner :

1. Mohon Bapak/Ibu, Saudara/I mengisi semua pertanyaan yang ada dalam kuesioner ini.
2. Petunjuk mengisi kuesioner.

Silahkan Bapak/Ibu, Saudara/I mengisi kuesioner di bawah ini dengan memberikan tanda silang (X) pada salah satu jawaban yang sesuai menurut Anda.

- | | | |
|--------|---|-------------------------------|
| 1. STS | = | jika Anda SANGAT TIDAK SETUJU |
| 2. TS | = | jika Anda TIDAK SETUJU |
| 3. N | = | jika Anda NETRAL |
| 4. S | = | jika Anda SETUJU |
| 5. SS | = | jika Anda SANGAT SETUJU |

➤ **PROFIL DEMOGRAFI :**

- **Usia :**
 - a. 20 - 30 ()
 - b. 31 - 40 ()
 - c. 41 - 50 ()
 - d. 51 - 60 ()
- **Pendapatan per bulan :**
 - a. < Rp. 1.000.000,00
 - b. Rp. 1.000.000,00 - Rp. 2.000.000,00
 - c. Rp. 2.000.000,00 - Rp. 3.000.000,00
 - d. > Rp. 3.000.000,00

➤ **Klasifikasi Loyalitas Pada Sabun Mandi**

- Apakah anda membuat keputusan terkait dengan merek sabun mandi apa yang akan dibeli?

Sabun mandi YA () TIDAK ()

- Merek sabun mandi apa yang anda beli selama 6 pembelian terakhir ? (bisa lebih dari 1)

1	2	3	4	5	6
(Pembelian terakhir)					

➤ **Pernyataan Mengenai *Brand Switching***

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya beralih ke merek pesaing karena adanya potongan harga (contoh: potongan 15%)					
2.	Saya beralih ke merek lain karena adanya promosi beli satu dapat satu					
3.	Saya beralih ke merek pesaing karena adanya hadiah gratis (contoh: gratis sabun)					
4.	Saya beralih ke merek lain karena adanya sampel yang ditawarkan (contoh : adanya <i>sachet</i> dalam koran atau dalam toko)					
5.	Saya beralih ke merek pesaing karena adanya tambahan ekstra (contoh: 20% extra)					
6.	Saya beralih ke merek pesaing karena adanya kemasan paket (contoh: beli 4 lebih murah)					
7.	Jika merek favorit saya tidak dalam promosi penjualan, saya akan menunda pembelian hingga merek tersebut berada dalam masa promosi penjualan					

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
8.	Jika merek favorit saya tidak dalam promosi penjualan, saya akan membeli merek lain yang sedang dalam masa promosi penjualan					
9.	Promosi penjualan merupakan hal yang penting ketika saya membeli sabun mandi					
10.	Saya melakukan pembelian merek favorit saya tanpa dipengaruhi promosi penjualan					
11.	Saya lebih memilih untuk menunggu dan mengambil keuntungan dari adanya promosi penjualan					
12.	Saya biasanya membeli merek yang sedang dalam masa promosi penjualan					
13.	Saya memperhatikan promosi penjualan					

➤ **Klasifikasi Loyalitas Pada Sampo**

- Apakah anda membuat keputusan terkait dengan merek sampo apa yang akan dibeli?

Sampo YA () TIDAK ()

- Merek sampo apa yang anda beli selama 6 pembelian terakhir ? (bisa lebih dari 1)

1 2 3 4 5 6
(Pembelian terakhir)

--	--	--	--	--	--

➤ **Pernyataan Mengenai *Brand Switching***

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya beralih ke merek pesaing karena adanya potongan harga (contoh: potongan 15%)					
2.	Saya beralih ke merek lain karena adanya promosi beli satu dapat satu					

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
3.	Saya beralih ke merek pesaing karena adanya hadiah gratis (contoh: gratis sabun)					
4.	Saya beralih ke merek lain karena adanya sampel yang ditawarkan (contoh: adanya <i>sachet</i> dalam koran atau dalam toko)					
5.	Saya beralih ke merek pesaing karena adanya tambahan ekstra (contoh: 20% extra)					
6.	Saya beralih ke merek pesaing karena adanya kemasan paket (contoh: beli 4 lebih murah)					
7.	Jika merek favorit saya tidak dalam promosi penjualan, saya akan menunda pembelian hingga merek tersebut berada dalam masa promosi penjualan					
8.	Jika merek favorit saya tidak dalam promosi penjualan, saya akan membeli merek lain yang sedang dalam masa promosi penjualan					
9.	Promosi penjualan merupakan hal yang penting ketika saya membeli sampo					
10.	Saya melakukan pembelian merek favorit saya tanpa dipengaruhi promosi penjualan					
11.	Saya lebih memilih untuk menunggu dan mengambil keuntungan dari adanya promosi penjualan					
12.	Saya biasanya membeli merek yang sedang dalam masa promosi penjualan					
13.	Saya memperhatikan promosi penjualan					



LAMPIRAN II

BROSUR GIANT

- TANGGAL 1 DESEMBER - 12 DESEMBER 2011

SABUN MANDI

HEMAT
Rp 5.400

LUX
Shower Cream Body Wash
Pouch 450 mL
(Semua Jenis)

VALUE PACK
NEW **LUX**
Soft Touch

~~18.390~~
Rp 12.990

The advertisement features two pouches of LUX Shower Cream Body Wash. On the left is the 'White Glorious' variety, described as 'FOR FAIR & ADMIRED SKIN' and 'NEW LIGHT BODY WASH'. On the right is the 'Soft Touch' variety, described as 'SOFT & SMOOTH For Care & Shine with Oil Free'. A large red starburst in the top left corner highlights a 'HEMAT' (discount) of 'Rp 5.400'. The original price of '18.390' is crossed out with a red line, and the new price of 'Rp 12.990' is displayed in large red font at the bottom.

SAMPO

HEADS SHOULDERS
Shampoo Cool-Menthol/
A/Hairfall
380 mL

~~31.990~~
24.990

DOVE
Shampoo
180 mL
(Semua Jenis)

~~17.890~~
15.490

RUDY HADISUWARNO
Daily Shampoo
Ginseng + Pro Vit B5
100 mL

~~12.190~~
9.990

The advertisement displays three product categories. On the left, two bottles of HEADS SHOULDERS Shampoo (Cool-Menthol/A/Hairfall, 380 mL) are shown with a price tag of '24.990' (original price '31.990' crossed out). In the middle, three bottles of DOVE Shampoo (180 mL, Semua Jenis) are shown with a price tag of '15.490' (original price '17.890' crossed out). On the right, a bottle of RUDY HADISUWARNO Daily Shampoo (Ginseng + Pro Vit B5, 100 mL) is shown with a price tag of '9.990' (original price '12.190' crossed out).

BROSUR SUPER INDO

• 1-14 DESEMBER 2011

SABUN MANDI

BERHADIAH
SABUN MY BABY

Rp /btl
14.050

MY BABY MINYAK KAYU PUTIH BTL 60ML

DISKON 20%

ACNES FOAMING WASH MENTHOLATUM BTL 100ML
OXY FACIAL SHEET 12'S PERFECT PCK

DISKON 10%

PRODUK SPONSOR

CALADINE POWDER BTL 100GR (ALL VARIANT)
CALADINE BABY SOAP BOX 85GR
JF SULFUR FAMILY SKIN SOLUTION BAR 90GR

DISKON 20% PEMBELIAN KE-2

Rp /pch
18.990

PRODUK SPONSOR **EXTRA STAMP**

LUX BODY WASH, SHOWER CREAM PCH 450ML (ALL VARIANT)

DISKON 20% PEMBELIAN KE-2

PRODUK SPONSOR

Rp /pch
14.290

DETTOL SHOWER FOAM REFILL FRESH PCH 250ML,
SABUN MANDI CAIR REFILL SENSITIF PCH 250 ML

SAMPO



Rp /btl
10.990
~~11.750~~

DEE DEE SHAMPOO PUMP BTL 250ML
GRAPE, STRAWBERRY



PRODUK SPONSOR

Rp /btl
14.190
~~17.890~~

DOVE SHAMPOO DAMAGETHERAPY BTL 180ML
(ALL VARIANT)



BELI 2 GRATIS 1

ZINC SHAMPOO BTL 135ML (ALL VARIANT)

- 18-21 DESEMBER 2011

SABUN MANDI



**DISKON
Rp 2.200**

KAO BIORE BODY FOAM/REFILL PURE MILD
PCH 450ML

SAMPO



**DISKON
Rp 4.500**

DOVE SHAMPOO HAIRFALL TREATMENT
BTL 180ML

KATALOG HERO

- TANGGAL 24 OKTOBER – 6 NOVEMBER 2011

SABUN MANDI



30%

Lervia
Shower Cream Milk
250ml (All Variants)

9.990 /pc

SAMPO



25%

Pantene
Pro-V Shampoo 350ml
(All Variants)

21.990 /pc

Head&Shoulders
Shampoo A/D180 ml
(All variants)

11.990 /pc



25%

Rejoice
Shampoo 180ml
(All Variants)

9.990 /pc

KATALOG CARREFOUR

- TANGGAL 8 – 21 DESEMBER 2010

SABUN MANDI

BONUS
Caladine Baby Soap

BELI 2 GRATIS 1

Jatuhnya
Rp/pouch **14.150**

Rp /btl 9.900
Caladine Lotion Botol 60ml

Dettol Shower Foam Semua Jenis Refill Pouch 450ml
(Harga Beli Satuan Rp. 21.200/Bungkus)

The banner features a yellow background with images of Caladine Baby Soap, Caladine Lotion, and Dettol Shower Foam Refill Pouches. A large watermark 'servi... artis' is visible in the background.

SAMPO

BONUS!
Rejoice Creambath Jar 150ml

Rp /btl 20.000
Rejoice Shampo Semua Jenis Botol 360ml

The banner features a yellow background with images of Rejoice Shampo bottles and a Rejoice Creambath jar. A large watermark 'servi... artis' is visible in the background.

• **TANGGAL 23 MARET – 12 APRIL 2011**
SABUN MANDI

kaeo

BONUS!
 Bioré Body Foam Pure Mild Botol 250ml Setiap Beli 2

BONUS!
 Bioré Body Foam Pure Mild Botol 100ml

Mulai Dari
Rp 14.900
 /pouch
 Bioré Body Foam Semua Jenis Pouch 450ml

Rp 14.500
 /tube
 Bioré Facial Foam Tube 100g

<p>DISKON 10% Jatuhnya Rp 1.500 /bks Medicare Sabun Mandi Bungkus 90g</p>	<p>DISKON 2.000 Jatuhnya Rp 3.500 /ktk Asepto Sabun Mandi Kotak 80g (Harga Beli Satuan Rp. 4.500/Kotak)</p>	<p>DISKON 50% Jatuhnya Rp 13.800 /pouch Lux Body Wash Semua Jenis Pouch 450ml (Harga Beli Satuan Rp. 18.400/Pouch)</p>	<p>DISKON 50% Jatuhnya Rp 13.300 /pouch Evany Shower Cream Pouch 500ml</p>	<p>BELE 1 GRATIS Jatuhnya Rp 6.000 /bitl Carex Body Wash Semua Jenis Botol/Pouch 200ml (Harga Beli Satuan Rp. 12.000/Botol)</p>
--	---	--	---	---

<p>DISKON 50% Jatuhnya Rp 11.900 /pouch Lifebuoy Body Wash Pouch 450ml (Harga Beli Satuan Rp. 15.900/Pouch)</p>	<p>DISKON 50% Jatuhnya Rp 15.700 /btl Dove Body Wash Energizing Botol 400ml (Harga Beli Satuan Rp. 21.000/Botol)</p>	<p>DISKON 30% Jatuhnya Rp 1.300 /bks Active Sabun Mandi Bungkus 80g (Harga Beli Satuan Rp. 1.600/Bungkus)</p>	<p>BELE 2 GRATIS Jatuhnya Rp 8.200 /pouch Dettol Body Wash Pouch 250ml (Harga Beli Satuan Rp. 13.800/Pouch)</p>
---	--	---	---

* Harga Sudah Termasuk Diskon & Berbeda Setiap Jenis

MENS Bioré

Rp 16.300
 /pouch
 Bioré Men's Body Wash Pouch 450ml

Gratis
 Setiap Pembelian 2 Body Wash 450ml
 Deo Protection Botol 250ml

*** Harga Sudah Termasuk Diskon & Berbeda Setiap Jenis**

DISKON 30%



Rp /pouch **4.900***

Pierre Cardin Liquid Soap Pouch 250ml

BONUS!
Citra Sabun Mandi Bungkus 75g



Rp /btl **16.400**

Citra Hand & Body Lotion Fresh Radiance Botol 250ml

SAMPO

DISKON 35%



Rp /btl **42.900***

Pantene Shampoo Botol 950ml

DISKON 30%

Rp /btl **11.800***

Pantene Shampoo & Conditioner Botol 180ml

PANTENE PRO-V

Formula Pantene Terbaik yang pernah ada

BONUS!
Dove Conditioner Botol 90ml Setiap Beli 2



Rp /btl **15.800**

Dove Shampoo Semua Jenis Botol 180ml

DISKON s/d 35%



Rp /btl **31.300***

Mulai Dari Rp /btl **7.200***

Sunsilk Shampoo Semua Jenis Botol 90ml, 180ml & 900ml

DISKON 25%



Rp /tube **8.400***

Rejoice Conditioner Semua Jenis Tube 180ml

DISKON 25%



Rp /btl **12.500***

Herbal Essences Shampoo & Conditioner Botol 160ml

DISKON 30%



Rp /btl **17.900**

Selsun Shampoo Yellow Botol 100ml

DISKON 30%



Rp /btl **21.400**

Neril Shampoo Anti Dandruff Shield Botol 100ml

DISKON 25%

Clear Shampo Semua Jenis Botol 360ml
Rp /btl **23.000***

BELI 2 GRATIS 1
Jenis Yang Sama
Jatuhnya
Rp /btl **20.300**
Mylea Intensive Hair Tonic Botol 200ml
(Harga Beli Satuan Rp. 30.500/Botol)

BONUS!
Natur Conditioner Gheng Botol 50ml banded
Rp /btl **13.900**

DISKON 25%
Rp /btl **49.800***
Intense Re-Growth Shampo Botol 200ml

DISKON 70% BARANG KE-1

Jatuhnya
Rp /btl **5.300**
Zinc Shampo Semua Jenis Botol 135ml
(Harga Beli Satuan Rp. 8.200/Botol)

BARU TOTAL REPAIR 5

Dengan cement-ceramide atasi 5 masalah rambut rusak

5 masalah rambut rusak:
- Rontok
- Rapuh
- Kering
- Sopor
- Berketombe

Rp /btl **17.700***
Loreal Total Repair Shampoo Damage Hair 180ml

1 solusi atasi masalah rambut rusak
Alanya tersedia di gerai & e-commerce

L'OREAL PARIS

DISKON 25%

Head & Shoulders Shampo Botol 180ml
Rp /btl **12.400***

BONUS!
Vaseline* Body Wash Botol 220ml

Rp /btl **16.000**
Vaseline Men Hand & Body Lotion, Botol 200ml

Rp /tube **17.400**
Vaseline Men Whitening Face Wash, Tube 100g

* Bonus Berlaku Setiap Pembelian Vaseline Hand Body Lotion 200ml + Facial Foam 100ml

• TANGGAL 6 JULI – 19 JULI 2011

SABUN MANDI

diskon 10%

Rp 16.600*
/pouch

Lux Body Wash Semua Jenis
Pouch 450ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

SAMPO

Loreal TR5 Shampo
Botol 500ml

diskon 40% barang ke-2

Jatuhnya Satuan Rp. 47.300

Rp /btl 37.900

Loreal TR5 Damage Hair Shampo
Botol 180ml

diskon 40% barang ke-2

Jatuhnya Satuan Rp. 17.700

Rp /btl 14.200

BONUS!

Mylea Shampo Botol 100ml

Rp /btl 30.400

Mylea Hair Tonic
Botol 200ml

diskon 15%

Rp /btl 23.300*

Sunsilk Shampoo Semua Jenis
Botol 360ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

- **TANGGAL 31 AGUSTUS – 13 SEPTEMBER 2011**
SABUN MANDI



diskon 25%

Rp /btl **20.900***

Lux Body Shower Pink Soft/ White Glamour
Botol 500ml
* Harga Sudah Termasuk Diskon



Bel Soap Sulfur
Kotak 65g

beli 3 gratis 1

Jatuhnya **Satuan Rp. 2.600**

Rp /ktk **1.950**



BONUS!
My Baby Soap
Bungkus 100g

Rp /btl **14.000**

My Baby Powder Original
Botol 500g



diskon 25%

Rp /btl **18.900***

Lifebuoy Body Wash White
Botol 500ml
* Harga Sudah Termasuk Diskon



diskon 10%

Rp /btl **10.700***

Cussons Imperial Leather Body Wash
Botol 220ml
* Harga Sudah Termasuk Diskon

SAMPO



mulai dari

Rp /btl **8.300**

Rejoice Shampoo & Conditioner
Botol 180ml



diskon
30%

Rp /btl **5.500***

Head & Shoulders Shampoo
Botol 90ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon
25%

Rp /btl **21.600***

Pantene Shampoo & Conditioner
Botol 360ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

- TANGGAL 14 – 27 SEPTEMBER 2011

SABUN MANDI



BONUS!

Lifebuoy Body Wash
Botol 100ml
Setiap Beli 2

Rp /pouch **8.900**

Lifebuoy Hand Wash Semua Jenis
Pouch 180ml

SAMPO

diskon 25%

Head & Shoulder Shampoo & Conditioner
Botol 90ml

Rp /btl **6.900***

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 20%

Clear Shampoo Semua Jenis
Botol 700ml

Rp /btl **42.000***

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 15%

Pantene Shampoo & Conditioner
Botol 180ml

Rp /btl **12.000***

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 30%

mulai dari
Rp /btl **8.300***

Rejoice Shampoo & Conditioner
Botol 180ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 10%

mulai dari
Rp /btl **24.800***

Selsun Shampoo Semua Jenis
Botol 120ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon & Harga Berbeda Setiap Jenis

• **TANGGAL 28 SEPTEMBER – 11 OKTOBER 2011**

SABUN MANDI

diskon 10%

Rp /pouch **15.000***

Biore Body Wash Semua Jenis
Pouch 450ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

Skin White Sabun Mandi
Bungkus 70g

beli 2 gratis 1

Jatuhnya
Rp /bks **1.750**

Satuan Rp. 2.600

SAMPO

diskon 15%

mulai dari
Rp /btl **23.500***

Selsun Shampo Semua Jenis
Botol 120ml
* Harga Sudah Termasuk Diskon

• 26 OKTOBER - 8 NOVEMBER 2011

SABUN MANDI

<p>diskon 10%</p> <p>Cussons Body Wash Semua Jenis Pouch 400ml</p> <p>beli 1 gratis 1 Jatuhnya Rp 7.650 Satuan Rp. 15.300</p>	<p>diskon 10%</p> <p>Miss Jovan Sabun Cair Whitening Pouch 250ml</p> <p>Rp /pouch 8.600* * Harga Sudah Termasuk Diskon</p>	<p>diskon 10%</p> <p>Evany Shower Cream Pouch 500ml</p> <p>Rp /pouch 13.300* * Harga Sudah Termasuk Diskon</p>	<p>diskon 25%</p> <p>Carex Body Wash Moisture Plus Botol 220ml</p> <p>Rp /btl 9.600* * Harga Sudah Termasuk Diskon</p>
<p>diskon 10%</p> <p>Lervia Shower Cream Milk Botol 250ml</p> <p>Rp /btl 12.700* * Harga Sudah Termasuk Diskon</p>	<p>BONUS! Shinzu Sabun Mandi Kardus 95g</p> <p>Shinzu Body Cleanser Semua Jenis Botol 250ml</p> <p>Rp /btl 13.800</p>	<p>Dream Honey Body Wash Botol 250ml</p> <p>diskon 25% barang ke-2 Jatuhnya Rp 13.825 Satuan Rp. 15.800</p>	<p>Bengloang</p> <p>Purbasari Sabun Mandi Semua Jenis Kotak 100g</p> <p>beli 2 gratis 1 Jatuhnya Rp 2.675 Satuan Rp. 4.000</p>

www.indi

Lux Spa Shower Cream Semua Jenis Pouch 450ml

Dettol Shower Foam Semua Jenis Pouch 450ml

BONUS!
Veet Tube 25g

diskon **50%** barang ke-2
Jatuhnya Satuan Rp. **18.900**
Rp /pouch **14.175**

Rp /pouch **22.500**

Nuvo Sabun Cair Semua Jenis pouch 250ml

Lifebuoy Body Wash Semua Jenis Pouch 450ml

Dove Body Wash Semua Jenis Pouch 400ml

Citra Sabun Cair Semua Jenis Pouch 220ml

beli 2 gratis 1
Jatuhnya Satuan Rp. **7.400**
Rp /pouch **4.950**

diskon **50%** barang ke-2
Jatuhnya Satuan Rp. **16.000**
Rp /pouch **12.000**

diskon **50%** barang ke-2
Jatuhnya Satuan Rp. **19.400**
Rp /pouch **14.550**

diskon **50%** barang ke-2
Jatuhnya Satuan Rp. **9.900**
Rp /pouch **7.425**

kaol

BONUS!
Biore Body foam Bokal 250ml Setiap Beli 2 Beralas!

mulai dari
Rp /pouch **15.200**

Biore Body Wash Semua Jenis Pouch 450ml

diskon **20%**

Rp /Ktk **2.900***

Camay Sabun Mandi Semua Jenis Kotak 125g

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon **15%**

Rp /Ktk **1.400***

Active Sabun Mandi Semua Jenis Bungkus 80g

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon **15%**

Rp /Ktk **5.000***

Dream Sabun Mandi Pepaya Kotak 85g

* Harga Sudah Termasuk Diskon

beli 3 gratis 1
Jatuhnya Satuan Rp. **2.600**
Rp /Ktk **1.950**

Bel Soap Sabun Belerang Kotak 65g

diskon **Rp. 2000** barang ke-2
Jatuhnya Satuan Rp. **4.600**
Rp /Ktk **3.600**

Asepso+ Sabun Mandi Semua Jenis Kotak 80g

Setiap Beli Biore Men Facial Foam 100g **Gratis**

mulai dari
Rp /tube **15.900**

Rp /botol **5.200**
Biore Men's Body Foam Botol 100ml

Biore Men's Facial Foam Deep Clean Action
Tube 100g

Setiap Beli 2 Biore Men Body Wash 450ml **Gratis**

Rp /pouch **15.500**

Rp /botol **11.600**
Biore Men's Body Foam Botol 250ml

Biore Men's Body Wash Semua Jenis
Pouch 450ml

BONUS!

My Baby Sabun Mandi Bungkus 100g

Rp /btl **18.800**

My Baby Minyak Telon Plus
Botol 90ml

diskon 25%



Rp /pouch **6.900***

Lifebuoy Men Body Wash
Pouch 250ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

SAMPO

diskon 25%



Rp /btl **12.500***

Herbal Essences Shampoo & Conditioner
Botol 160ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 25%



mulai dari

Rp /btl **20.000***

Selsun Shampoo Semua Jenis
Botol 120ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon



Zinc Shampoo Semua Jenis
Botol 270ml

beli 2 gratis 1

Jatuhnya **Satuan Rp. 15.200**
Rp /btl **10.150**

diskon 20%



Rp /btl **23.900***

Clear Shampoo For Men
Botol 360ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon* 25%
* Setiap Pembelian Shampoo & Conditioner Min Rp 25.000

L'ORÉAL PARIS

Rp ~~23.900~~ **17.900***

✓ L'oreal TRS Shampo Damage Hair Botol 180ml

diskon 35%

diskon 30%

Rp ~~38.900~~ **31.900***

Pantene Shampoo Botol 700ml

Rp ~~13.000~~ **11.500***

✓ Pantene Shampoo & Conditioner Botol 180ml

diskon 35%

CLEAR BARU

FORMULASI NANO COMPLEX

TOTAL PERLINDUNGAN 3 MASALAH KULIT KEPALA*

TAK ADA KETOWEZ
TAK ADA KULIT KEPALA KERING
TAK ADA RAMBUT RONTOK

Rp ~~29.900~~ **20.900***

Clear Shampoo Semua Jenis Botol 360ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 30%

FORMULASI NANO COMPLEX

SUNSIK DENGAN NANO COMPLEX

MENUTRISI SETIAP HELAI RAMBUT MENJADKANNYA HALUS DAN LEMBUT

Rp ~~13.500~~ **10.500***

Sunsilk Shampoo Semua Jenis Botol 180ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 40%

NATUR

Rp ~~27.900~~ **19.900***

atur Shampo & Tonic 2in1 Botol 140ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 30%

Dove

Rp ~~31.000~~ **23.000***

Dove Shampo Semua Jenis Botol 360ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 30%

Head & Shoulders

Rp ~~14.800~~ **10.800***

Head & Shoulders Shampo Botol 180ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 30%

Rejoice

Rp ~~23.900~~ **16.900***

Rejoice Shampo Semua Jenis Botol 360ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

- **TANGGAL 9 – 22 NOVEMBER 2011**
SABUN MANDI

diskon 20%



Rp /btl 20.000*

Lifebuoy Body Wash Semua Jenis
Botol 500ml
* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 20%



Rp /btl 22.500*

Lux Body Shower Semua Jenis
Botol 600ml
* Harga Sudah Termasuk Diskon



Lervia Sabun Mandi Honey
Kotak 90g

beli 2 gratis 1

Jatuhnya **Satuan Rp. 2.700**
Rp /ktt **1.800**

SAMPO

diskon 25%



Pantene Shampoo & Conditioner
Botol 180ml
Harga Promosi Tanpa CMC **Rp. 12.700***

Rp /btl 11.430**

* Harga Sudah Termasuk Diskon
** Maks. Pembelian 2 Pcs /Kartu/Hari

diskon 25%



Head & Shoulder Shampoo
Botol 380ml

Rp /btl 21.500*

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 30%



Rejoice Shampo & Conditioner Botol 180ml
 Harga Promosi Tanpa CMC **Rp. 8.800***

Rp /btl 7.920**

* Harga Sudah Termasuk Diskon
 ** Maks. Pembelian 2 Pcs /Kartu/Hari

• 23 NOVEMBER – 6 DESEMBER 2011

SABUN MANDI

diskon 10%

Hadiah Langsung
 Setiap pembelian produk Johnson's baby senilai **Rp25.000**
 Periode 23 Nov - 21 Des 2011

Johnson's Semarak Promo



Johnson's Baby Shampoo Botol 100ml
 Harga Promosi Tanpa CMC **Rp 6.400***

Berlaku di outlet Carrefour : Labak Bulus, Permata Hijau, Depok, Cempaka Mas, Duta Merlin, MT Haryono, Puri Indah, Ambassador, Mangga Dua, BSD, Tamini, Blok M, Central Park, Kelapa Gading, Golden City Surabaya, Medan Fair, Buaran, Semarang DP Mall, Ciledug, CBD Pluit, Yogya, Palembang, Makassar Panakukang, Kircon Bdg

diskon 10%

mulai dari



Rp /pouch 13.230**

Biore Body Foam Semua Jenis Pouch 450ml
 Harga Promosi Tanpa CMC **Rp. 14.700***
 * Harga Sudah Termasuk Diskon
 ** Maks. Pembelian 2 Pcs /Kartu/Hari

diskon 25%



Dettol Shower Foam Semua Jenis Pouch 250ml

Rp /pouch 10.000*

* Harga Sudah Termasuk Diskon

BONUS
 My Baby Soap Bungkus 100g



Rp /btl 18.800

My Baby Minyak Telon Plus Botol 90ml

DISKON 30%
 BARANG KE-7



Rp /ktk 2.000

Bel Soap Sabun Belerang Kotak 65g
 # Harga Beli Satuan Rp. 2.400/Kotak

SAMPO

diskon 10%



Rp /btl **14.900***

Good With Vitamin B5 Shampoo
Botol 450ml
* Harga Sudah Termasuk Diskon



Head & Shoulders Shampo Semua Jenis
Botol 180ml

diskon 50% barang ke-2
Jatuhnya **Satuan Rp. 15.900**

Rp /btl **11.925**

diskon 10%



Rp /pak **30.500***

Natur Shampo & Tonic
Pak Isi 2
* Harga Sudah Termasuk Diskon



RUDY HADISUWARNO
BONUS!
Shampo Ginseng Botol 100ml

HAIR GROWTH SERUM

Rp /pak **60.800**

Rudi Hadisuwarno Hair Growth Serum; Pak Isi 6x9ml

diskon 10%



Dove Shampo Semua Jenis
Botol 180ml

Rp /btl **15.400***

• TANGGAL 7-20 DES 2011

SABUN MANDI

diskon 10%

Hadiah Langsung
Setiap pembelian produk Johnson's baby senilai Rp23.000
Periode: 23 Nov - 20 Des 2011

Johnson's Semarak Promo

Johnson's Baby Shampo
Botol 100ml

Rp /btl **6.400***

* Harga Sudah Termasuk Diskon

Berlaku di seluruh Carrefour : Lembang, Bekasi, Perintis Hijau, Depok, Cempaka Putih, Duta Manis, MT Haryono, Puri Indah, Ambassador, Mangga Dua, BSD, Tamini, Blok M, Central Park, Kencana Glading, Golden City Sundecks, Medea Fair, Buaran, Sempang EP Mall, Cikarang, CBD Puri, Yoga, Palembang, Makassar Paratukang, Green Hill

diskon 10%

LERVIA

Rp /btl **2.500***

Lervia Sabun Mandi
Kotak 90g

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 10%

Bioré

Bioré Body Foam Semua Jenis
Refill Pouch 450ml

mulai dari

Rp /pouch **14.600**

SAMPO

diskon 20%

Dove

Dove Shampo Semua Jenis
Botol 360ml

Rp /btl **27.900***

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 10%

Selsun

mulai dari

Rp /btl **24.800***

Selsun Shampo Semua Jenis
Botol 120ml

* Harga Sudah Termasuk Diskon

diskon 10%

Dee Dee

Rp /btl **3.800**

Dee Dee Shampo Semua Jenis
Refill Botol 125ml

diskon 50%

BROSUR INDOMARET

- 1-15 DESEMBER 2011

SABUN MANDI



KAO BIORE
Body Foam Mens
450 ml /pch
all variant

~~Rp 19.000~~
Rp 14.900

BONUS
Sabun Puzo 300g
1 Pcs

TIGA TANGKAI Minyak telon 60ml, Kayu Putih 100ml

SAMPO



Gratis
Tiap Beli :

1 Btl
PANTENE
Shampoo
Pro-V 90 ml
(all variant)

1 Kig
AMBI PUR
Air Effects Spray
275 ml (all variant)

L'OREAL
Shampoo Total Repair
180 ml /btl

SPONSOR

~~Rp 19.500~~
Rp 15.500

KATALOG ALFAMART

- TANGGAL 16 – 31 AGUSTUS 2011

SABUN MANDI



SAMPO



REJOICE Shampoo 3in1, Rich 180ml

HEAD&SHOULDER Shp Clean&Balanced 80ml, Refresh Menthol 90ml, 180ml



1 Pc PANTENE Shp 350ml



REJOICE Rich Shampoo 360ml



EMERON Shampoo 180ml (All Variant)



CLEAR MEN Shampoo 180ml (All Variant)

GRATIS 1pc INDOCAFE Coffeemix



• **TANGGAL 16- 30 SEPTEMBER 2011**

SABUN MANDI





SAMPO





• TANGGAL 16 – 31 OKTOBER 2011

SABUN MANDI



SAMPO





• TANGGAL 1 NOVEMBER – 15 NOVEMBER 2011

SABUN MANDI



SAMPO





• TANGGAL 1 – 15 DESEMBER 2011

SABUN MANDI



SAMPO



DISKON
25%

Produk -produk P&G

- * Diskon tidak berlaku untuk produk P&G yang sedang promo
- * Pembayaran harus menggunakan A Card Flazz
- * Promo tidak berlaku di cabang Lampung, Palembang, Makasar, Cirebon, Cilacap



LAMPIRAN III

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	150	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	150	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.931	13

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
PSB1	2.98	1.090	150
PSB2	3.22	1.146	150
PSB3	3.15	1.128	150
PSB4	2.71	1.025	150
PSB5	3.25	1.188	150
PSB6	3.14	1.141	150
PSB7	2.54	.974	150
PSB8	2.78	1.181	150
PSB9	2.99	1.232	150
PSB10	2.66	1.294	150
PSB11	2.77	.991	150
PSB12	2.74	1.058	150
PSB13	3.19	1.039	150

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PSB1	35.15	98.408	.744	.924
PSB2	34.91	97.105	.764	.923
PSB3	34.97	98.174	.727	.924
PSB4	35.41	102.862	.566	.930
PSB5	34.87	96.085	.781	.922
PSB6	34.99	97.369	.755	.923
PSB7	35.59	105.425	.466	.933
PSB8	35.35	96.201	.781	.922
PSB9	35.14	97.786	.673	.926
PSB10	35.47	96.962	.669	.927
PSB11	35.35	104.351	.511	.931
PSB12	35.39	96.990	.843	.921
PSB13	34.94	101.037	.650	.927

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
38.13	115.682	10.756	13

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

	N	%
Cases Valid	150	100.0
Excluded ^a	0	.0
Total	150	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.951	13

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
PSM1	2.67	1.167	150
PSM2	2.91	1.215	150
PSM3	2.78	1.214	150
PSM4	2.69	1.164	150
PSM5	2.96	1.247	150
PSM6	2.94	1.249	150
PSM7	2.44	1.020	150
PSM8	2.69	1.205	150
PSM9	2.99	1.232	150
PSM10	2.62	1.157	150
PSM11	2.72	.977	150
PSM12	2.65	1.036	150
PSM13	3.07	1.142	150

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PSM1	33.47	120.532	.839	.945
PSM2	33.23	120.069	.821	.946
PSM3	33.36	119.413	.849	.945
PSM4	33.45	120.490	.844	.945
PSM5	33.18	118.672	.853	.945
PSM6	33.20	118.430	.861	.944
PSM7	33.70	130.963	.489	.954
PSM8	33.45	120.491	.812	.946
PSM9	33.15	122.600	.707	.949
PSM10	33.52	126.211	.610	.952
PSM11	33.42	128.809	.615	.951
PSM12	33.49	122.694	.856	.945
PSM13	33.07	125.593	.645	.951

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
36.14	143.410	11.975	13



LAMPIRAN IV

Frequencies

Statistics

		Usia	Pendapatan per bulan
N	Valid	150	150
	Missing	0	0

Frequency Table

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20 - 30 tahun	63	42.0	42.0	42.0
	31 - 40 tahun	27	18.0	18.0	60.0
	41 - 50 tahun	30	20.0	20.0	80.0
	51- 60 tahun	30	20.0	20.0	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Pendapatan per bulan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp. 1.000.000,00	49	32.7	32.7	32.7
	Rp. 1.000.000,00 - Rp. 2.000.000,00	31	20.7	20.7	53.3
	Rp. 2.000.000,00 - Rp. 3.000.000,00	30	20.0	20.0	73.3
	> Rp. 3.000.000,00	40	26.7	26.7	100.0
	Total	150	100.0	100.0	



LAMPIRAN V

Discriminant

Analysis Case Processing Summary

Unweighted Cases		N	Percent
Valid		150	100.0
Excluded	Missing or out-of-range group codes	0	.0
	At least one missing discriminating variable	0	.0
	Both missing or out-of-range group codes and at least one missing discriminating variable	0	.0
	Total	0	.0
Total		150	100.0

Group Statistics

Loyalitas sabun mandi		Mean	Std. Deviation	Valid N (listwise)	
				Unweighted	Weighted
tidak loyal	Brand switching (sabun mandi)	3.5000	.69657	72	72.000
Loyal	Brand switching (sabun mandi)	2.4093	.54653	78	78.000
Total	Brand switching (sabun mandi)	2.9328	.82735	150	150.000

Tests of Equality of Group Means

	Wilks' Lambda	F	df1	df2	Sig.
Brand switching (sabun mandi)	.563	114.748	1	148	.000

Analysis 1

Summary of Canonical Discriminant Functions

Eigenvalues

Function	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	.775 ^a	100.0	100.0	.661

a. First 1 canonical discriminant functions were used in the analysis.

Wilks' Lambda

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1	.563	84.662	1	.000

Standardized Canonical Discriminant Function Coefficients

	Function
	1
Brand switching (sabun mandi)	1.000

Structure Matrix

	Function
	1
Brand switching (sabun mandi)	1.000

Pooled within-groups correlations between discriminating variables and standardized canonical discriminant functions
Variables ordered by absolute size of correlation within function.

Functions at Group Centroids

	Function
	1
Loyalitas sabun mandi	1
tidak loyal	.910
Loyal	-.840

Unstandardized canonical discriminant functions evaluated at group means

Classification Statistics

Classification Processing Summary

Processed		150
Excluded	Missing or out-of-range group codes	0
	At least one missing discriminating variable	0
Used in Output		150

Prior Probabilities for Groups

Loyalitas sabun mandi	Prior	Cases Used in Analysis	
		Unweighted	Weighted
tidak loyal	.500	72	72.000
Loyal	.500	78	78.000
Total	1.000	150	150.000

Classification Results^a

		Loyalitas sabun mandi	Predicted Group Membership		Total
			tidak loyal	Loyal	
Original	Count	tidak loyal	61	11	72
		Loyal	15	63	78
	%	tidak loyal	84.7	15.3	100.0
		Loyal	19.2	80.8	100.0

a. 82.7% of original grouped cases correctly classified.

Discriminant

Analysis Case Processing Summary

Unweighted Cases		N	Percent
Valid		150	100.0
Excluded	Missing or out-of-range group codes	0	.0
	At least one missing discriminating variable	0	.0
	Both missing or out-of-range group codes and at least one missing discriminating variable	0	.0
	Total	0	.0
Total		150	100.0

Group Statistics

		Mean	Std. Deviation	Valid N (listwise)	
				Unweighted	Weighted
Loyalitas sampho					
tidak loyal	Brand switching (sampho)	3.4772	.85178	59	59.000
Loyal	Brand switching (sampho)	2.3280	.64193	91	91.000
Total	Brand switching (sampho)	2.7800	.92118	150	150.000

Tests of Equality of Group Means

	Wilks' Lambda	F	df1	df2	Sig.
Brand switching (sampho)	.626	88.372	1	148	.000

Analysis 1

Summary of Canonical Discriminant Functions

Eigenvalues

Function	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	.597 ^a	100.0	100.0	.611

a. First 1 canonical discriminant functions were used in the analysis.

Wilks' Lambda

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1	.626	69.059	1	.000

Standardized Canonical Discriminant Function Coefficients

	Function
	1
Brand switching (sampho)	1.000

Structure Matrix

	Function
	1
Brand switching (sampho)	1.000

Pooled within-groups correlations between discriminating variables and standardized canonical discriminant functions
Variables ordered by absolute size of correlation within function.

Functions at Group Centroids

	Function
	1
Loyalitas sampho	1
tidak loyal	.953
Loyal	-.618

Unstandardized canonical discriminant functions evaluated at group means

Classification Statistics

Classification Processing Summary

Processed		150
Excluded	Missing or out-of-range group codes	0
	At least one missing discriminating variable	0
Used in Output		150

Prior Probabilities for Groups

Loyalitas sampho	Prior	Cases Used in Analysis	
		Unweighted	Weighted
tidak loyal	.500	59	59.000
Loyal	.500	91	91.000
Total	1.000	150	150.000

Classification Results^a

		Loyalitas sampho	Predicted Group Membership		Total
			tidak loyal	Loyal	
Original	Count	tidak loyal	42	17	59
		Loyal	21	70	91
	%	tidak loyal	71.2	28.8	100.0
		Loyal	23.1	76.9	100.0

a. 74.7% of original grouped cases correctly classified.



LAMPIRAN VI

T-Test

Group Statistics

Loyalitas sabun mandi		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Brand switching (sabun mandi)	tidak loyal	76	3.6316	.47374	.05434
	Loyal	74	2.2152	.36902	.04290

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Brand switching (sabun mandi)	Equal variances assumed	4.354	.039	20.391	148	.000	1.41640	.06946	1.27914	1.55366
	Equal variances not assumed			20.459	141.246	.000	1.41640	.06923	1.27954	1.55327

T-Test

Group Statistics

Loyalitas sampho		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Brand switching (sampho)	tidak loyal	58	3.7812	.47980	.06300
	Loyal	92	2.1488	.45125	.04705

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Brand switching (sampho)	Equal variances assumed	.801	.372	21.052	148	.000	1.63234	.07754	1.47912	1.78556
	Equal variances not assumed			20.760	115.751	.000	1.63234	.07863	1.47660	1.78808



LAMPIRAN VII

Oneway

Descriptives

Brand switching (sabun mandi)

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
					20 - 30 tahun	63		
31 - 40 tahun	27	3.1538	.84642	.16289	2.8190	3.4887	1.77	4.69
41 - 50 tahun	30	2.9000	.88865	.16224	2.5682	3.2318	1.46	5.00
51- 60 tahun	30	2.9103	.87194	.15919	2.5847	3.2358	1.69	4.54
Total	150	2.9328	.82735	.06755	2.7993	3.0663	1.46	5.00

ANOVA

Brand switching (sabun mandi)

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.661	3	.554	.806	.493
Within Groups	100.331	146	.687		
Total	101.992	149			

Oneway

Descriptives

Brand switching (sabun mandi)

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
					< Rp. 1.000.000,00	49		
Rp. 1.000.000,00 - Rp. 2.000.000,00	31	3.0149	.93989	.16881	2.6701	3.3596	1.62	5.00
Rp. 2.000.000,00 - Rp. 3.000.000,00	30	2.8282	.76676	.13999	2.5419	3.1145	1.85	4.54
> Rp. 3.000.000,00	40	2.9115	.92710	.14659	2.6150	3.2080	1.46	4.69
Total	150	2.9328	.82735	.06755	2.7993	3.0663	1.46	5.00

ANOVA

Brand switching (sabun mandi)

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.598	3	.199	.287	.835
Within Groups	101.394	146	.694		
Total	101.992	149			

Oneway

Descriptives

Brand switching (sampho)

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
					20 - 30 tahun	63		
31 - 40 tahun	27	2.7436	.92995	.17897	2.3757	3.1115	1.69	4.46
41 - 50 tahun	30	2.6872	.97237	.17753	2.3241	3.0503	1.23	4.92
51- 60 tahun	30	2.9872	1.12403	.20522	2.5675	3.4069	1.00	4.62
Total	150	2.7800	.92118	.07521	2.6314	2.9286	1.00	4.92

ANOVA

Brand switching (sampho)

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.677	3	.559	.654	.582
Within Groups	124.761	146	.855		
Total	126.438	149			

Oneway

Descriptives

Brand switching (sampho)

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
					< Rp. 1.000.000,00	49		
Rp. 1.000.000,00 - Rp. 2.000.000,00	31	2.7395	.90051	.16174	2.4091	3.0698	1.54	4.62
Rp. 2.000.000,00 - Rp. 3.000.000,00	30	2.7103	.87419	.15960	2.3838	3.0367	1.54	4.23
> Rp. 3.000.000,00	40	2.8596	1.07663	.17023	2.5153	3.2039	1.00	4.92
Total	150	2.7800	.92118	.07521	2.6314	2.9286	1.00	4.92

ANOVA

Brand switching (sampho)

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.451	3	.150	.174	.914
Within Groups	125.987	146	.863		
Total	126.438	149			



LAMPIRAN VIII

Case Summaries

	USIA	PENDPTN	KPTSB	SBN1	SBN2	SBN3	SBN4	SBN5	SBN6
1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
2	4	4	2	2	3	3	4	4	5
3	1	1	1	2	5	2	2	2	2
4	1	1	1	6	5	2	2	4	5
5	2	4	1	2	3	7	5	4	8
6	1	2	1	5	5	5	5	5	5
7	1	1	1	2	6	9	2	2	2
8	1	4	1	1	1	1	1	1	1
9	1	1	1	6	10	2	9	8	11
10	1	3	1	12	12	12	12	12	12
11	1	2	1	1	2	2	2	2	2
12	2	3	1	2	2	2	2	2	2
13	4	4	1	2	1	8	5	1	2
14	4	3	1	8	8	8	8	8	8
15	4	3	1	8	8	8	8	8	8
16	3	3	1	2	2	2	2	2	2
17	3	4	1	8	8	8	8	8	8
18	4	2	1	2	2	2	2	6	6
19	4	3	1	5	5	5	5	5	5
20	4	4	1	2	8	5	13	3	6
21	3	4	2	14	15	5	5	5	14
22	2	1	1	4	5	2	13	16	6
23	2	1	1	2	2	2	13	13	13
24	3	4	2	3	5	2	1	4	7
25	1	2	2	6	6	5	4	2	4
26	1	1	1	4	4	4	4	4	4
27	2	2	1	1	1	1	1	1	1
28	1	2	2	7	7	2	2	5	5
29	1	1	1	2	2	2	2	2	2
30	2	2	2	1	1	5	5	2	2
31	1	1	1	5	13	2	2	13	4
32	1	1	1	2	5	2	4	3	8
33	1	1	2	2	2	2	2	2	2
34	1	1	1	6	6	6	3	1	6
35	4	4	1	10	5	2	2	1	10
36	1	2	2	5	5	5	5	5	5
37	1	3	1	1	1	1	1	1	1
38	1	1	1	2	5	4	4	4	4
39	3	4	2	2	8	13	17	4	18
40	4	4	2	8	2	4	3	6	1
41	3	4	1	14	5	3	3	3	3
42	4	4	1	2	2	2	2	1	1
43	2	3	1	17	17	17	17	17	17
44	1	1	1	4	4	4	4	4	4
45	3	4	1	5	13	6	3	4	17
46	3	4	2	5	13	6	3	4	17
47	3	2	1	6	5	5	6	6	6
48	1	2	1	2	2	2	5	1	1
49	3	4	1	2	3	8	8	8	8
50	4	4	1	5	5	5	5	13	13
51	1	2	1	11	11	11	16	11	11
52	4	3	1	4	4	4	4	4	4
53	1	3	2	2	5	4	20	21	6
54	1	1	1	6	22	23	22	22	22
55	1	4	1	24	24	24	24	24	24

Case Summaries

	USIA	PENDPTN	KPTSB	SBN1	SBN2	SBN3	SBN4	SBN5	SBN6
56	3	3	1	7	4	4	4	2	7
57	1	3	1	5	5	5	5	5	5
58	1	1	1	2	2	2	2	2	2
59	1	2	1	2	2	2	2	2	2
60	1	1	1	13	4	13	13	13	13
61	1	1	1	17	17	17	17	17	17
62	2	3	2	13	13	13	13	13	13
63	1	1	1	5	2	5	2	5	2
64	1	1	1	17	17	17	17	17	17
65	1	1	1	5	5	5	5	5	5
66	1	1	1	13	1	1	1	8	8
67	3	1	2	8	8	8	2	2	2
68	3	3	1	2	2	2	2	2	2
69	4	3	1	5	5	5	5	5	5
70	3	4	1	5	8	2	2	5	5
71	4	3	1	5	5	6	5	5	5
72	3	3	1	6	6	6	6	6	6
73	1	2	2	3	2	5	9	4	17
74	3	4	1	5	6	3	11	8	1
75	3	2	1	5	6	3	11	8	1
76	1	1	1	4	5	2	2	2	2
77	2	1	2	2	2	2	2	2	2
78	3	4	1	5	5	5	5	5	5
79	3	1	1	5	5	2	2	5	5
80	3	4	2	5	3	2	4	2	8
81	2	4	1	1	1	1	1	1	1
82	4	4	1	5	5	5	5	5	5
83	1	4	1	3	3	3	3	3	3
84	1	1	1	1	6	2	1	1	1
85	1	1	1	4	4	4	4	11	11
86	1	1	1	1	14	2	13	4	5
87	1	1	1	14	14	3	3	3	14
88	2	4	1	14	14	14	14	14	14
89	1	2	1	2	22	2	2	2	2
90	1	1	1	5	2	2	5	5	8
91	1	2	1	24	24	3	3	3	3
92	1	3	1	2	2	2	2	2	2
93	1	2	1	3	3	3	3	3	3
94	1	2	1	9	5	5	3	3	14
95	1	2	1	14	2	1	5	3	25
96	1	2	1	2	5	1	3	5	5
97	1	3	2	26	1	2	3	8	9
98	1	1	2	14	1	23	2	4	5
99	1	1	1	1	6	8	9	14	14
100	1	2	1	1	1	1	1	1	1
101	1	1	1	24	14	5	14	1	1
102	4	2	1	11	11	11	11	13	13
103	3	4	2	17	2	3	5	9	5
104	1	2	2	5	4	3	2	17	2
105	4	3	1	5	5	5	5	5	5
106	3	4	2	10	11	13	1	6	7
107	2	1	1	4	4	4	4	4	4
108	4	2	2	5	17	8	17	5	8
109	2	3	1	17	8	17	2	9	5
110	4	4	2	1	1	17	17	9	9

Case Summaries

	USIA	PENDPTN	KPTSB	SBN1	SBN2	SBN3	SBN4	SBN5	SBN6
111	2	4	2	5	2	4	4	3	2
112	4	3	1	4	4	4	4	4	4
113	2	3	2	3	5	3	2	8	9
114	4	1	2	4	4	8	8	11	11
115	4	2	1	2	2	2	2	2	2
116	4	1	1	5	5	5	5	5	5
117	2	4	2	1	2	3	4	5	2
118	2	2	2	5	5	4	3	2	2
119	3	2	2	4	13	3	2	1	7
120	4	1	1	4	4	4	4	4	4
121	3	4	1	2	2	2	2	2	2
122	4	3	2	1	2	3	4	19	7
123	4	4	2	2	2	2	2	2	2
124	1	1	1	5	5	5	5	5	5
125	1	4	2	6	6	6	6	6	6
126	3	4	1	17	17	17	17	17	17
127	1	2	1	10	10	10	10	10	10
128	4	1	2	3	5	5	4	4	17
129	2	1	1	17	1	3	4	5	19
130	3	2	2	4	3	2	9	1	13
131	2	4	2	2	3	4	6	8	10
132	4	3	2	4	4	2	3	17	2
133	2	3	2	4	4	17	17	8	1
134	4	1	1	2	2	2	2	2	2
135	1	1	1	13	13	13	13	13	13
136	2	1	2	2	5	9	3	4	17
137	3	4	1	1	1	1	1	1	1
138	4	4	1	17	17	2	8	2	8
139	2	3	1	17	17	17	17	17	17
140	2	1	1	17	17	17	17	17	17
141	1	1	1	6	5	2	2	4	5
142	2	3	1	2	2	2	2	2	2
143	2	2	1	8	8	8	8	8	8
144	3	3	1	2	2	2	2	2	2
145	2	3	1	5	5	5	5	5	5
146	3	4	1	2	8	2	13	3	6
147	2	1	1	2	2	2	13	13	13
148	3	4	2	3	3	2	1	4	7
149	1	1	1	4	4	4	4	4	4
150	1	1	1	5	6	2	2	13	4

Case Summaries

	PSB1	PSB2	PSB3	PSB4	PSB5	PSB6	PSB7	PSB8	PSB9	PSB10
1	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1
2	4	4	4	2	4	4	3	4	5	4
3	4	4	3	2	2	2	1	2	2	2
4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4
5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5
6	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1
7	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
8	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2
9	3	5	4	3	4	4	2	4	4	4
10	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1
11	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1
12	2	2	2	3	2	2	3	2	3	4
13	4	4	4	3	5	4	3	3	4	3
14	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
15	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
17	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1
18	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3
19	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
20	2	3	3	1	4	4	2	2	4	4
21	2	3	3	3	2	2	2	2	3	2
22	4	5	2	2	4	4	2	2	4	2
23	2	4	4	4	2	2	2	2	4	4
24	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3
25	4	5	5	3	5	5	2	4	4	4
26	1	2	2	2	2	3	2	2	3	1
27	2	2	2	1	2	3	1	1	3	4
28	4	5	4	4	4	2	3	4	2	2
29	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
30	4	5	4	4	4	5	2	5	4	4
31	4	4	5	2	5	4	2	2	4	4
32	3	3	3	3	4	4	3	2	4	3
33	4	4	4	3	4	4	3	3	3	2
34	2	2	2	2	2	2	2	4	5	4
35	3	4	4	3	4	4	2	3	3	3
36	2	2	2	2	2	1	1	2	4	1
37	2	2	2	2	2	2	1	2	3	1
38	4	4	3	3	3	3	3	4	3	2
39	4	3	3	2	4	4	3	4	4	2
40	4	4	4	3	5	5	2	3	1	2
41	2	4	2	2	4	2	2	2	3	2
42	2	2	2	2	3	3	2	2	2	4
43	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
44	4	5	2	1	5	2	3	3	4	1
45	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1
46	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1
47	4	2	2	2	4	2	2	1	2	1
48	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4
49	4	4	4	2	4	4	2	4	4	3
50	1	2	3	1	2	2	2	2	4	4
51	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2
52	2	3	2	3	3	3	2	2	4	2
53	2	4	4	4	5	4	2	4	4	3
54	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
55	2	2	2	2	2	2	5	2	2	2

Case Summaries

	PSB1	PSB2	PSB3	PSB4	PSB5	PSB6	PSB7	PSB8	PSB9	PSB10
56	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4
57	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2
58	2	4	2	2	2	4	2	2	4	4
59	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3
60	2	2	3	2	2	3	4	2	4	1
61	4	2	2	4	4	2	4	4	5	1
62	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
63	2	4	5	5	4	4	2	3	4	1
64	4	5	4	4	4	5	4	2	4	3
65	5	5	5	1	5	5	5	5	1	1
66	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1
67	4	4	3	4	5	3	3	3	4	2
68	2	2	2	2	2	3	4	2	5	4
69	2	4	5	1	3	4	1	1	3	3
70	3	3	4	4	4	4	2	2	3	2
71	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1
72	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1
73	2	5	5	1	5	4	1	1	5	5
74	2	3	4	3	4	4	2	3	2	1
75	4	3	5	4	4	4	2	3	2	1
76	4	4	4	3	4	4	2	2	5	3
77	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
78	1	1	1	1	3	4	2	2	1	1
79	3	4	4	2	4	4	2	3	2	2
80	4	5	5	4	5	5	3	5	4	5
81	4	3	4	2	2	1	1	1	1	2
82	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1
83	1	2	1	2	1	2	4	2	2	1
84	2	4	2	3	4	4	1	1	3	1
85	4	3	3	2	4	4	3	3	3	4
86	4	5	5	4	3	3	3	4	3	3
87	5	5	5	5	5	5	2	2	5	2
88	3	3	4	4	3	4	3	3	3	2
89	2	2	2	2	2	1	1	1	1	4
90	3	4	4	3	3	4	3	3	2	3
91	5	4	3	3	4	4	3	3	4	3
92	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3
93	2	2	2	2	2	3	2	2	3	1
94	4	3	3	3	4	5	3	4	4	4
95	5	5	3	3	4	3	2	4	5	4
96	4	4	4	3	4	2	2	2	2	1
97	4	5	4	3	5	2	3	3	1	1
98	3	5	5	3	4	3	2	4	1	3
99	3	2	3	3	3	4	2	2	3	2
100	3	4	4	3	4	3	2	2	2	3
101	4	3	3	4	5	5	3	3	4	3
102	4	4	4	4	2	2	1	1	1	2
103	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4
104	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5
105	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1
106	4	4	4	3	4	4	2	4	4	4
107	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
108	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4
109	4	4	4	2	5	5	4	4	4	4
110	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4

Case Summaries

	PSB1	PSB2	PSB3	PSB4	PSB5	PSB6	PSB7	PSB8	PSB9	PSB10
111	3	4	4	3	5	5	4	5	4	4
112	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
113	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
114	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
115	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
116	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1
117	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4
118	4	3	4	5	5	5	3	3	4	3
119	4	4	4	4	4	4	2	4	4	5
120	1	1	2	2	2	2	4	2	2	1
121	2	2	3	2	3	2	3	1	1	1
122	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5
123	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1
124	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4
125	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2
126	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
127	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2
128	3	5	4	2	4	4	5	5	4	4
129	4	4	3	2	5	5	4	5	3	5
130	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
131	4	4	4	4	4	4	2	4	4	5
132	4	4	4	2	5	5	3	4	4	4
133	4	5	5	5	4	4	2	5	4	4
134	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
135	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1
136	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3
137	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1
138	4	4	3	2	5	5	4	5	3	5
139	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2
140	2	2	2	2	2	2	3	2	2	4
141	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4
142	2	2	2	3	2	2	3	2	3	4
143	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
144	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
145	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
146	2	3	3	1	4	4	2	2	4	4
147	2	4	4	4	2	2	2	2	4	4
148	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3
149	1	2	2	2	2	3	2	2	3	1
150	4	4	5	2	5	4	2	2	4	4

Case Summaries

	PSB11	PSB12	PSB13	KPTSM	SMP1	SMP2	SMP3	SMP4	SMP5
1	3	2	2	2	1	1	1	1	1
2	4	4	3	2	2	1	3	4	5
3	3	3	3	1	6	6	6	6	6
4	4	4	4	1	5	5	5	5	5
5	5	5	4	1	5	1	7	3	4
6	2	2	1	1	8	8	8	8	8
7	3	2	2	1	5	5	5	5	5
8	2	2	2	1	5	5	5	5	5
9	3	4	4	1	3	1	5	6	2
10	5	1	3	2	2	5	9	4	1
11	2	2	4	1	5	2	10	10	10
12	2	2	4	1	5	5	5	5	5
13	2	3	3	1	1	1	5	5	5
14	3	2	4	1	5	5	5	5	5
15	3	2	4	1	5	5	5	5	5
16	3	3	3	1	9	9	9	9	9
17	2	2	2	1	1	1	1	1	1
18	3	3	3	1	6	6	6	6	6
19	3	3	3	1	2	2	2	2	2
20	4	2	4	1	3	1	2	11	9
21	2	2	2	2	2	12	4	2	2
22	4	2	2	1	3	4	7	6	5
23	4	3	3	1	2	2	5	5	5
24	4	3	3	2	2	5	6	1	9
25	2	4	4	1	5	5	5	5	5
26	2	2	2	1	2	2	2	2	2
27	2	2	3	1	2	2	2	2	2
28	4	4	4	1	5	5	5	5	5
29	3	2	2	1	2	2	2	2	2
30	2	4	4	2	2	2	5	5	2
31	4	3	3	1	11	11	11	11	11
32	3	2	4	1	2	2	2	2	2
33	4	4	3	1	2	2	2	2	2
34	2	2	4	1	14	6	2	2	2
35	3	3	4	1	3	5	3	1	9
36	2	2	1	2	5	5	5	5	5
37	2	1	4	1	2	2	2	2	2
38	3	3	3	1	5	5	5	5	5
39	2	3	3	1	1	5	2	5	6
40	3	3	4	1	6	5	2	1	4
41	2	3	4	1	3	1	2	2	2
42	2	2	3	1	2	2	2	2	2
43	2	2	3	1	5	5	5	5	5
44	4	2	3	1	2	2	2	2	2
45	1	1	1	1	4	3	1	5	6
46	1	1	1	2	4	2	3	1	5
47	2	2	3	1	5	5	5	5	5
48	2	4	4	1	1	1	4	4	4
49	2	3	3	1	1	13	13	13	13
50	2	2	4	1	5	2	2	2	10
51	2	1	3	1	5	5	5	5	5
52	2	2	3	1	6	5	5	5	5
53	4	3	3	2	5	3	4	6	1
54	3	2	4	1	1	5	1	1	1
55	2	2	2	1	1	1	1	1	1

Case Summaries

	PSB11	PSB12	PSB13	KPTSM	SMP1	SMP2	SMP3	SMP4	SMP5
56	3	4	4	1	3	1	1	1	3
57	2	2	2	1	5	5	5	2	2
58	2	2	4	1	5	5	5	5	5
59	3	3	3	1	5	5	5	5	5
60	2	2	4	1	2	2	2	2	2
61	2	2	4	1	5	5	5	5	5
62	2	2	2	2	3	3	3	3	3
63	2	3	4	1	5	5	5	5	5
64	3	3	4	1	2	2	2	2	2
65	1	1	1	1	5	5	5	5	5
66	2	2	2	1	3	11	11	1	1
67	2	2	4	2	2	2	6	6	6
68	2	3	2	1	9	9	9	9	9
69	1	3	3	1	5	5	5	5	5
70	3	2	3	1	1	5	5	1	1
71	1	1	1	1	2	2	2	2	2
72	1	1	1	1	3	3	10	6	5
73	4	4	5	2	5	1	3	1	5
74	2	3	2	1	6	10	5	11	1
75	3	3	2	1	6	10	5	11	2
76	4	4	4	1	4	4	4	4	4
77	3	3	3	1	5	5	5	5	5
78	2	3	2	1	2	2	2	2	2
79	2	2	2	1	1	1	5	5	1
80	3	5	5	2	5	1	2	2	1
81	2	2	4	1	9	9	9	9	9
82	2	2	3	1	2	1	4	1	1
83	4	2	1	2	2	2	1	5	1
84	1	1	1	1	3	5	5	2	5
85	3	2	3	1	2	2	2	2	6
86	3	3	4	1	5	3	2	9	4
87	3	4	5	1	3	3	5	1	1
88	3	3	3	1	9	9	9	9	9
89	2	2	2	1	6	6	6	6	6
90	2	3	2	1	6	6	6	6	6
91	4	3	3	2	9	9	1	3	3
92	4	4	5	1	2	2	2	2	2
93	3	3	3	1	9	9	1	1	1
94	3	4	4	1	5	1	6	6	7
95	3	4	4	1	3	5	6	2	7
96	1	3	3	1	4	5	3	10	10
97	1	3	2	2	3	5	15	3	2
98	3	3	4	1	3	6	16	9	5
99	2	3	3	1	5	11	1	2	3
100	3	2	3	1	3	3	9	9	9
101	4	3	4	1	6	6	3	2	5
102	2	1	3	2	2	2	2	5	1
103	4	4	5	1	5	5	5	5	5
104	4	4	4	1	5	5	5	5	5
105	4	2	2	1	9	9	9	9	9
106	4	4	4	2	2	7	7	11	11
107	1	2	2	1	1	1	1	1	1
108	4	4	4	2	3	1	3	6	2
109	4	4	4	1	3	3	3	3	3
110	4	5	5	1	10	10	10	10	10

Case Summaries

	PSB11	PSB12	PSB13	KPTSM	SMP1	SMP2	SMP3	SMP4	SMP5
111	3	4	4	1	1	1	1	1	1
112	2	2	3	1	1	1	1	1	1
113	4	4	5	2	4	9	3	9	13
114	4	4	4	1	14	14	14	14	14
115	2	2	3	2	1	10	4	3	1
116	4	2	3	2	5	4	1	3	1
117	4	5	5	2	1	6	7	10	13
118	3	4	4	1	2	2	2	2	2
119	4	4	5	2	14	13	9	10	13
120	2	2	2	2	1	7	10	2	3
121	2	1	2	2	5	1	2	1	2
122	4	4	5	2	1	2	3	5	7
123	2	1	3	2	1	5	1	2	2
124	2	2	4	1	5	5	5	5	5
125	4	2	2	1	1	2	3	5	7
126	2	2	3	1	1	1	1	1	1
127	2	2	3	1	5	5	5	5	3
128	3	5	4	2	9	9	13	1	2
129	4	5	4	2	1	4	5	7	1
130	5	5	5	1	2	2	2	2	2
131	2	4	5	2	5	7	10	13	14
132	3	4	4	2	6	5	1	9	9
133	2	4	4	1	5	5	2	6	2
134	2	2	2	1	2	2	2	2	2
135	1	1	3	2	1	7	13	14	9
136	4	4	4	1	2	2	2	2	2
137	2	1	2	1	8	8	8	8	8
138	4	5	4	2	5	1	2	2	1
139	4	2	2	1	6	6	6	6	6
140	2	2	2	1	3	3	3	3	3
141	4	4	4	1	5	5	5	5	5
142	2	2	4	1	5	5	5	5	5
143	3	2	4	1	5	5	5	5	5
144	3	3	3	1	9	9	9	9	9
145	3	3	3	1	2	2	2	2	2
146	4	2	4	1	3	1	2	11	9
147	4	3	3	1	2	2	5	5	5
148	4	3	3	2	2	5	6	1	9
149	2	2	2	1	2	2	2	2	2
150	4	3	3	1	11	11	11	11	11

Case Summaries

	SMP6	PSM1	PSM2	PSM3	PSM4	PSM5	PSM6	PSM7	PSM8	PSM9
1	1	2	2	2	2	2	2	3	2	1
2	6	4	4	4	3	4	4	3	4	5
3	6	2	2	3	1	2	1	2	1	3
4	5	2	2	2	2	2	2	4	2	2
5	2	5	5	5	4	5	5	2	5	5
6	8	2	2	2	2	2	2	2	2	2
7	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2
8	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2
9	9	3	4	4	3	4	4	2	5	4
10	3	4	5	4	5	4	5	1	5	5
11	10	2	2	2	2	2	2	2	2	3
12	5	2	2	2	2	2	2	1	2	1
13	5	3	3	3	3	4	3	2	2	2
14	5	2	2	2	2	3	2	2	2	2
15	5	2	2	2	2	3	2	2	2	2
16	9	3	3	3	3	3	3	3	3	3
17	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
18	6	3	3	3	3	3	3	3	3	3
19	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
20	5	2	3	3	1	4	4	2	2	4
21	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2
22	2	4	5	2	2	4	4	2	2	4
23	5	2	4	4	4	2	2	2	2	4
24	13	4	4	4	4	4	4	4	4	4
25	5	1	1	1	1	1	1	4	1	1
26	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3
27	2	2	2	2	2	2	3	1	1	3
28	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2
29	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
30	2	5	5	5	3	4	5	2	5	1
31	11	2	2	2	2	2	2	2	2	3
32	2	1	2	1	2	2	2	2	2	4
33	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4
34	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5
35	9	3	4	4	2	4	4	2	3	2
36	5	2	2	2	1	2	2	2	2	5
37	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3
38	2	2	2	2	2	2	2	3	4	4
39	6	4	4	4	4	4	4	2	3	4
40	9	4	4	3	3	4	4	1	4	4
41	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2
42	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
43	5	2	2	2	2	2	2	2	2	1
44	2	4	5	1	4	3	2	4	5	4
45	2	4	4	2	2	4	1	1	1	1
46	6	2	2	2	2	2	2	1	1	1
47	5	1	1	1	2	1	1	2	1	2
48	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2
49	13	2	2	2	2	2	2	2	2	3
50	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3
51	5	2	2	2	2	2	2	4	2	3
52	5	2	2	2	3	3	3	2	2	3
53	2	4	3	3	4	4	3	3	4	4
54	6	2	3	3	2	2	3	2	2	3
55	1	2	2	2	2	2	2	4	2	2

Case Summaries

	PSM10	PSM11	PSM12	PSM13
1	2	3	2	2
2	4	4	4	3
3	2	3	2	3
4	2	2	2	2
5	4	4	4	4
6	1	2	2	1
7	2	3	2	2
8	2	2	2	2
9	4	3	4	4
10	4	1	5	5
11	3	5	3	4
12	4	3	2	3
13	2	2	3	2
14	3	3	2	3
15	3	3	2	3
16	2	3	3	3
17	1	2	2	2
18	3	3	3	3
19	3	3	3	3
20	3	2	2	3
21	4	2	2	3
22	2	4	2	4
23	4	4	2	2
24	3	3	4	4
25	2	4	2	2
26	1	2	2	2
27	4	2	2	3
28	2	4	2	3
29	1	1	1	1
30	4	4	2	1
31	2	2	2	3
32	2	2	2	4
33	3	3	4	4
34	4	2	2	4
35	3	2	4	4
36	2	2	2	1
37	1	2	2	4
38	2	3	2	2
39	2	2	3	4
40	3	2	3	4
41	2	2	3	4
42	5	1	1	2
43	2	4	2	3
44	3	5	2	1
45	1	1	1	1
46	1	1	1	1
47	2	2	2	2
48	2	2	2	3
49	2	2	2	3
50	3	2	2	3
51	4	2	2	3
52	3	2	2	3
53	4	4	3	3
54	2	3	2	4
55	2	2	2	2

Case Summaries

	PSM10	PSM11	PSM12	PSM13
56	3	4	4	3
57	2	2	2	2
58	2	4	2	4
59	2	3	2	3
60	1	2	2	4
61	2	4	2	4
62	2	2	2	2
63	2	4	2	4
64	3	3	4	4
65	1	5	5	1
66	1	2	2	2
67	2	3	2	4
68	4	2	3	2
69	3	3	3	5
70	2	4	4	4
71	1	1	1	1
72	1	1	1	1
73	4	4	4	5
74	2	2	2	2
75	2	2	2	2
76	2	3	3	4
77	2	2	2	2
78	1	2	2	2
79	2	2	2	2
80	5	3	5	4
81	2	2	1	5
82	2	2	2	3
83	5	2	4	5
84	1	1	1	3
85	2	3	2	2
86	3	3	3	4
87	1	3	3	5
88	2	3	3	3
89	4	2	2	1
90	3	3	3	3
91	3	3	3	4
92	3	4	4	5
93	2	3	3	3
94	2	3	4	5
95	4	4	3	4
96	1	2	2	3
97	1	2	3	3
98	2	2	3	3
99	2	2	3	3
100	2	2	3	3
101	3	3	4	4
102	5	5	5	4
103	1	2	2	3
104	2	2	2	1
105	2	2	2	3
106	4	3	4	5
107	2	2	2	2
108	4	2	4	5
109	2	3	2	3
110	1	1	1	1

Case Summaries

	PSM10	PSM11	PSM12	PSM13
111	1	2	1	3
112	2	2	2	2
113	4	4	4	5
114	1	2	2	2
115	4	4	4	5
116	4	4	4	5
117	3	4	4	4
118	1	2	2	3
119	4	4	4	4
120	5	4	4	4
121	5	5	5	5
122	4	4	4	5
123	3	3	5	4
124	4	2	2	4
125	4	4	4	4
126	2	2	2	2
127	3	3	3	3
128	5	3	4	5
129	4	3	4	5
130	2	1	2	3
131	4	4	4	4
132	4	4	4	4
133	5	4	4	4
134	2	2	2	2
135	4	4	4	3
136	2	3	2	2
137	2	2	2	1
138	5	4	5	3
139	1	2	1	3
140	2	2	2	2
141	2	2	2	2
142	4	3	2	3
143	3	3	2	3
144	2	3	3	3
145	3	3	3	3
146	3	2	2	3
147	4	4	2	2
148	3	3	4	4
149	1	2	2	2
150	2	2	2	3

TABEL DISTRIBUSI R SATU SISI

Df	5%	DF	5%	DF	5%	DF	5%
1	0.951	51	0.179	101	0.127	151	0.104
2	0.800	52	0.177	102	0.127	152	0.104
3	0.687	53	0.175	103	0.126	153	0.103
4	0.608	54	0.174	104	0.125	154	0.103
5	0.551	55	0.172	105	0.125	155	0.103
6	0.507	56	0.171	106	0.124	156	0.102
7	0.472	57	0.169	107	0.124	157	0.102
8	0.443	58	0.168	108	0.123	158	0.102
9	0.419	59	0.166	109	0.123	159	0.102
10	0.398	60	0.165	110	0.122	160	0.101
11	0.380	61	0.164	111	0.121	161	0.101
12	0.365	62	0.162	112	0.121	162	0.101
13	0.351	63	0.161	113	0.120	163	0.100
14	0.338	64	0.160	114	0.120	164	0.100
15	0.327	65	0.159	115	0.119	165	0.100
16	0.317	66	0.157	116	0.119	166	0.099
17	0.308	67	0.156	117	0.118	167	0.099
18	0.299	68	0.155	118	0.118	168	0.099
19	0.291	69	0.154	119	0.117	169	0.098
20	0.284	70	0.153	120	0.117	170	0.098
21	0.277	71	0.152	121	0.116	171	0.098
22	0.271	72	0.151	122	0.116	172	0.098
23	0.265	73	0.150	123	0.115	173	0.097
24	0.260	74	0.149	124	0.115	174	0.097
25	0.255	75	0.148	125	0.114	175	0.097
26	0.250	76	0.147	126	0.114	176	0.097
27	0.245	77	0.146	127	0.114	177	0.096
28	0.241	78	0.145	128	0.113	178	0.096
29	0.237	79	0.144	129	0.113	179	0.096
30	0.233	80	0.143	130	0.112	180	0.095
31	0.229	81	0.142	131	0.112	181	0.095
32	0.225	82	0.141	132	0.111	182	0.095
33	0.222	83	0.140	133	0.111	183	0.095
34	0.219	84	0.140	134	0.111	184	0.094
35	0.216	85	0.139	135	0.110	185	0.094
36	0.213	86	0.138	136	0.110	186	0.094
37	0.210	87	0.137	137	0.109	187	0.094
38	0.207	88	0.136	138	0.109	188	0.093
39	0.204	89	0.136	139	0.109	189	0.093
40	0.202	90	0.135	140	0.108	190	0.093
41	0.199	91	0.134	141	0.108	191	0.093
42	0.197	92	0.133	142	0.107	192	0.092
43	0.195	93	0.133	143	0.107	193	0.092
44	0.192	94	0.132	144	0.107	194	0.092
45	0.190	95	0.131	145	0.106	195	0.092
46	0.188	96	0.131	146	0.106	196	0.091
47	0.186	97	0.130	147	0.106	197	0.091
48	0.184	98	0.129	148	0.105	198	0.091
49	0.182	99	0.129	149	0.105	199	0.091
50	0.181	100	0.128	150	0.105	200	0.091