

## BAB V

### PENUTUP

#### V.1. Kesimpulan

Adanya persaingan yang ketat diantara gerai ritel yang semakin menjamur, menuntut peritel harus lebih jeli dalam melakukan strategi promosi penjualan, khususnya pemberian diskon. Ternyata bentuk penulisan diskon (*percentage off vs cents off*) tersebut dapat berpengaruh terhadap harga yang diharapkan oleh konsumen di masa yang akan datang setelah adanya promosi pemberian harga diskon dan pilihan merek konsumen selama adanya program promosi tersebut.

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh penulis mengenai dampak penulisan harga diskon (*percentage off vs cents off*) terhadap 40 responden, dapat disimpulkan bahwa:

1. Tidak terdapat perbedaan harga yang diharapkan di masa yang akan datang ketika promosi harga diskon dituliskan dalam bentuk *percentage off* ataupun *cents off*.
2. Untuk promosi dengan diskon yang besar, harga yang diharapkan konsumen di masa yang akan datang lebih rendah jika ditulis dalam bentuk *cents off*.
3. Untuk promosi dengan diskon yang kecil, harga yang diharapkan di masa yang akan datang tidak ada perbedaan baik diskon dituliskan dalam bentuk *percentage off* ataupun *cents off*.

4. Untuk promosi dengan diskon yang besar, yang memilih merek tersebut selama periode promosi akan lebih banyak apabila diskon merek tersebut dalam bentuk *cents off*.
5. Untuk promosi dengan diskon yang kecil, yang memilih merek tersebut selama periode promosi akan lebih banyak apabila diskon merek tersebut dalam bentuk *percentage off*.

Dari poin-poin di atas, maka dapat dilihat bahwa bentuk promosi pemberian harga diskon (*percentage off vs cents off*) bisa mengurangi risiko yang membuat konsumen mengharapkan harga yang lebih rendah pasca promosi apabila promosi dengan diskon yang besar ditulis dalam bentuk *percentage off* dan bentuk promosi pemberian harga diskon (*percentage off vs cents off*) mempengaruhi pilihan konsumen selama periode promosi apabila promosi dengan diskon yang besar ditulis dalam bentuk *cents off*, sedangkan promosi dengan diskon yang kecil ditulis dalam bentuk *percentage off*.

## **V.2. Implikasi Manajerial**

Dari penelitian yang telah dilakukan, penulis mengharapkan hasilnya dapat menjadi pertimbangan bagi peritel dalam menjalankan promosi penjualannya. Hal yang dapat menjadi pertimbangan tersebut adalah:

1. Jika peritel lebih berfokus terhadap harga yang diharapkan konsumen di masa yang akan datang, maka apabila peritel memberikan diskon yang besar, hendaknya penulisan diskon dilakukan dalam bentuk *percentage off* agar harga yang diharapkan konsumen di masa yang akan datang setelah periode promosi berakhir lebih tinggi jika dibandingkan dengan diskon yang dituliskan dalam bentuk *cents off*.
2. Tetapi apabila peritel menginginkan konsumen melakukan pembelian pada saat periode promosi, maka diskon lebih baik dituliskan dalam bentuk *cents off* untuk diskon besar dan *percentage off* untuk diskon kecil.

## DAFTAR PUSTAKA

Atmaja, L.S., 1997. *Statistik Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi

Berman, B., Evans, J.R., 1998. *Retail Management: A Strategic Approach*, 7<sup>th</sup> ed. New Jersey: Prentice Hall International, Inc.

Churcill, Gilbert A, Jr. and Tom J. Brown, 2004, "*Basic Marketing Research*", 5<sup>th</sup> edition, South Western, part of Thompson Corporation.

DelVecchio, D., Krishnan, H.S., and Smith, D. C. (2007). Cents or Percent? The Effect of Promotion Framing on Price Expectations and Choice. *Journal of Marketing*, 71, 158-170.

Hui Hu, H. 2005. Personality Types and Consumer Preferences for Multiple Currency Usage: A Study of the Restaurant Industry. <http://www.ohiolink.edu/etd/send-pdf.cgi?osu1123254977>.

Jacobson, R., Obermiller, C. (1990). The Formation of Expected Future Price: A Reference Price for Forward-Looking Consumers. *Journal of Consumer Research*, 16, 420-432.

Kotler, P., and Gary Armstrong (2001). "*Principles of Marketing*", New Jersey: Prentice Hall.

Kotler, P. (1996). *Manajemen Pemasaran*. Diterjemahkan oleh Drs. Jaka Wasana, MSM., edisi ke-6. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Kuncoro, M., 2003. *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi: Bagaimana Meneliti Dan Menulis Tesis*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

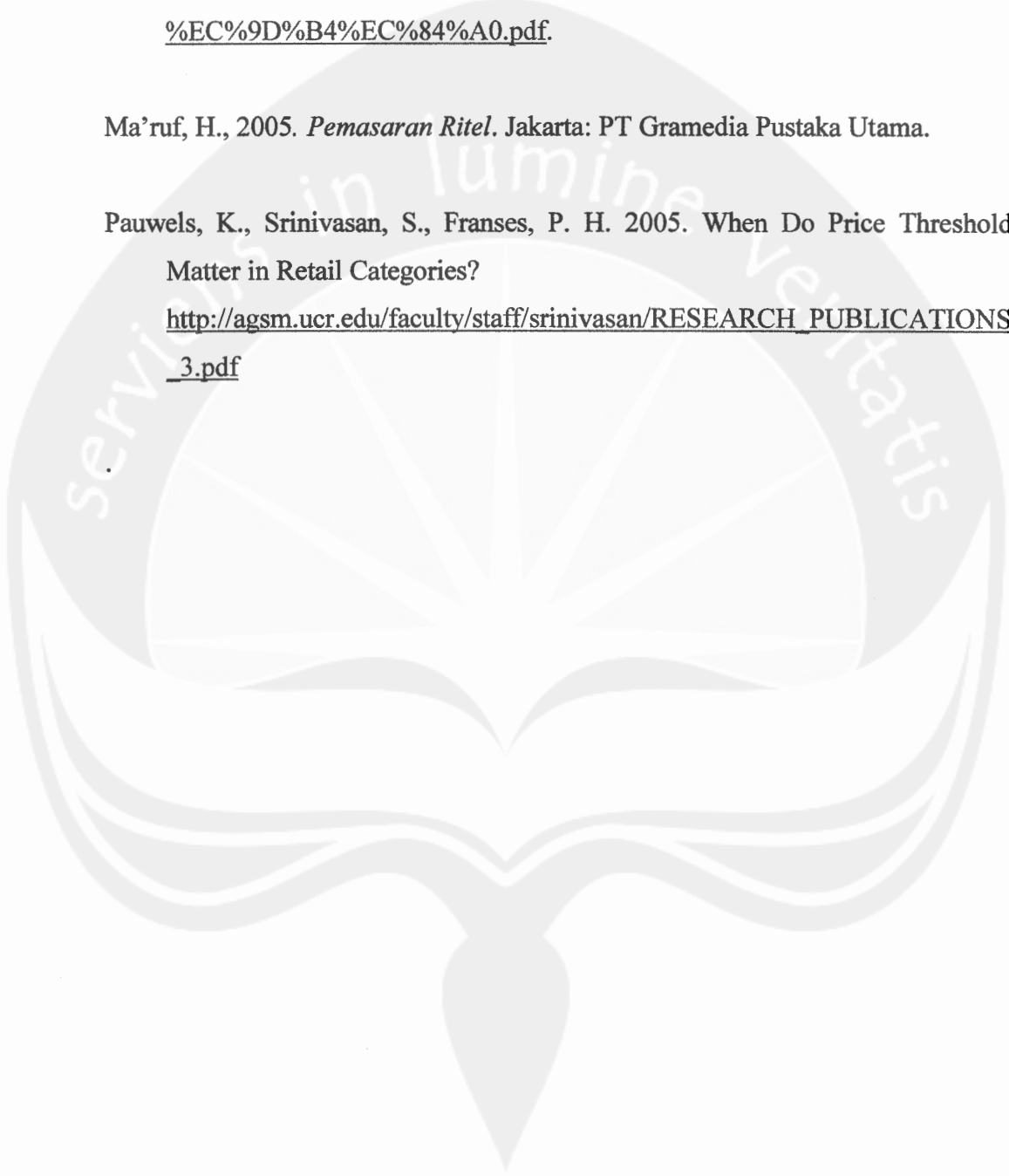
Lee, S., Jung, K.. 2007. Effects of Price Comparison Site on Price Perception and Value Perception in Online Purchase.

[http://www.kdischool.ac.kr/download/Research\\_Seminar/ResearchSeminar%EC%9D%B4%EC%84%A0.pdf](http://www.kdischool.ac.kr/download/Research_Seminar/ResearchSeminar%EC%9D%B4%EC%84%A0.pdf)

Ma'ruf, H., 2005. *Pemasaran Ritel*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Pauwels, K., Srinivasan, S., Franses, P. H. 2005. When Do Price Thresholds Matter in Retail Categories?

[http://agsm.ucr.edu/faculty/staff/srinivasan/RESEARCH\\_PUBLICATIONS\\_3.pdf](http://agsm.ucr.edu/faculty/staff/srinivasan/RESEARCH_PUBLICATIONS_3.pdf)



**Gambar Produk Shampoo dengan Promosi Harga Diskon secara *Percentage***

*off*

Gambar Produk pada Periode1:

 400 ml	 400 ml	 MOISTURIZING SHAMPOO 400 ml	 NEW 400 ml
<b>BOTANIC</b> Rp 29.050	<b>EVO</b> Rp 20.250	<b>SIERRA</b> Rp 21.650	<b>MYSTIQUE</b> Rp 32.700
 <b>DISKON 24%</b> Dari Harga Normal			

Gambar Produk pada Periode2:

 400 ml	 400 ml	 MOISTURIZING SHAMPOO 400 ml	 NEW 400 ml
<del><b>BOTANIC</b></del> Rp <del>29.050</del>	<b>EVO</b> Rp 20.250	<b>SIERRA</b> Rp 21.650	<del><b>MYSTIQUE</b></del> Rp <del>32.700</del>
 <b>DISKON 43%</b> Dari Harga Normal		 <b>DISKON 24%</b> Dari Harga Normal	

**Gambar Produk Shampoo dengan Promosi Harga Diskon secara *Cents off***

Gambar Produk pada Periode1:

 <b>BOTANIC</b> Rp 29.050	 <b>EVO</b> Rp 20.250	 <b>SIERRA</b> Rp 21.650	 <b>MYSTIQUE</b> Rp <del>32.700</del>
			 <b>Rp 28.450</b>

Gambar Produk pada Periode2:

 <b>BOTANIC</b> Rp <del>29.050</del>	 <b>EVO</b> Rp 20.250	 <b>SIERRA</b> Rp 21.650	 <b>MYSTIQUE</b> Rp <del>32.700</del>
 <b>Rp 16.560</b>			 <b>Rp 28.450</b>



**LAMPIRAN II**

*Booklet Response*



Usia :

Jenis kelamin :

Pekerjaan :

### *Booklet Response*

**Harga BOTANIC dipakai sebagai acuan untuk perbandingan**

**Harga yang tercantum adalah harga sebelum diskon**

Periode 1:



 <b>BOTANIC</b> Rp 29.050	 <b>EVO</b> Rp 20.250	 <b>SIERRA</b> Rp 21.650	 <b>MYSTIQUE</b> Rp 32.700
 <b>DISKON 24%</b> Dari Harga Normal			

Merek shampoo yang saya pilih adalah:

(Beri tanda silang (X) merek shampoo yang Anda pilih)

BOTANIC	EVO	SIERRA	MYSTIQUE
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Periode2:

			
<b>BOTANIC</b> Rp 29.050	<b>EVO</b> Rp 20.250	<b>SIERRA</b> Rp 21.650	<b>MYSTIQUE</b> Rp 32.700
<b>DISKON 43%</b> Dari Harga Normal			<b>DISKON 24%</b> Dari Harga Normal

Merek shampoo yang saya pilih adalah:

(Beri tanda silang (X) merek shampoo yang Anda pilih)

BOTANIC	EVO	SIERRA	MYSTIQUE

Apabila periode promosi diskon telah berakhir dan harga shampoo kembali pada harga normal, sesungguhnya harga shampoo yang Anda harapkan untuk masing-masing merek:

BOTANIC	EVO	SIERRA	MYSTIQUE
Rp	Rp	Rp	Rp

Usia :

Jenis kelamin :

Pekerjaan :

***Booklet Response***

**Harga BOTANIC dipakai sebagai acuan untuk perbandingan**

**Harga yang tercantum adalah harga sebelum diskon**

Periode1:

 <b>BOTANIC</b> Rp 29.050	 <b>EVO</b> Rp 20.250	 <b>SIERRA</b> Rp 21.650	 <b>MYSTIQUE</b> Rp 32.700
			 <b>Rp 28.450</b>

Merek shampoo yang saya pilih adalah:

(Beri tanda silang (X) merek shampoo yang Anda pilih)

BOTANIC	EVO	SIERRA	MYSTIQUE

Periode2:

<del>BOTANIC Rp 29.050</del>	EVO Rp 20.250	SIERRA Rp 21.650	<del>MYSTIQUE Rp 32.700</del>
Rp 16.560			Rp 28.450

Merek shampoo yang saya pilih adalah:

(Beri tanda silang (X) merek shampoo yang Anda pilih)

BOTANIC	EVO	SIERRA	MYSTIQUE

Apabila periode promosi diskon telah berakhir dan harga shampoo kembali pada harga normal, sesungguhnya harga shampoo yang Anda harapkan untuk masing-masing merek:

BOTANIC	EVO	SIERRA	MYSTIQUE
Rp	Rp	Rp	Rp



serviens in lumine veritatis

## LAMPIRAN III

*Analisis Independent*

*Sample t-Test*

## T-Test

### Group Statistics

	Kategori	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Harga	Percentage off	80	22022.500	5383.66552	601.91210
	Cents off	80	20731.875	5370.85574	600.47993

### Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances	
		F	Sig.
Harga	Equal variances assumed	.001	.981
	Equal variances not assumed		

### Independent Samples Test

---

---

t-test for Equality of Means

		t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference
Harga	Equal variances assumed	1.518	158	.131	1290.62500
	Equal variances not assumed	1.518	157.999	.131	1290.62500

---

---



### Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means		
		Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
Harga	Equal variances assumed	850.22016	-388.63810	2969.88810
	Equal variances not assumed	850.22016	-388.63817	2969.88817





## T-Test

### Group Statistics

	Kategori	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Botanic	Percentage off	40	20625.00	5498.753	869.429
	Cents off	40	17993.75	4445.196	702.847

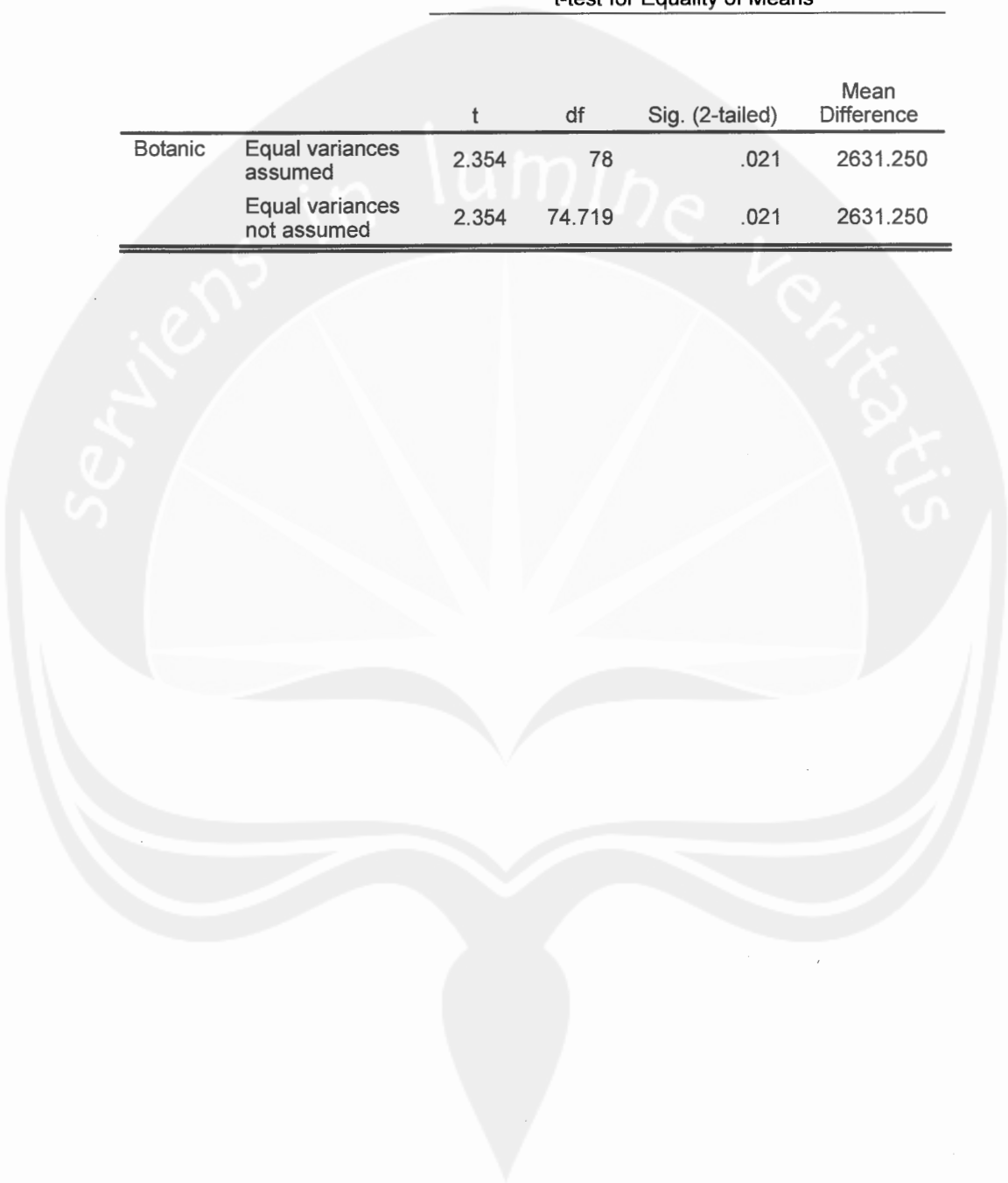
### Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances	
		F	Sig.
Botanic	Equal variances assumed	1.074	.303
	Equal variances not assumed		

### Independent Samples Test

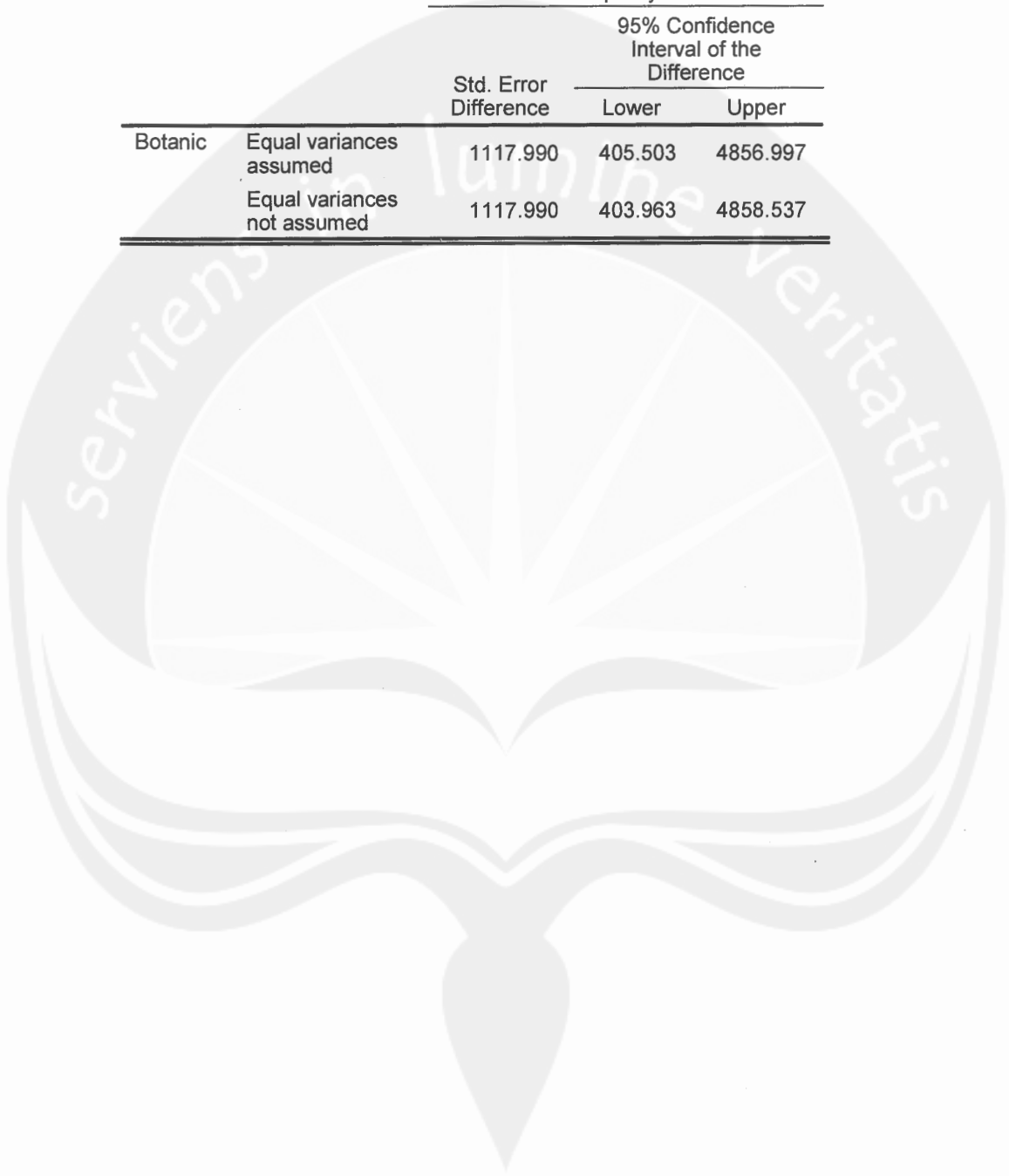
#### t-test for Equality of Means

		t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference
Botanic	Equal variances assumed	2.354	78	.021	2631.250
	Equal variances not assumed	2.354	74.719	.021	2631.250



### Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means		
		Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
Botanic	Equal variances assumed	1117.990	405.503	4856.997
	Equal variances not assumed	1117.990	403.963	4858.537



## T-Test

### Group Statistics

	Kategori	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Mistique	Percentage off	40	23420.00	4946.558	782.119
	Cents off	40	23470.00	4826.274	763.101

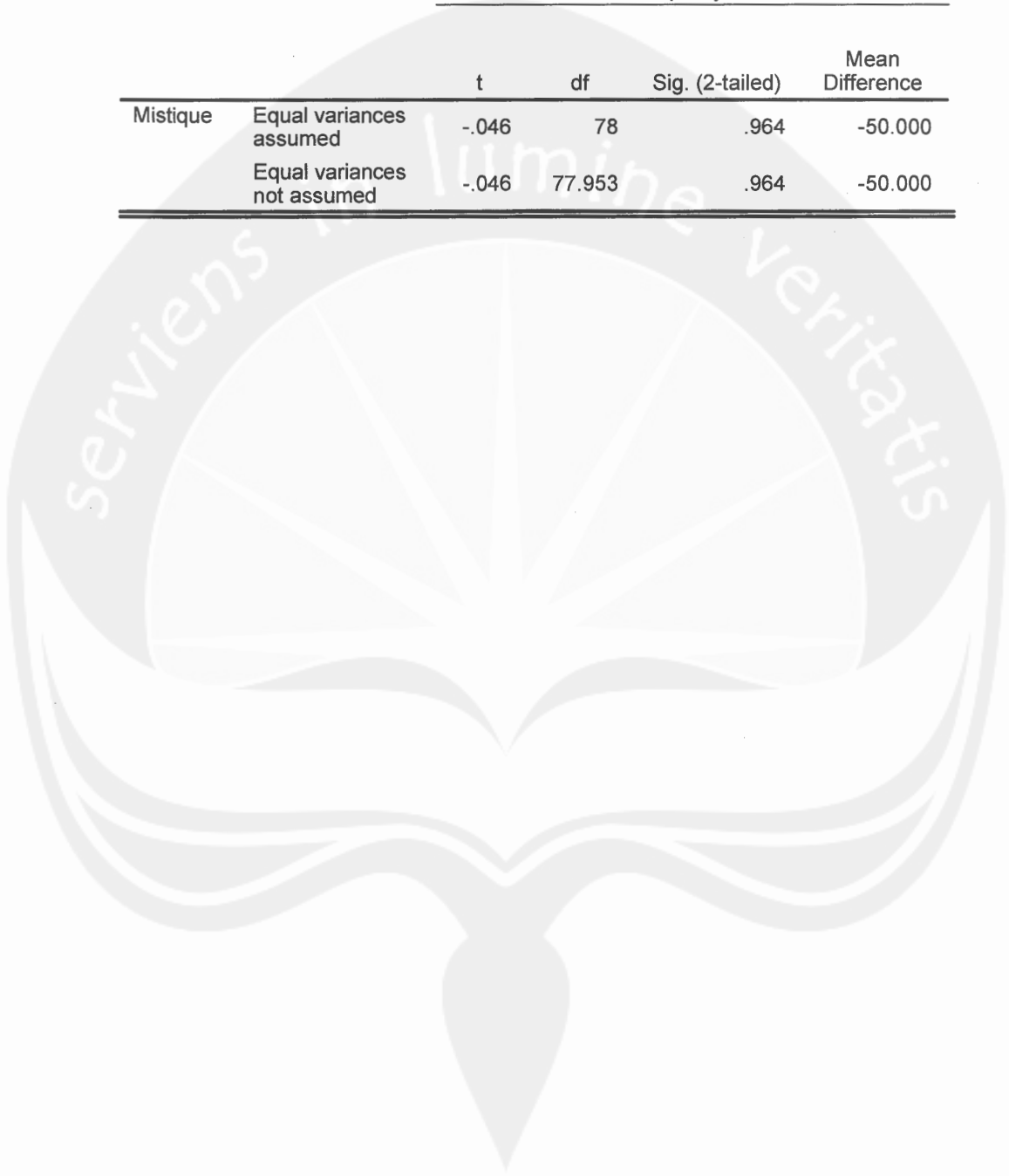
### Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances	
		F	Sig.
Mistique	Equal variances assumed	.014	.906
	Equal variances not assumed		

### Independent Samples Test

#### t-test for Equality of Means

		t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference
Mistique	Equal variances assumed	-.046	78	.964	-50.000
	Equal variances not assumed	-.046	77.953	.964	-50.000



### Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means		
		Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
Mistique	Equal variances assumed	1092.719	-2225.436	2125.436
	Equal variances not assumed	1092.719	-2225.456	2125.456



**TABEL DISTRIBUSI T**

DF	10%	5%	DF	10%	5%	DF	10%	5%	DF	10%	5%
1	6.314	12.706	51	1.675	2.008	101	1.660	1.984	151	1.655	1.976
2	2.920	4.303	52	1.675	2.007	102	1.660	1.983	152	1.655	1.976
3	2.353	3.182	53	1.674	2.006	103	1.660	1.983	153	1.655	1.976
4	2.132	2.776	54	1.674	2.005	104	1.660	1.983	154	1.655	1.975
5	2.015	2.571	55	1.673	2.004	105	1.659	1.983	155	1.655	1.975
6	1.943	2.447	56	1.673	2.003	106	1.659	1.983	156	1.655	1.975
7	1.895	2.365	57	1.672	2.002	107	1.659	1.982	157	1.655	1.975
8	1.860	2.306	58	1.672	2.002	108	1.659	1.982	158	1.655	1.975
9	1.833	2.262	59	1.671	2.001	109	1.659	1.982	159	1.654	1.975
10	1.812	2.228	60	1.671	2.000	110	1.659	1.982	160	1.654	1.975
11	1.796	2.201	61	1.670	2.000	111	1.659	1.982	161	1.654	1.975
12	1.782	2.179	62	1.670	1.999	112	1.659	1.981	162	1.654	1.975
13	1.771	2.160	63	1.669	1.998	113	1.658	1.981	163	1.654	1.975
14	1.761	2.145	64	1.669	1.998	114	1.658	1.981	164	1.654	1.975
15	1.753	2.131	65	1.669	1.997	115	1.658	1.981	165	1.654	1.974
16	1.746	2.120	66	1.668	1.997	116	1.658	1.981	166	1.654	1.974
17	1.740	2.110	67	1.668	1.996	117	1.658	1.980	167	1.654	1.974
18	1.734	2.101	68	1.668	1.995	118	1.658	1.980	168	1.654	1.974
19	1.729	2.093	69	1.667	1.995	119	1.658	1.980	169	1.654	1.974
20	1.725	2.086	70	1.667	1.994	120	1.658	1.980	170	1.654	1.974
21	1.721	2.080	71	1.667	1.994	121	1.658	1.980	171	1.654	1.974
22	1.717	2.074	72	1.666	1.993	122	1.657	1.980	172	1.654	1.974
23	1.714	2.069	73	1.666	1.993	123	1.657	1.979	173	1.654	1.974
24	1.711	2.064	74	1.666	1.993	124	1.657	1.979	174	1.654	1.974
25	1.708	2.060	75	1.665	1.992	125	1.657	1.979	175	1.654	1.974
26	1.706	2.056	76	1.665	1.992	126	1.657	1.979	176	1.654	1.974
27	1.703	2.052	77	1.665	1.991	127	1.657	1.979	177	1.654	1.973
28	1.701	2.048	78	1.665	1.991	128	1.657	1.979	178	1.653	1.973
29	1.699	2.045	79	1.664	1.990	129	1.657	1.979	179	1.653	1.973
30	1.697	2.042	80	1.664	1.990	130	1.657	1.978	180	1.653	1.973
31	1.696	2.040	81	1.664	1.990	131	1.657	1.978	181	1.653	1.973
32	1.694	2.037	82	1.664	1.989	132	1.656	1.978	182	1.653	1.973
33	1.692	2.035	83	1.663	1.989	133	1.656	1.978	183	1.653	1.973
34	1.691	2.032	84	1.663	1.989	134	1.656	1.978	184	1.653	1.973
35	1.690	2.030	85	1.663	1.988	135	1.656	1.978	185	1.653	1.973
36	1.688	2.028	86	1.663	1.988	136	1.656	1.978	186	1.653	1.973
37	1.687	2.026	87	1.663	1.988	137	1.656	1.977	187	1.653	1.973
38	1.686	2.024	88	1.662	1.987	138	1.656	1.977	188	1.653	1.973
39	1.685	2.023	89	1.662	1.987	139	1.656	1.977	189	1.653	1.973
40	1.684	2.021	90	1.662	1.987	140	1.656	1.977	190	1.653	1.973
41	1.683	2.020	91	1.662	1.986	141	1.656	1.977	191	1.653	1.972
42	1.682	2.018	92	1.662	1.986	142	1.656	1.977	192	1.653	1.972
43	1.681	2.017	93	1.661	1.986	143	1.656	1.977	193	1.653	1.972
44	1.680	2.015	94	1.661	1.986	144	1.656	1.977	194	1.653	1.972
45	1.679	2.014	95	1.661	1.985	145	1.655	1.976	195	1.653	1.972
46	1.679	2.013	96	1.661	1.985	146	1.655	1.976	196	1.653	1.972
47	1.678	2.012	97	1.661	1.985	147	1.655	1.976	197	1.653	1.972
48	1.677	2.011	98	1.661	1.984	148	1.655	1.976	198	1.653	1.972
49	1.677	2.010	99	1.660	1.984	149	1.655	1.976	199	1.653	1.972
50	1.676	2.009	100	1.660	1.984	150	1.655	1.976	200	1.653	1.972



## LAMPIRAN IV

### Analisis Uji *Chi-Square*



## Crosstabs: Diskon Kecil

### Periode 1\_Percent off \* Periode 1\_Cent off Crosstabulation

		Periode 1_Cent off				Total	
		Botanic	Evo	Sierra	Mistique		
Periode 1_Percent off	Botanic	Count	2	4	1	2	9
		Expected Count	4.1	2.5	.9	1.6	9.0
	Evo	Count	1	3	0	3	7
		Expected Count	3.2	1.9	.7	1.2	7.0
	Sierra	Count	0	1	0	2	3
		Expected Count	1.4	.8	.3	.5	3.0
	Mistique	Count	15	3	3	0	21
		Expected Count	9.5	5.8	2.1	3.7	21.0
Total		Count	18	11	4	7	40
		Expected Count	18.0	11.0	4.0	7.0	40.0

### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	21.928 <sup>a</sup>	9	.009
Likelihood Ratio	25.732	9	.002
Linear-by-Linear Association	6.488	1	.011
N of Valid Cases	40		

a. 14 cells (87.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .30.

## Crosstabs: Diskon Besar

### Periode 2\_Percent off \* Periode 2\_Cent off Crosstabulation

		Periode 2_Cent off				Total	
		Botanic	Evo	Sierra	Mistique		
Periode 2_Percent off	Botanic	Count	2	1	1	9	13
		Expected Count	7.8	1.3	1.0	2.9	13.0
	Evo	Count	1	0	0	0	1
		Expected Count	.6	.1	.1	.2	1.0
	Sierra	Count	1	0	0	0	1
		Expected Count	.6	.1	.1	.2	1.0
	Mistique	Count	20	3	2	0	25
		Expected Count	15.0	2.5	1.9	5.6	25.0
Total		Count	24	4	3	9	40
		Expected Count	24.0	4.0	3.0	9.0	40.0

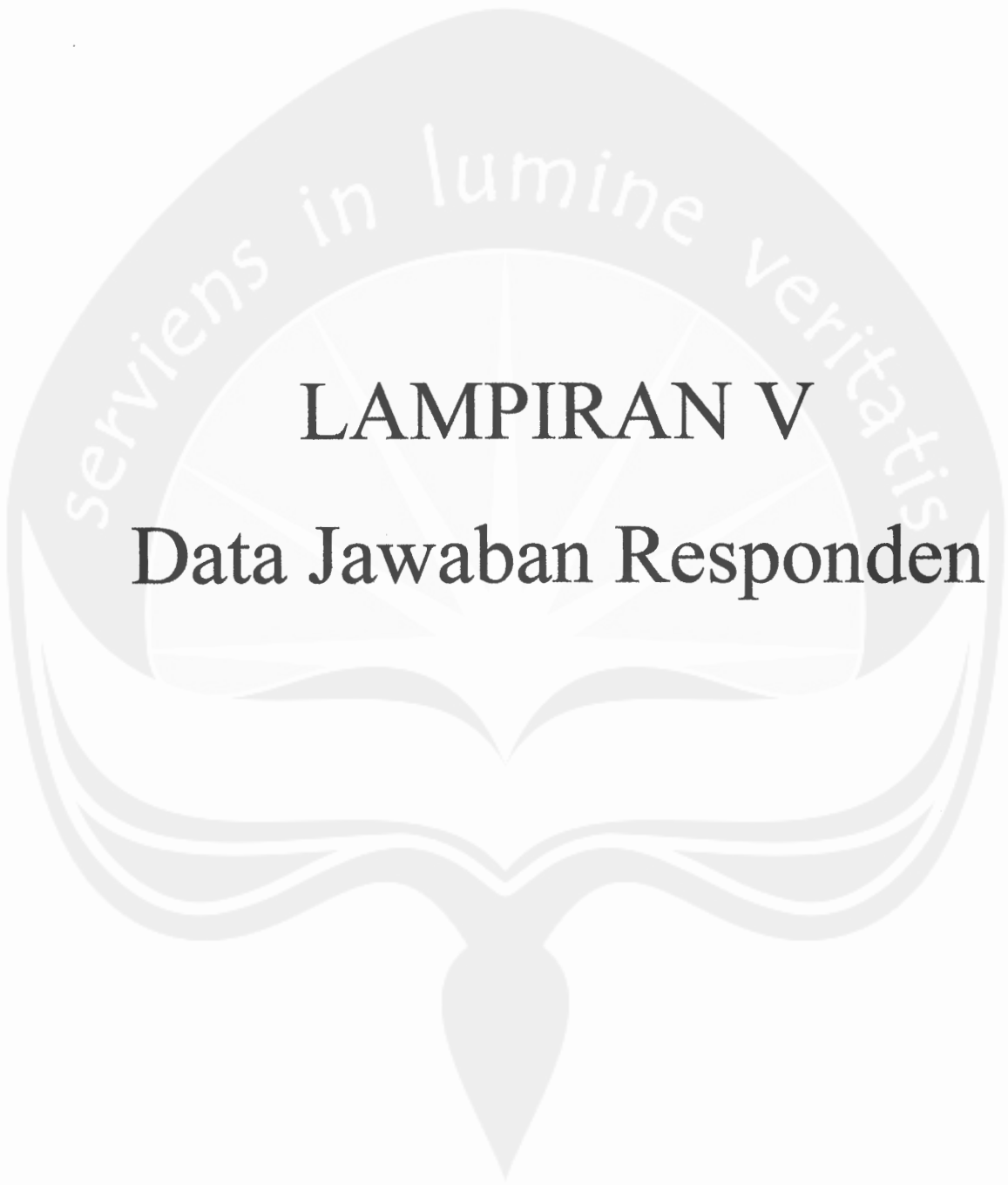
### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	25.733 <sup>a</sup>	9	.002
Likelihood Ratio	29.215	9	.001
Linear-by-Linear Association	20.866	1	.000
N of Valid Cases	40		

a. 13 cells (81.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .08.

**TABEL DISTRIBUSI CHI SQUARE**

<b>Df</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>
1	3.840	51	68.670	101	125.460	151	180.680
2	5.990	52	69.830	102	126.570	152	181.770
3	7.810	53	70.990	103	127.690	153	182.860
4	9.490	54	72.150	104	128.800	154	183.960
5	11.070	55	73.310	105	129.920	155	185.050
6	12.590	56	74.470	106	131.030	156	186.150
7	14.070	57	75.620	107	132.140	157	187.240
8	15.510	58	76.780	108	133.260	158	188.330
9	16.920	59	77.930	109	134.370	159	189.420
10	18.310	60	79.080	110	135.480	160	190.520
11	19.680	61	80.230	111	136.590	161	191.610
12	21.030	62	81.380	112	137.700	162	192.700
13	22.360	63	82.530	113	138.810	163	193.790
14	23.680	64	83.680	114	139.920	164	194.880
15	25.000	65	84.820	115	141.030	165	195.970
16	26.300	66	85.960	116	142.140	166	197.060
17	27.590	67	87.110	117	143.250	167	198.150
18	28.870	68	88.250	118	144.350	168	199.240
19	30.140	69	89.390	119	145.460	169	200.330
20	31.410	70	90.530	120	146.570	170	201.420
21	32.670	71	91.670	121	147.670	171	202.510
22	33.920	72	92.810	122	148.780	172	203.600
23	35.170	73	93.950	123	149.880	173	204.690
24	36.420	74	95.080	124	150.990	174	205.780
25	37.650	75	96.220	125	152.090	175	206.870
26	38.890	76	97.350	126	153.200	176	207.950
27	40.110	77	98.480	127	154.300	177	209.040
28	41.340	78	99.620	128	155.400	178	210.130
29	42.560	79	100.750	129	156.510	179	211.220
30	43.770	80	101.880	130	157.610	180	212.300
31	44.990	81	103.010	131	158.710	181	213.390
32	46.190	82	104.140	132	159.810	182	214.480
33	47.400	83	105.270	133	160.910	183	215.560
34	48.600	84	106.390	134	162.020	184	216.650
35	49.800	85	107.520	135	163.120	185	217.730
36	51.000	86	108.650	136	164.220	186	218.820
37	52.190	87	109.770	137	165.320	187	219.910
38	53.380	88	110.900	138	166.420	188	220.990
39	54.570	89	112.020	139	167.510	189	222.080
40	55.760	90	113.150	140	168.610	190	223.160
41	56.940	91	114.270	141	169.710	191	224.240
42	58.120	92	115.390	142	170.810	192	225.330
43	59.300	93	116.510	143	171.910	193	226.410
44	60.480	94	117.630	144	173.000	194	227.500
45	61.660	95	118.750	145	174.100	195	228.580
46	62.830	96	119.870	146	175.200	196	229.660
47	64.000	97	120.990	147	176.290	197	230.750
48	65.170	98	122.110	148	177.390	198	231.830
49	66.340	99	123.230	149	178.490	199	232.910
50	67.500	100	124.340	150	179.580	200	233.990



# LAMPIRAN V

## Data Jawaban Responden

Data Jawaban Responden (Percentage Off)

	Jenis kelamin	Umur	Periode 1	Periode 2	Botanic	Evo	Sierra	Mistique
1	Wanita	20	Botanic	Botanic	15000	14500	16500	20000
2	Wanita	20	Mistique	Botanic	35000	20250	21650	35000
3	Wanita	20	Mistique	Botanic	35000	20250	21650	37000
4	Wanita	21	Mistique	Mistique	15000	15000	15000	20000
5	Wanita	21	Mistique	Botanic	21000	18500	18000	23000
6	Wanita	21	Evo	Evo	23000	15000	17000	25000
7	Wanita	21	Mistique	Botanic	13500	15000	15000	16500
8	Wanita	21	Mistique	Botanic	18000	18000	17500	20000
9	Wanita	21	Botanic	Botanic	25000	13000	15000	27000
10	Wanita	21	Evo	Botanic	22000	18000	20000	23000
11	Wanita	21	Botanic	Botanic	15000	20000	20000	15000
12	Wanita	21	Botanic	Botanic	15000	20000	20000	21000
13	Wanita	21	Botanic	Botanic	20000	15000	15000	25000
14	Wanita	22	Evo	Botanic	19000	20250	21650	20000
15	Wanita	22	Mistique	Mistique	25000	17000	18500	27000
16	Wanita	22	Mistique	Mistique	23000	21000	20000	25000
17	Pria	21	Mistique	Mistique	30000	20000	20000	30000
18	Pria	21	Mistique	Mistique	15000	20000	21000	20000
19	Pria	21	Botanic	Botanic	20000	13000	15500	19750
20	Pria	21	Sierra	Sierra	29050	20250	21650	32700
21	Pria	21	Botanic	Botanic	13750	18850	17750	24000
22	Pria	21	Mistique	Botanic	20000	20000	20000	20000
23	Pria	21	Evo	Botanic	20000	18000	20000	25000
24	Pria	21	Mistique	Mistique	23000	20000	20000	25000
25	Pria	21	Mistique	Mistique	25000	20000	20000	30000
26	Pria	21	Mistique	Mistique	20500	20250	21650	21000
27	Pria	21	Botanic	Botanic	19000	15000	13000	20000
28	Pria	21	Mistique	Mistique	16650	20250	21650	24850
29	Pria	22	Mistique	Mistique	15000	20000	20000	25000
30	Pria	22	Sierra	Botanic	16000	18000	18000	20000
31	Pria	22	Evo	Botanic	25000	20000	21000	30000
32	Pria	22	Mistique	Mistique	20000	15000	15000	25000
33	Pria	22	Evo	Botanic	23000	20000	17000	23000
34	Pria	23	Mistique	Botanic	15000	10000	20000	25000
35	Pria	23	Botanic	Botanic	15000	14000	16000	17000
36	Pria	23	Mistique	Botanic	20000	10000	10000	15000
37	Pria	23	Mistique	Mistique	29050	20250	21500	22000
38	Pria	24	Sierra	Sierra	15000	20000	21500	22000
39	Pria	24	Evo	Botanic	20000	15000	15000	20000
40	Pria	24	Mistique	Mistique	20500	20250	21650	21000

## Data Jawaban Responden (Cents Off)

	Jenis_kelamin	Umur	Periode 1	Periode 2	Botanic	Evo	Sierra	Mistique
1	Wanita	20	Evo	Botanic	30000	200250	21650	35000
2	Wanita	20	Evo	Botanic	20000	20250	21650	35000
3	Wanita	20	Botanic	Botanic	15000	14000	16500	20000
4	Wanita	21	Botanic	Botanic	15000	15000	15000	20000
5	Wanita	21	Mistique	Mistique	15000	15000	15000	20000
6	Wanita	21	Botanic	Botanic	15000	20000	20000	20000
7	Wanita	21	Mistique	Botanic	16650	20250	21650	28450
8	Wanita	21	Mistique	Botanic	16000	11000	13000	25000
9	Wanita	21	Mistique	Botanic	18000	18000	17500	20000
10	Wanita	21	Evo	Botanic	15000	10000	10500	17000
11	Wanita	21	Evo	Botanic	21000	18500	18000	23000
12	Wanita	21	Evo	Botanic	22000	18000	20000	23000
13	Wanita	21	Mistique	Botanic	16650	20250	21650	28450
14	Wanita	22	Mistique	Botanic	20000	15000	17000	23000
15	Wanita	22	Mistique	Mistique	15000	15000	17000	23000
16	Wanita	22	Evo	Evo	20000	20250	21650	20500
17	Pria	21	Evo	Botanic	16650	20250	21650	28450
18	Pria	21	Mistique	Botanic	15000	15000	13000	17000
19	Pria	21	Evo	Evo	20000	20250	21650	21000
20	Pria	21	Mistique	Mistique	14000	20000	15000	25000
21	Pria	21	Mistique	Mistique	20000	20000	20000	30000
22	Pria	21	Mistique	Botanic	20000	20000	20000	25000
23	Pria	21	Mistique	Botanic	15000	20000	20000	20000
24	Pria	21	Mistique	Botanic	15000	20000	20000	20000
25	Pria	21	Botanic	Botanic	13750	18850	17750	24500
26	Pria	21	Sierra	Sierra	29050	20250	21650	32700
27	Pria	21	Botanic	Botanic	20000	13000	15500	19750
28	Pria	21	Sierra	Sierra	25000	20000	21000	25000
29	Pria	22	Mistique	Mistique	30000	20000	20000	30000
30	Pria	22	Evo	Botanic	15000	15000	15000	20000
31	Pria	22	Evo	Evo	15000	15000	15000	17000
32	Pria	22	Mistique	Mistique	10000	10000	20000	20000
33	Pria	22	Evo	Botanic	20000	20000	20000	25000
34	Pria	23	Sierra	Evo	16000	15000	15000	19000
35	Pria	23	Sierra	Sierra	20000	17000	18000	24000
36	Pria	23	Mistique	Botanic	15000	10000	20000	25000
37	Pria	23	Mistique	Sierra	15000	14000	16000	17000
38	Pria	24	Mistique	Botanic	20000	10000	10000	20000
39	Pria	24	Mistique	Mistique	15000	20000	20000	30000
40	Pria	24	Sierra	Sierra	15000	20000	21500	22000