

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang digunakan sesuai dengan tujuan hipotesis yang dilakukan, dengan analisis regresi linier berganda, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. *Product assortment*, berpengaruh terhadap variabel *positive emotion*, karena keberagaman produk yang lengkap akan menimbulkan perasaan senang dan lega bagi konsumen.
2. *Value of merchandise*, tidak berpengaruh terhadap variabel *positive emotion*, dimana Ritel modern biasanya menjual produk mulai dari kualitas rata – rata, hingga kualitas yang baik.
3. *Salesperson service* berpengaruh terhadap variabel *positive emotion*, dimana *Salesperson's service* merupakan komponen dalam pembentukan karakteristik toko. Jika karyawan dalam toko tidak bersahabat dan bermalas – malasan maka akan membuat konsumen malas untuk melakukan pembelanjaan dalam toko tersebut.
4. *After sales service* tidak berpengaruh terhadap variabel *positive emotion*, dimana bahwa kurang adanya kemampuan karyawan atas pengetahuan terhadap produk secara tepat, kualitas, keramahtamahan, perhatian dan kesopanan dalam member pelayanan, keterampilan dalam memberi informasi, kemampuan dalam memberikan rasa aman pada jasa yang ditawarkan.
5. *Facilities* berpengaruh terhadap variabel *positive emotion*, hal ini menunjukkan bahwa fasilitas dalam toko merupakan suatu

komponen yang penting dalam suatu toko dan membantu toko untuk menjual barang – barangnya.

6. *Atmosphere* berpengaruh terhadap variabel *positive emotion*, dimana *Store atmosphere* termasuk salah satu komponen yang penting dalam *store characteristic*. Setiap toko pasti memiliki *store atmosphere* didalamnya yang bertujuan untuk menrik konsumen untuk berbelanja dan melakukan pembelian berulang.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini terdapat sampel yang digunakan konsumen yang pernah berbelanja dalam SOGO *Departement Store* Surabaya. Hasil berbeda jika responden yang diambil adalah konsumen yang pernah berbelanja dalam SOGO *Departement Store* Surabaya lebih dari tiga kali berkunjung.

5.3 Saran

Berdasarkan simpulan yang telah dikemukakan dapat diberikan beberapa rekomendasi yang berupa saran-saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi bisnis online sebagai berikut :

1. *Dept. Store* SOGO lebih memperhatikan kualitas produk yang dijual, sehingga nantinya konsumen merasa percaya dan menarik minat konsumen untuk mebeli di *Dept. Store* SOGO.
2. *Dept. Store* SOGO lebih memperhatikan dekorasi dalam *dept. store* SOGO, sehingga nantinya akan dapat menarik konsumen untuk berkunjung dan pengunjung mrasa nyaman dalam melakukan pembelian di *Dept. Store* SOGO

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Arcana., Nyoman, 1996, *Interprestasi regresi dan korelasi berganda*, Surabaya: Fakultas ekonomi. Universitas Katolik Widya Mandala.
- Bearden, William O., 1997, *Determinan Attributes of store patronage: Downtown Versus Outlying Shopping Centers. Journal of Retailing*.
- Chandra.D, Carolina, 2004, Pengaruh layanan dan karakteristik produk Kompor Minyak Gas yang Ditawarkan terhadap Kepuasan konsumen pada Toko Sido Makmur di Krian Sidoarjo, Skripsi, Surabaya: Universitas Katolik Widya Mandala.
- Emory, W. C. 1996. Metode Penelitian Bisnis Jilid Satu. 5th ed. (alih bahasa) Ellen Gunawan & Imam Nurmawan. Jakarta: Erlangga.
- Hadi, Sutrisno, 2000, *Metodologi research*, 16th ed., Yogyakarta: Andi Offset.
- [http:// www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com). Diakses pada 13 januari 2013.
- [http:// www.infobisnis.com](http://www.infobisnis.com). Diakses pada 13 Januari 2013.
- http://studikustatistik.wordpress.com/2008/09/12/uji-asumsi_klasik-classic-assumption-test. Diakses pada 21 Februari 2013.
- Imam, Ghozali. 2005, Aplikasi Analisis Multivariat dengan program SPSS, Edisi kedua. Jakarta: BTU Diponegoro.
- Kuncoro, Ph.D., Mudrajad, 2003, Metode Riset untuk Bisnis & ekonomi: Bagaimana Meneliti dan Menulis Thesis, Jogjakarta; Penerbit Airlangga.
- Levi, Micheal and Weitz,. A. Barton, 2001, *Retailing Management*, new York: McGrow/Irwin.
- Lee., Grace Yuna., and Yi, Youjae, 2008, *The Effect of Shopping Emotions and Perceived Risk on Impulse Buying: The Moderating Role of Buying Impulsiveness Trait* , New York, U.S.A. dan Seoul National University Seoul, Korea.

- Mariani, 2009, Pengaruh karakteristik toko terhadap sikap konsumen dengan emosi positif sebagai variabel mediasi pada konsumen *Ranch Mark* di Surabaya, *Skripsi*, Surabaya: Universitas Katolik Widya Mandala.
- Ma'ruf, Hendri, 2005, Pemasaran Ritel. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Nurgiantoro, Gunawan, Marzuki. 2000, Statistik Terapan. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Semuel., Hatanael, 2004. Respons Lingkungan Berbelanja Sebagai Stimulus Pembelian Tidak Terencana pada Toko Serba Ada (Toserba) (Studi Kasus Carrefour Surabaya), Jurnal Universitas Kristen Petra.
- Simamora., Bilson, 2004. Perilaku Konsumen. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sina, S. S., 2011, Modul Pembelajaran Analisis Multivariat, Surabaya: Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala.
- Siswanto., Freddy, 2010, Pengaruh *interactivity, taransaction, dan fulfillment* terhadap *online shopping* experience masyarakat di kota Surabaya, *Skripsi*, Surabaya: Universitas Katolik Widya Mandala.
- Supranto, J., 1992, Statistika dan Sistem Informatika : Untuk Pimpinan, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Soegiarto., Steven, 2010, Pengaruh kriteria pemilihan konsumen terhadap *willingness to buy* dengan persepsi konsumen sebagai variabel mediasi dalam pemilihan produk label pribadi di *Carrefour Surabaya*, *Skripsi*, Surabaya: Universitas Katolik Widya Mandala.
- Sugiyono, 2004, Metode Penelitian Bisnis, CV. Alfabeta, Bandung, hal 183
- Umar,S.E,M.M,MBA, Drs Umar,2005,"Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis", Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Utami, C.W, 2008. Manajemen Barang Dagangan dalam Bisnis Ritel. Malang: Bayumedia Publishing.

Wijaya., Tony, 2009, Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS.
Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yoo, Changjo, Park, Jonghee., and Macinnis, Deborah.J, 1998, “*Effect of Store Characteristic and In-Store Emotional Experiences on Store Attitude*”, New York: *Journal of Business Research*, U.S.A.

Kuisisioner Penelitian

Kepada,

Yth. Responden

Dalam rangka memenuhi tugas akhir (skripsi), saya Maria Ayu Yudhitya, mahasiswa Fakultas Bisnis Universitas Widya Mandala Surabaya melakukan penelitian dengan judul : Pengaruh Elemen – Elemen *Store Characteristic* Terhadap *Positive Emotion* di SOGO Departement Store Suraabaya. Dengan diedarkannya angket ini, saya mohon para responden mengisi dengan pilihan yang ada dan sebenar – benarnya. Terima kasih

Berilah tanda (x) atau lingkari pada jawaban yang ada

I. Data responden

Jenis kelamin :a. Pria b. Wanita

Umur :a. 17 - 26 tahun b. 27 - 35

 c. 36 – 45 tahun d. > 46 tahun

Pekerjaan : a. wirasasta b. pegawai swasta

 c. pegawai negeri d. mahasiswa/ pelajar

Pendapatan : a. < Rp 1.000.000 b. Rp1.000.000 – Rp2.000.000

 c. Rp 2.000.000 – Rp 3.000.000 d. > Rp 3.000.000

Pendidikan : a. SMA/ sederajat b. Stratum-1

 c. Stratum-2 d. Stratum-3

II. Kuisioner Penelitian

1. Apakah anda pernah melakukan pembelanjaan di *Dept. Store SOGO*:
a. Tidak pernah (lanjut ke nomor 2) b. pernah

2. Berapa bulan terakhir anda melakukan pembelanjaan di *Dept. Store SOGO* :..... Bulan

3. Berapa kali anda melakukan pembelian atau di *Dept. Store SOGO*:
.....

Berilah tanda silang (x) atau centang (✓) pada jawaban yang ada

1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Netral 4. Tidak setuju
5. Sangat tidak setuju

No	Pertanyaan	
1	<i>Product assortment (X1)</i> 1. <i>Dept. Store SOGO</i> selalu menyediakan produk fashion terbaru 2. <i>Dept. Store SOGO</i> menyediakan produk yang bervariasi. 3. <i>Dept. Store SOGO</i> menyediakan berbagai macam Merek dalam produk barang dagangannya. 4. <i>Dept. Store SOGO</i> menyediakan produk yang memiliki merek popular dikalangan masyarakat	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5
2	<i>Value (X2)</i> 1. <i>Dept. Store SOGO</i> memberikan harga yang sesuai dengan produk yang djual	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5

	<p>2. Nilai produk yang dijual <i>Dept. Store SOGO</i> tinggi.</p> <p>3. Kualitas produk yang dijual <i>Dept. Store SOGO</i> bagus.</p> <p>4. Produk yang dijual <i>Dept. Store SOGO</i> tidak mudah rusak.</p>	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5
3	<p><i>Salesperson's service</i> (X3)</p> <p>1. <i>Salesperson</i> dalam <i>Dept.Store SOGO</i> memiliki pengetahuan akan produk yang dijualnya.</p> <p>2. <i>Salesperson</i> dalam <i>Dept. Store SOGO</i> ramah dan sopan.</p> <p>3. <i>Salesperson</i> dalam <i>Dept. Store SOGO</i> bersemangat dalam menawarkan barang dagangannya..</p> <p>4. Penjelasan yang diberikan oleh <i>salesperson Dept. Store SOGO</i> mudah dimengerti dan sangat jelas.</p>	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5
4	<p><i>After sale service</i> (X4)</p> <p>1. Peraturan pengembalian barang yang sudah dibeli dalam <i>Dept. Store SOGO</i> tidak susah, sehingga memudahkan anda untuk melakukan retur atau pengembalian barang.</p> <p>2. Adanya jaminan garansi barang yang rusak dalam <i>Dept. Store SOGO</i></p>	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5
5	<p><i>Facilities</i> (X5)</p> <p>1. <i>Dept. Store SOGO</i> memberikan fasilitas yang menarik.</p> <p>2. Ukuran toko <i>Dept. Store SOGO</i> cukup luas, sehingga anda mudah bergerak mendapatkan barang yang anda cari.</p>	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5

	<p>3. <i>Dept. Store</i> SOGO memiliki ruang istirahat yang nyaman.</p> <p>4. <i>Dept. Store</i> SOGO selalu menyediakan informasi barang baru.</p> <p>5. Tidak ada antrian dalam toko, sehingga anda nyaman saat melakukan pembelanjaan di <i>Dept. Store</i> SOGO</p> <p>6. Pengaturan barang dagangan dalam <i>Dept. Store</i> SOGO sehingga memudahkan Anda menemukan barang yang sedang Anda cari</p>	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5
6	<p><i>Athmosphere</i> (X6)</p> <p>1. Desain toko yang ditampilkan oleh <i>Dept. Store</i> SOGO simple dan menyenangkan..</p> <p>2. Penerangan atau pengaturan cahaya dalam <i>dept. store</i> SOGO baik.</p> <p>3. Kualitas udara toko dalam <i>dept. store</i> SOGO sejuk dan menyenangkan.</p> <p>4. Dekorasi dalam <i>dept. store</i> SOGO menarik.</p> <p>5. Alunan musik dalam <i>Dept. Store</i> SOGO selalu enak didengar dan membuat anda nyaman dalam melakukan pembelanjaan.</p>	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5
7	<p><i>Positive Emotion</i> (Y) :</p> <p>1. Anda senang berbelanja di <i>Dept. Store</i> SOGO</p> <p>2. Anda tertarik untuk melakukan</p>	()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()1 ()2 ()3 ()4 ()5

	<p>pembelanjaan di <i>Dept. Store</i> SOGO</p> <p>3. Anda selalu bersemangat dalam melakukan pembelanjaan di <i>Dept. Store</i> SOGO</p> <p>4. Anda puas setelah melakukan pembelanjaan di <i>Dept. Store</i> SOGO</p> <p>5. Anda bangga melakukan pembelanjaan di <i>Dept. Store</i> SOGO</p>	<p>()1 ()2 ()3 ()4 ()5</p> <p>()1 ()2 ()3 ()4 ()5</p> <p>()1 ()2 ()3 ()4 ()5</p>
--	--	---

LAMPIRAN 2
HASIL TANGGAPAN RESPONDEN

Frequency Table

X1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	5	5.0	5.0	5.0
	Netral	55	55.0	55.0	60.0
	Setuju	36	36.0	36.0	96.0
	Sangat Setuju	4	4.0	4.0	
	Total	100	100.0	100.0	

X1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	9.0
	Netral	32	32.0	32.0	41.0
	Setuju	42	42.0	42.0	83.0
	Sangat Setuju	17	17.0	17.0	
	Total	100	100.0	100.0	

X1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	5	5.0	5.0	5.0
	Netral	40	40.0	40.0	45.0
	Setuju	38	38.0	38.0	83.0
	Sangat Setuju	17	17.0	17.0	
	Total	100	100.0	100.0	

X1.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	3	3.0	3.0	3.0
	Tidak Setuju	8	8.0	8.0	11.0
	Netral	53	53.0	53.0	64.0
	Setuju	28	28.0	28.0	92.0
	Sangat Setuju	8	8.0	8.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

X2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	3	3.0	3.0	3.0
	Netral	19	19.0	19.0	22.0
	Setuju	54	54.0	54.0	76.0
	Sangat Setuju	24	24.0	24.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	5.0	5.0	5.0
	Tidak Setuju	12	12.0	12.0	17.0
	Netral	33	33.0	33.0	50.0
	Setuju	36	36.0	36.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	9	9.0	9.0	9.0
	Tidak Setuju	20	20.0	20.0	29.0
	Netral	27	27.0	27.0	56.0
	Setuju	34	34.0	34.0	90.0
	Sangat Setuju	10	10.0	10.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X2.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	8	8.0	8.0	9.0
	Netral	43	43.0	43.0	52.0
	Setuju	34	34.0	34.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	10.0
	Netral	34	34.0	34.0	44.0
	Setuju	46	46.0	46.0	90.0
	Sangat Setuju	10	10.0	10.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

X3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	8	8.0	8.0	8.0
	Netral	48	48.0	48.0	56.0
	Setuju	30	30.0	30.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	10	10.0	10.0	10.0
	Netral	38	38.0	38.0	48.0
	Setuju	30	30.0	30.0	78.0
	Sangat Setuju	22	22.0	22.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X3.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	4	4.0	4.0	4.0
	Netral	28	28.0	28.0	32.0
	Setuju	46	46.0	46.0	78.0
	Sangat Setuju	22	22.0	22.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X4.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	20	20.0	20.0	20.0
	Setuju	48	48.0	48.0	68.0
	Sangat Setuju	32	32.0	32.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X4.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	10	10.0	10.0	12.0
	Netral	50	50.0	50.0	62.0
	Setuju	31	31.0	31.0	93.0
	Sangat Setuju	7	7.0	7.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

X5.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	9.0
	Netral	32	32.0	32.0	41.0
	Setuju	42	42.0	42.0	83.0
	Sangat Setuju	17	17.0	17.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X5.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	10	10.0	10.0	11.0
	Netral	37	37.0	37.0	48.0
	Setuju	40	40.0	40.0	88.0
	Sangat Setuju	12	12.0	12.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

X5.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	11.0
	Netral	25	25.0	25.0	36.0
	Setuju	47	47.0	47.0	83.0
	Sangat Setuju	17	17.0	17.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

X5.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	2	2.0	2.0	3.0
	Netral	21	21.0	21.0	24.0
	Setuju	63	63.0	63.0	87.0
	Sangat Setuju	13	13.0	13.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

X5.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	7	7.0	7.0	7.0
	Netral	57	57.0	57.0	64.0
	Setuju	33	33.0	33.0	97.0
	Sangat Setuju	3	3.0	3.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X5.6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	8	8.0	8.0	8.0
	Netral	36	36.0	36.0	44.0
	Setuju	42	42.0	42.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X6.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	4	4.0	4.0	4.0
	Netral	48	48.0	48.0	52.0
	Setuju	34	34.0	34.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X6.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Netral	22	22.0	22.0	24.0
	Setuju	56	56.0	56.0	80.0
	Sangat Setuju	20	20.0	20.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X6.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	5.0	5.0	5.0
	Tidak Setuju	10	10.0	10.0	15.0
	Netral	35	35.0	35.0	50.0
	Setuju	36	36.0	36.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X6.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	10	10.0	10.0	10.0
	Tidak Setuju	15	15.0	15.0	25.0
	Netral	30	30.0	30.0	55.0
	Setuju	36	36.0	36.0	91.0
	Sangat Setuju	9	9.0	9.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X6.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	7	7.0	7.0	9.0
	Netral	48	48.0	48.0	57.0
	Setuju	35	35.0	35.0	92.0
	Sangat Setuju	8	8.0	8.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

Y.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	11.0
	Netral	37	37.0	37.0	48.0
	Setuju	42	42.0	42.0	90.0
	Sangat Setuju	10	10.0	10.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

Y.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	8	8.0	8.0	8.0
	Netral	48	48.0	48.0	56.0
	Setuju	30	30.0	30.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Y.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	10	10.0	10.0	10.0
	Netral	38	38.0	38.0	48.0
	Setuju	30	30.0	30.0	78.0
	Sangat Setuju	22	22.0	22.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Y.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	3.0
	Netral	25	25.0	25.0	28.0
	Setuju	60	60.0	60.0	88.0
	Sangat Setuju	12	12.0	12.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

Y.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	20	20.0	20.0	20.0
	Setuju	48	48.0	48.0	68.0
	Sangat Setuju	32	32.0	32.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

LAMPIRAN 3
UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

Uji Validitas dan Reliabilitas *product assortment* (X1)

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Product assortment (X1)
X1.1	Pearson Correlation	1	.501	.226	-.086	.674
	Sig. (2-tailed)		.000	.024	.393	.000
	N	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	.501	1	.516	-.305	.764
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.002	.000
	N	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	.226	.516	1	-.293	.656
	Sig. (2-tailed)	.024	.000		.003	.000
	N	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	-.086	-.305	-.293	1	.622
	Sig. (2-tailed)	.393	.002	.003		.000
	N	100	100	100	100	100
Product assortment (X1)	Pearson Correlation	.674	.764	.656	.162	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.107	
	N	100	100	100	100	100

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.625	4

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X1.1	3.3900	.64971	100
X1.2	3.6700	.86521	100
X1.3	3.6700	.81718	100
X1.4	3.3000	.84686	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	10.6400	2.011	.384	-.092 ^a
X1.2	10.3600	1.546	.393	-.253 ^a
X1.3	10.3600	1.909	.249	.017
X1.4	10.7300	3.371	-.305	.682

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Uji Validitas dan Reliabilitas *value of merchandise* (X2)

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Value of merchandise (X2)
X2.1	Pearson Correlation	1	-.073	-.082	.351	.383
	Sig. (2-tailed)		.471	.419	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
X2.2	Pearson Correlation	-.073	1	.655	-.032	.738
	Sig. (2-tailed)		.471	.000	.753	.000
	N	100	100	100	100	100
X2.3	Pearson Correlation	-.082	.655	1	-.034	.749
	Sig. (2-tailed)		.419	.000	.737	.000
	N	100	100	100	100	100
X2.4	Pearson Correlation	.351	-.032	-.034	1	.461
	Sig. (2-tailed)		.000	.753	.737	.000
	N	100	100	100	100	100
Value of merchandise (X2)	Pearson Correlation	.383	.738	.749	.461	1
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.741	4

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X2.1	3.9900	.74529	100
X2.2	3.4200	1.03651	100
X2.3	3.1600	1.13458	100
X2.4	3.5200	.87016	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	10.1000	4.535	.064	.469
X2.2	10.6700	2.850	.392	.131
X2.3	10.9300	2.672	.360	.160
X2.4	10.5700	4.207	.093	.460

Uji Validitas dan Reliabilitas *salesperson's service* (X3)

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Salesperson service(X3)
X3.1	Pearson Correlation	1	-.007	-.119	-.231*	.280**
	Sig. (2-tailed)		.943	.239	.021	.005
	N	100	100	100	100	100
X3.2	Pearson Correlation	-.007	1	.490**	.105	.725**
	Sig. (2-tailed)	.943		.000	.297	.000
	N	100	100	100	100	100
X3.3	Pearson Correlation	-.119	.490**	1	.174	.733**
	Sig. (2-tailed)	.239	.000		.084	.000
	N	100	100	100	100	100
X3.4	Pearson Correlation	-.231*	.105	.174	1	.456**
	Sig. (2-tailed)	.021	.297	.084		.000
	N	100	100	100	100	100
Salesperson service(X3)		Pearson Correlation	.280**	.725**	.733**	.456**
		Sig. (2-tailed)	.005	.000	.000	
		N	100	100	100	100

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.625	4

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X3.1	3.5500	.83333	100
X3.2	3.5000	.83485	100
X3.3	3.6400	.93765	100
X3.4	3.8600	.80428	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3.1	11.0000	3.394	-.164	.518
X3.2	11.0500	1.987	.382	-.176 ^a
X3.3	10.9100	1.861	.330	-.143 ^a
X3.4	10.6900	2.842	.035	.302

- a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Uji Validitas dan Reliabilitas *after sales service* (X4)

Correlations

		X4.1	X4.2	After sales service(X4)
X4.1	Pearson Correlation	1	-.167	.579**
	Sig. (2-tailed)		.098	.000
	N	100	100	100
X4.2	Pearson Correlation	-.167	1	.708**
	Sig. (2-tailed)	.098		.000
	N	100	100	100
After sales service(X4)	Pearson Correlation	.579**	.708**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	100	100	100

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha ^a	N of Items
.639	2

- a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X4.1	4.1200	.71464	100
X4.2	3.3100	.82505	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X4.1	3.3100	.681	-.167	. ^a
X4.2	4.1200	.511	-.167	. ^a

- a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Uji Validitas dan Reliabilitas facilities (X5)

Correlations

	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5.5	X5.6	Facilities (X5)
X5.1	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 .006 100	.270 .000 100	.532 .000 100	.400 .062 100	-.188 .008 100	-.262 .000 100
X5.2	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.270 .006 100	1 .001 100	.332 .000 100	.361 .949 100	.006 .653 100	-.046 .653 100
X5.3	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.532 .000 100	.332 .001 100	1 .013 100	.575 .000 100	-.247 .013 100	-.225 .024 100
X5.4	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.400 .000 100	.361 .000 100	.575 .000 100	1 .001 100	-.337 .010 100	-.256 .000 100
X5.5	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.188 .062 100	.006 .949 100	-.247 .013 100	-.337 .001 100	1 .000 100	.493 .000 100
X5.6	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.262 .008 100	-.046 .653 100	-.225 .024 100	-.256 .010 100	.493 .000 100	1 .000 100
Facilities (X5)	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.624 .000 100	.662 .000 100	.704 .000 100	.595 .000 100	.176 .080 100	.199 .048 100

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.738	6

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X5.1	3.6700	.86521	100
X5.2	3.5200	.87016	100
X5.3	3.6800	.93073	100
X5.4	3.8500	.70173	100
X5.5	3.3200	.64948	100
X5.6	3.6200	.82609	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X5.1	17.9900	4.172	.330	.285
X5.2	18.1400	4.000	.381	.247
X5.3	17.9800	3.717	.419	.207
X5.4	17.8100	4.519	.360	.288
X5.5	18.3400	5.944	-.089	.504
X5.6	18.0400	5.958	-.138	.561

Uji Validitas dan Reliabilitas *athmosphere* (X6)

Correlations

		X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	X6.5	Atmosphere (X6)
X6.1	Pearson Correlation	1	.648	-.007	.011	.330	.602
	Sig. (2-tailed)		.000	.948	.911	.001	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X6.2	Pearson Correlation	.648	1	-.131	-.049	.321	.512
	Sig. (2-tailed)	.000		.193	.626	.001	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X6.3	Pearson Correlation	-.007	-.131	1	.654	-.117	.618
	Sig. (2-tailed)	.948	.193		.000	.248	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X6.4	Pearson Correlation	.011	-.049	.654	1	-.151	.649
	Sig. (2-tailed)	.911	.626	.000		.134	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X6.5	Pearson Correlation	.330	.321	-.117	-.151	1	.403
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.248	.134		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Atmosphere (X6)	Pearson Correlation	.602	.512	.618	.649	.403	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.645	5

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X6.1	3.5800	.78083	100
X6.2	3.9400	.70811	100
X6.3	3.4400	1.01822	100
X6.4	3.1900	1.11641	100
X6.5	3.4000	.81650	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X6.1	13.9700	4.575	.343	.327
X6.2	13.6100	5.008	.259	.386
X6.3	14.1100	4.200	.262	.373
X6.4	14.3600	3.930	.261	.378
X6.5	14.1500	5.341	.086	.486

Uji Validitas dan Reliabilitas *positif emotion* (Y)

Correlations

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Positive emotion(Y)
Y.1	Pearson Correlation	1	-.007	.045	.317	-.047	.492
	Sig. (2-tailed)		.945	.656	.001	.644	.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y.2	Pearson Correlation	-.007	1	.490	.155	.034	.633
	Sig. (2-tailed)	.945		.000	.124	.738	.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y.3	Pearson Correlation	.045	.490	1	.021	.216	.690
	Sig. (2-tailed)	.656	.000		.837	.031	.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y.4	Pearson Correlation	.317	.155	.021	1	-.047	.503
	Sig. (2-tailed)	.001	.124	.837		.641	.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y.5	Pearson Correlation	-.047	.034	.216	-.047	1	.386
	Sig. (2-tailed)	.644	.738	.031	.641		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Positive emotion(Y)	Pearson Correlation	.492	.633	.690	.503	.386	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.641	5

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Y.1	3.4900	.87033	100
Y.2	3.5000	.83485	100
Y.3	3.6400	.93765	100
Y.4	3.7900	.74257	100
Y.5	4.1200	.71464	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	15.0500	3.907	.121	.433
Y.2	15.0400	3.392	.322	.273
Y.3	14.9000	3.040	.355	.230
Y.4	14.7500	3.947	.197	.372
Y.5	14.4200	4.347	.074	.448

LAMPIRAN 4
HASIL ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Positive emotion(Y)	18.5400	2.25371	100
Product assortment (X1)	14.0000	1.86407	100
Value of merchandise (X2)	14.0900	2.30105	100
Salesperson service(X3)	14.6300	2.00834	100
After sales service(X4)	7.4300	.99752	100
Facilities (X5)	22.0200	2.52254	100
Atmosphere (X6)	17.5500	2.51611	100

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Atmosphere (X6), Facilities (X5), Salesperson service(X3), Value of merchandise (X2), After sales service(X4), ^a Product assortment (X1)	.	Enter

- a. All requested variables entered.
 b. Dependent Variable: Positive emotion(Y)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.522 ^a	.273	.226	1.98314	1.869

- a. Predictors: (Constant), Atmosphere (X6), Facilities (X5), Salesperson service(X3), Value of merchandise (X2), After sales service(X4), Product assortment (X1)
 b. Dependent Variable: Positive emotion(Y)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	137.084	6	22.847	5.809	.000 ^a
	Residual	365.756	93	3.933		
	Total	502.840	99			

- a. Predictors: (Constant), Atmosphere (X6), Facilities (X5), Salesperson service(X3), Value of merchandise (X2), After sales service(X4), Product assortment (X1)
 b. Dependent Variable: Positive emotion(Y)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Correlations		Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Partial	Tolerance	VIF	
1 (Constant)	12.393	3.023		4.099	.000				
Product assortment (X1)	-.364	.120	-.301	-3.030	.003	-.300	.794	1.259	
Value of merchandise (X2)	-.007	.092	-.007	-.074	.941	-.008	.881	1.135	
Salesperson service(X3)	.235	.102	.209	2.311	.023	.233	.955	1.047	
After sales service(X4)	-.250	.222	-.111	-1.124	.264	-.116	.808	1.237	
Facilities (X5)	.209	.089	.233	2.346	.021	.236	.790	1.266	
Atmosphere (X6)	.294	.081	.329	3.654	.000	.354	.968	1.033	

a. Dependent Variable: Positive emotion(Y)

Uji Normalitas

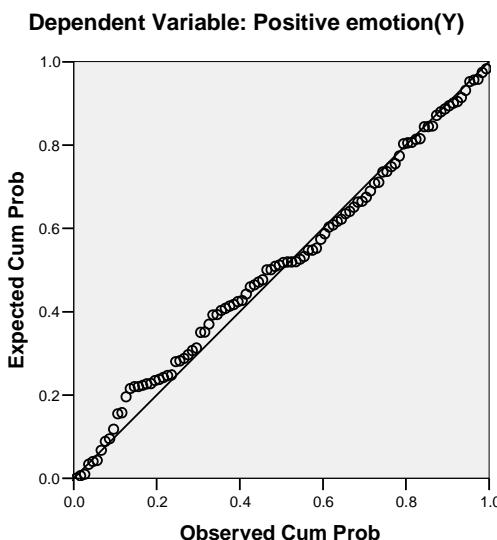
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.92210992
Most Extreme Differences	Absolute	.078
	Positive	.036
	Negative	-.078
Kolmogorov-Smirnov Z		.784
Asymp. Sig. (2-tailed)		.570

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



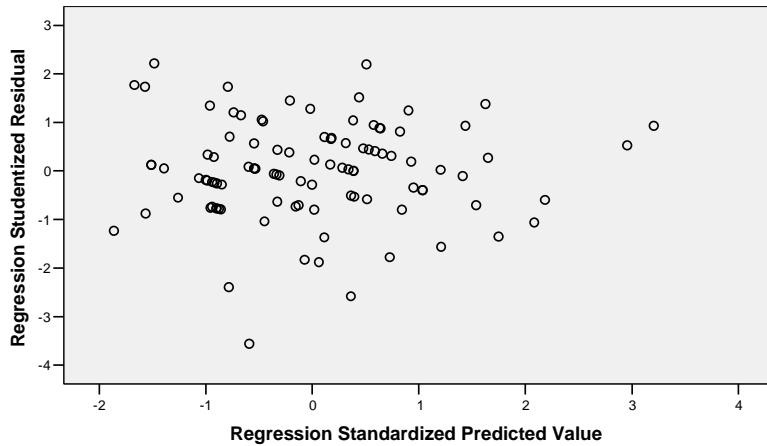
Uji Heteroskedastisitas

Correlations

			Unstandardized Residual
Spearman's rho	Correlation Coefficient	Product assortment (X1)	-.040
		Value of merchandise (X2)	-.073
		Salesperson service(X3)	-.007
		After sales service(X4)	-.019
		Facilities (X5)	.049
		Atmosphere (X6)	-.001
		Unstandardized Residual	1.000
Sig. (2-tailed)	Product assortment (X1)		.696
	Value of merchandise (X2)		.467
	Salesperson service(X3)		.944
	After sales service(X4)		.849
	Facilities (X5)		.630
	Atmosphere (X6)		.989
	Unstandardized Residual		.
N	Product assortment (X1)		100
	Value of merchandise (X2)		100
	Salesperson service(X3)		100
	After sales service(X4)		100
	Facilities (X5)		100
	Atmosphere (X6)		100
	Unstandardized Residual		100

Scatterplot

Dependent Variable: Positive emotion(Y)



LAMPIRAN 5
INTEPRETASI KOEFISIEN KORELASI

PEDOMAN UNTUK MEMBERIKAN INTERPRETASI KOEFISIEN KORELASI

INTERVAL KOEFISIEN	TINGKAT HUBUNGAN
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono, 2004, *Metode Penelitian Bisnis*, CV. Alfabeta,
Bandung, hal 183