

LAMPIRAN

Lampiran 1: instrumen penelitian**KUESIONER PENELITIAN****PENGARUH LOKASI, PELAYANAN, DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI WARUNG BOTOK MBAK LIS**

Kuesioner ini merupakan bagian dari instrumen penelitian yang akan selesaikan. Semua informasi kuesioner ini bersifat sangat rahasia dan hanya digunakan untuk kepentingan akademik. Tidak ada jawaban yang salah dalam menjawab kuesioner. Atas kerja sama saudara/saudari, saya ucapkan terima kasih.

A. Idenfikasi Responden

Nama : _____

Usia : _____

Jenis Kelamin : _____

B. Petunjuk Penilaian

Sangat Tidak Setuju (STS)	= 1
Tidak Setuju (TS)	= 2
Netral (N)	= 3
Setuju (S)	= 4
Sangat Setuju (SS)	= 5

Lampiran Kuesioner

		SS	S	N	TS	STS
Y	Keputusan Pembelian					
Y.1	Kemantapan pada sebuah produk					
1.	Saya membeli makanan botok di Warung Botok MBAK LIS karena harga dengan kualitas sesuai yang saya harapkan					
2.	Saya memutuskan untuk membeli di Warung Botok MBAK LIS karena memiliki banyak varian olahan botok yang disajikan dibanding warung lain					
Y.2	Kebiasaan dalam membeli produk					
1.	Setiap saya membutuhkan makanan dari berbagai aneka olahan botok, saya selalu melakukan pembelian di Warung Botok MBAK LIS					
2.	Saya sering membelikan orang lain botok di Warung Botok MBAK LIS, bahkan sebagai oleh-oleh untuk orang lain.					
Y.3	Memberikan rekomendasi pada orang lain					
1.	Saya akan merekomendasikan Warung Botok MBAK LIS kepada orang lain karena merasa puas terhadap olahan botok tersebut					
2.	Saya pernah kembali lagi ke Warung Botok MBAK LIS bersama orang lain karena mempunyai ciri khas rasa dan banyak varian aneka botok					
Y.4	Melakukan pembelian ulang					

1.	Minimal sebulan sekali saya melakukan pembelian di Warung Bothok MBAK LIS					
2.	Saya akan selalu kembali ke Warung Botok MBAK LIS karena saya cocok dengan kualitas rasa dan pelayanan					
X1.1	Lokasi					
X1.1	Akses					
1.	Akses jalan menuju Warung Botok MBAK LIS mudah dilalui kendaraan pribadi					
2.	Akses parkir yang disediakan luas dan strategis berada di depan Warung Botok MBAK LIS					
X1.2	Visibilitas					
1.	Lokasi Warung Botok MBAK LIS masuk jalan pemukiman warga namun mudah terlihat dari jalan raya					
2.	Lokasi Warung Botok MBAK LIS dapat diketahui dengan mudah melalui <i>google maps</i>					
X1.3	Lalu lintas					
1.	Lalu lintas jalan menuju Warung Botok MBAK LIS mudah dan tidak macet					
2.	Lalu lintas di Warung Botok Mbak ramai dilalui orang karena dekat dengan pusat keramaian					
X2	Pelayanan					
X2.1	Kehandalan					
1.	Tidak memerlukan waktu lama untuk mempersiapkan pesanan konsumen sesuai nomor antrian.					

2.	Karyawan Warung Botok MBAK LIS menguasai berbagai menu olahan botok yang ditawarkan.					
X2.2	Daya tanggap					
1.	Karyawan Warung Botok MBAK LIS bersedia membantu setiap permintaan konsumen dengan cepat dan sigap.					
2.	Setiap keluhan konsumen ditangani dengan baik oleh karyawan Warung Botok MBAK LIS					
X2.3	Jaminan					
1.	Karyawan Warung Botok MBAK LIS memberikan jaminan pelayanan yang tepat sesuai dengan antrian order					
2.	Warung Botok MBAK LIS memberikan jaminan makanan botok yang selalu baru dimasak setiap harinya					
X2.4	Empati					
1.	Karyawan Warung Botok MBAK LIS selalu membantu konsumen yang berkonsultasi tentang menu olahan botok.					
2.	Warung Botok MBAK LIS menjalin komunikasi yang baik kepada konsumen tanpa membedakan pelanggan baru dan lama					
X3	Promosi					
X3.1	Periklanan (<i>advertising</i>)					

1.	Warung Botok MBAK LIS menampilkan iklannya melalui Whatsapp grub, whatapp story, dan instagram.					
2.	Kegiatan promosi yang dilakukan Warung Botok MBAK LIS melalui (WA, INSTAGRAM) mudah dimengerti, sehingga menarik minat untuk saya membeli					
X3.2	Publisitas					
1.	Warung Botok MBAK LIS menginformasikan produknya melalui banner yang dipasang di warung					
2.	Menginformasikan kepada konsumen Warung Botok MBAK LIS dengan memberi kartu nama dan stiker					
X3.3	Promosi penjualan (<i>sales promotion</i>)					
1.	Warung Botok MBAK LIS sering memberikan makanan gratis di hari jumat kepada kosumen					
2.	Pembelian pada Warung Botok MBAK LIS memberikan potongan harga setiap pemesanan dalam jumlah besar					
X3.4	Penjualan personal (<i>personal selling</i>)					
1.	Testimoni yang diberikan orang lain dapat menarik minat saya untuk membeli di Warung Botok MBAK LIS					
2.	Warung Botok MBAK LIS meberikan rekomendasi produk yang menjadi <i>best seller</i>					

Lampiran 2: Data Penelitian Jenis Kelamin dan Usia Responden

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki - Laki	17	42.5	42.5	42.5
	Perempuan	23	57.5	57.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20-25 Tahun	22	55.0	55.0	55.0
	26-30 Tahun	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Lampiran 3. Data Penelitian Keputusan Pembelian (Y)

Variabel Keputusan Pembelian (Y)								Total Y
Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	
5	5	5	5	5	4	5	5	39
5	5	5	5	5	4	5	5	39
5	5	5	5	5	5	4	4	38
4	5	5	5	5	5	5	5	39
4	5	4	5	4	5	5	5	37
4	4	5	5	5	5	4	4	36
4	5	5	5	4	5	5	5	38
4	4	5	4	4	5	4	4	34
4	4	4	4	4	4	5	5	34
5	5	5	5	4	4	4	4	36
4	4	5	5	5	5	4	4	36
4	5	5	5	4	4	4	4	35
5	5	5	5	5	5	4	5	39
4	4	4	3	4	4	4	3	30
4	3	3	4	4	4	4	4	30
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	5	5	34
4	4	4	4	4	4	4	5	33
4	4	4	4	4	4	4	5	33
4	4	4	5	5	5	5	5	37
4	4	4	5	5	5	5	5	37
4	4	4	5	5	5	5	5	37
4	4	4	4	5	5	5	5	37
4	4	4	4	5	5	5	5	37
4	4	4	4	5	5	5	5	37
4	4	3	4	5	5	5	5	35
4	4	4	4	4	4	5	5	34
4	5	5	5	5	5	5	5	39
4	5	5	5	5	4	4	4	36
4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	5	5	5	5	5	37
4	4	3	4	5	5	5	5	35
4	4	4	4	4	4	5	5	34
4	5	5	5	5	5	5	5	39
4	5	5	5	5	4	4	4	36
4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	5	5	5	5	5	37
4	4	3	4	5	5	5	5	35
4	4	4	4	4	4	5	5	34
4	5	5	5	5	5	5	5	39
4	5	5	5	5	4	4	4	36
4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	5	5	5	5	5	37
4	4	3	4	5	5	5	5	35
4	4	4	4	4	4	5	5	34
4	5	5	5	5	5	5	5	39
4	5	5	5	5	4	4	4	36

Lampiran 4. Data Penelitian Lokasi (X1)

(X1) Lokasi						Total (X1)
X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	
5	5	4	5	5	5	29
4	5	5	5	5	5	29
4	4	5	5	5	5	28
4	5	5	5	5	5	29
5	4	5	4	4	5	27
4	4	4	5	4	5	26
5	5	5	4	4	5	28
4	4	5	4	4	3	24
4	4	4	4	4	4	24
5	5	4	4	4	4	26
4	4	5	5	4	4	26
4	5	4	4	4	4	25
5	5	5	5	5	4	29
3	3	4	4	3	3	20
4	4	3	3	3	3	20
4	4	3	3	4	4	22
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	3	4	23
5	4	4	5	4	4	26
4	3	4	5	3	4	23
4	4	4	5	4	4	25
4	4	4	4	4	4	24
4	3	4	4	3	4	22
5	4	4	4	4	4	25
3	4	4	4	4	4	23
4	3	4	4	3	4	22
4	4	4	5	4	4	25
4	4	4	4	4	4	24
5	4	4	4	4	4	25
5	5	5	5	4	5	29
5	4	4	5	4	4	26
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
5	5	4	5	5	4	28
3	4	4	4	4	4	23
4	3	4	4	3	4	22
4	4	4	5	4	4	25
4	4	4	4	4	4	24
5	4	4	4	4	4	25

Lampiran 5. Data Penelitian Pelayanan (X2)

Variabel Pelayanan (X2)								Total X2
X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	
5	5	5	4	5	5	5	4	38
5	5	5	5	4	5	5	5	39
4	5	4	5	5	5	5	5	38
5	5	5	4	5	5	5	5	39
5	4	5	5	5	4	4	5	37
4	5	4	5	4	5	5	5	37
5	5	5	5	4	4	5	5	38
4	4	5	5	4	4	4	4	34
5	5	4	4	5	5	4	4	36
5	5	5	5	4	4	4	4	36
4	5	5	4	5	5	5	5	38
4	4	3	4	4	4	4	4	31
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	5	5	5	5	4	5	37
4	5	5	4	5	5	4	5	37
5	5	4	5	4	5	5	4	37
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
5	5	4	5	3	5	4	4	35
5	5	4	4	4	4	5	4	35
4	4	5	5	4	5	5	5	37
5	5	4	4	5	4	4	4	35
4	4	4	5	4	5	4	4	34
5	5	4	5	5	5	4	5	38
4	4	4	5	4	5	5	5	36
5	5	5	4	5	5	4	5	38
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	5	5	4	5	5	5	5	38
4	5	4	4	5	5	5	5	37
4	4	4	5	4	5	5	5	36
5	4	5	4	4	4	4	5	35
4	5	5	5	5	5	5	5	39
4	4	5	5	5	5	5	5	38

Lampiran 6. Data Penelitian Promosi (X3)

Variabel Promosi (X3)								Total X3
X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	
5	5	5	5	4	5	5	5	39
5	5	5	5	5	5	5	4	39
5	5	5	5	5	5	5	4	39
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	4	5	5	5	5	4	4	37
4	5	5	4	5	4	4	5	36
4	5	4	5	5	5	5	5	38
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	4	4	4	5	4	36
5	4	5	5	4	5	4	4	36
5	4	4	5	5	4	5	4	36
5	4	4	4	5	4	4	5	35
4	5	5	5	5	5	5	5	39
4	3	3	4	4	4	4	4	30
4	4	3	4	3	4	4	4	30
5	4	4	3	4	4	4	4	32
5	4	4	4	4	5	4	4	34
4	4	5	4	4	4	4	4	33
4	4	4	4	4	4	4	5	33
5	4	4	5	4	5	5	5	37
5	5	4	4	5	5	5	4	37
5	4	5	5	4	5	4	5	37
4	4	5	4	4	4	5	5	35
5	4	4	4	4	4	4	4	33
4	4	5	5	4	5	4	4	35
5	4	4	4	5	4	5	4	35
5	4	5	5	5	5	5	5	39
4	3	4	4	4	4	3	4	30
4	3	4	4	3	4	4	4	30
3	3	4	4	4	4	3	4	29
5	2	4	3	4	4	3	4	29
4	3	4	3	3	4	3	4	28
5	5	4	4	5	5	5	4	37
5	4	5	5	4	5	4	5	37
4	4	5	4	4	4	5	5	35
5	4	4	4	4	4	4	4	33
4	4	4	5	4	4	4	4	33
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	5	4	4	5	4	5	35
4	3	4	4	4	4	3	4	30

Lampiran 7. Output Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y) dengan SPSS.

Correlations		Y
Y1	Pearson Correlation	.432**
	Sig. (2-tailed)	.005
	N	40
Y2	Pearson Correlation	.439**
	Sig. (2-tailed)	.005
	N	40
Y3	Pearson Correlation	.586**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
Y4	Pearson Correlation	.696**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
Y5	Pearson Correlation	.633**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
Y6	Pearson Correlation	.615**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
Y7	Pearson Correlation	.546**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
Y8	Pearson Correlation	.346*
	Sig. (2-tailed)	.029
	N	40

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

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

Lampiran 8. Output Uji Validitas Variabel Lokasi (X1) dengan SPSS.

Correlations		X1
X1.1	Pearson Correlation	.592**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X1.2	Pearson Correlation	.600**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X1.3	Pearson Correlation	.736**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X1.4	Pearson Correlation	.514**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	40
X1.5	Pearson Correlation	.600**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X1.6	Pearson Correlation	.628**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40

**. Correlation is significant at the 0.01 level

(2-tailed).

Lampiran 9. Output Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan (X2) dengan SPSS.

Correlations		X2
X2.1	Pearson Correlation	.542 **
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X2.2	Pearson Correlation	.388 *
	Sig. (2-tailed)	.013
	N	40
X2.3	Pearson Correlation	.657 **
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X2.4	Pearson Correlation	.414 **
	Sig. (2-tailed)	.008
	N	40
X2.5	Pearson Correlation	.369 *
	Sig. (2-tailed)	.019
	N	40
X2.6	Pearson Correlation	.695 **
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X2.7	Pearson Correlation	.432 **
	Sig. (2-tailed)	.005
	N	40
X2.8	Pearson Correlation	.547 **
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40

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

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

Lampiran 10. Output Uji Validitas Variabel Promosi (X3) dengan SPSS.

Correlations		X3
X3.1	Pearson Correlation	.546**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X3.2	Pearson Correlation	.408**
	Sig. (2-tailed)	.009
	N	40
X3.3	Pearson Correlation	.655**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X3.4	Pearson Correlation	.792**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	40
X3.5	Pearson Correlation	.500**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	40
X3.6	Pearson Correlation	.462**
	Sig. (2-tailed)	.003
	N	40
X3.7	Pearson Correlation	.485**
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	40
X3.8	Pearson Correlation	.367*
	Sig. (2-tailed)	.020
	N	40

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

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

Lampiran11. Output Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y) dengan SPSS

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.707	8

Lampiran12. Output Uji Reliabilitas Variabel Lokasi (X1) dengan SPSS

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.658	6

Lampiran13. Output Uji Reliabilitas Variabel Pelayanan (X2) dengan SPSS

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.607	8

Lampiran14. Output Uji Reliabilitas Variabel Promosi (X3) dengan SPSS

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.648	8

Lampiran 15. Output SPSS statistik Deskriptif

Distribusi Frekuensi Lokasi (X1)

Item X1 Ke 1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	3	7.3	7.3	7.3
	Setuju	25	61.0	61.0	68.3
	Sangat Setuju	13	31.7	31.7	100.0
	Total	41	100.0	100.0	

Item X1 Ke 2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	5	12.2	12.2	12.2
	Setuju	26	63.4	63.4	75.6
	Sangat Setuju	10	24.4	24.4	100.0
	Total	41	100.0	100.0	

Item X1 Ke 3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	2	4.9	4.9	4.9
	Setuju	29	70.7	70.7	75.6
	Sangat Setuju	10	24.4	24.4	100.0
	Total	41	100.0	100.0	

Item X1 Ke 4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	2	4.9	4.9	4.9
	Setuju	23	56.1	56.1	61.0
	Sangat Setuju	16	39.0	39.0	100.0
	Total	41	100.0	100.0	

Item X1 Ke 5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	7	17.1	17.1	17.1
	Setuju	27	65.9	65.9	82.9
	Sangat Setuju	7	17.1	17.1	100.0
	Total	41	100.0	100.0	

Item X1 Ke 6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	3	7.3	7.3	7.3
	Setuju	29	70.7	70.7	78.0
	Sangat Setuju	9	22.0	22.0	100.0
	Total	41	100.0	100.0	

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	2	4.9	4.9	4.9
	22	4	9.8	9.8	14.6
	23	4	9.8	9.8	24.4
	24	8	19.5	19.5	43.9
	25	8	19.5	19.5	63.4
	26	5	12.2	12.2	75.6
	27	1	2.4	2.4	78.0
	28	3	7.3	7.3	85.4
	29	5	12.2	12.2	97.6
	30	1	2.4	2.4	100.0
	Total	41	100.0	100.0	

Distribusi Frekuensi Pelayanan (X2)

Item X2 Ke 1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	26	65.0	65.0	65.0
	Sangat Setuju	14	35.0	35.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X2 Ke 2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	21	52.5	52.5	52.5
	Sangat Setuju	19	47.5	47.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X2 Ke 3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	2.5	2.5	2.5
	Setuju	23	57.5	57.5	60.0
	Sangat Setuju	16	40.0	40.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X2 Ke 4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	23	57.5	57.5	57.5
	Sangat Setuju	17	42.5	42.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X2 Ke 5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	2.5	2.5	2.5
	Setuju	23	57.5	57.5	60.0
	Sangat Setuju	16	40.0	40.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X2 Ke 6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	18	45.0	45.0	45.0
	Sangat Setuju	22	55.0	55.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X2 Ke 7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	23	57.5	57.5	57.5
	Sangat Setuju	17	42.5	42.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X2 Ke 8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	20	50.0	50.0	50.0
	Sangat Setuju	20	50.0	50.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Total X2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	1	2.5	2.5	2.5
	32	10	25.0	25.0	27.5
	34	2	5.0	5.0	32.5
	35	4	10.0	10.0	42.5
	36	5	12.5	12.5	55.0
	37	7	17.5	17.5	72.5
	38	8	20.0	20.0	92.5
	39	3	7.5	7.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Distribusi Frekuensi Promosi (X3)

Item X3 Ke 1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	2.5	2.5	2.5
	Setuju	17	42.5	42.5	45.0
	Sangat Setuju	22	55.0	55.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X3 Ke 2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	2.5	2.5	2.5
	Netral	6	15.0	15.0	17.5
	Setuju	22	55.0	55.0	72.5
	Sangat Setuju	11	27.5	27.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X3 Ke 3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	2	5.0	5.0	5.0
	Setuju	20	50.0	50.0	55.0
	Sangat Setuju	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X3 Ke 4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	3	7.5	7.5	7.5
	Setuju	21	52.5	52.5	60.0
	Sangat Setuju	16	40.0	40.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X3 Ke 5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	3	7.5	7.5	7.5
	Setuju	23	57.5	57.5	65.0
	Sangat Setuju	14	35.0	35.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X3 Ke 6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	22	55.0	55.0	55.0
	Sangat Setuju	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X3 Ke 7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	5	12.5	12.5	12.5
	Setuju	19	47.5	47.5	60.0
	Sangat Setuju	16	40.0	40.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Item X3 Ke 8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	25	62.5	62.5	62.5
	Sangat Setuju	15	37.5	37.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Total X3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	1	2.5	2.5	2.5
	29	2	5.0	5.0	7.5
	30	5	12.5	12.5	20.0
	32	2	5.0	5.0	25.0
	33	5	12.5	12.5	37.5
	34	1	2.5	2.5	40.0
	35	6	15.0	15.0	55.0
	36	4	10.0	10.0	65.0
	37	6	15.0	15.0	80.0
	38	1	2.5	2.5	82.5
	39	5	12.5	12.5	95.0
	40	2	5.0	5.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	



Yayasan Pembina Lembaga Pendidikan Perguruan Tinggi PGRI Kediri
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (LPPM)
 Alamat: Kampus I Jl. KH. Achmad Dahlan No. 76 Kediri (64112) Telp.(0354) 771576, Fax. 771576
 Website: <http://lp2m.unpkediri.ac.id>, Email: lemit@unpkediri.ac.id; lemit.unpkediri@gmail.com

Nomor : 20444.07/LPPM.UN PGRI Kd/VI/2022

06 Juni 2022

Lampiran :

Hal : Permohonan Ijin Melakukan Penelitian

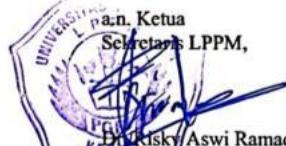
Kepada Yth. FIDIA SULISTINA Warung Botok Mbak Lis
di : Jl. Ngipik Mbono, No.21, Kecamatan Boyolanggu, Kabupaten Tulunggangung, Jawa Timur

Dengan ini kami hadapkan mahasiswa Universitas Nusantara PGRI Kediri:

NAMA	:	M. FRESA ROSALDI
NPM	:	18.1.02.02.0088
FAK - PRODI	:	FEB- Manajemen
Maksud	:	Ijin melakukan penelitian untuk penulisan Skripsi
JUDUL	:	

**Pengaruh Lokasi, Pelayanan, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Di Warung Botok
Mbok Lis**

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon bantuannya untuk memberi ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan guna mendapatkan data-data penelitian pada lembaga yang bapak/ibu/sdr. pimpin sebagai bahan penulisan Skripsi Program Sarjana (S1).

a.n. Ketua
Selanjutnya LPPM,
FEB
Ketua Risky Aswi Ramadhan, M.Kom
NIDN. 0708049001


Tembusan :
1. Kaprodi
2. Dosen Pembimbing 1 dan 2

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Nusantara PGRI Kediri




PERSETUJUAN BAU

BERITA ACARA
KEMAJUAN PEMBIMBINGAN
PENULISAN KARYA TULIS ILMIAH

1. NAMA MAHASISWA	: M. Fresca Rosaldi																								
NPM	: 18.1.02.02.0088																								
Fak/Jur/Prodi	: Ekonomi & Bisnis / Manajemen																								
Alamat Rumah	: Ds. Nambaan, Kec. Ngadem, Kab. Kediri																								
Alamat email	: Aldi71010@gmail.com																								
No. Telp. / HP	: 0856 6920 3592																								
2. DOSEN PEMBIMBING I	: GESTY ERNESTIVITA, M.M.																								
Alamat Rumah	: JL. Perintis Kemerdekaan 05, Kediri																								
Alamat email	: gesty@unpkediri.ac.id																								
No. Telp. / HP	: 085 655 758 644																								
3. DOSEN PEMBIMBING II	: M. ZUHDI SASONGKO, SE, Ak., M.MT.																								
Alamat Rumah	: Dusun Setono RT.3/Rw 04 Tugu, Trenggalek																								
Alamat email	: yudi.sasongko@yahoo.com																								
No. Telp. / HP	: 081 793 120 98																								
4. JUDUL KTI	: <u>"PENGARUH LOKASI, KUALITAS PELAYANAN, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI WARUNG BOTOK MBAK LIS"</u>																								
Catatan : 1. Periode Bimbingan (Sesuai SK Rektor) : _____ 2. Jadwal Bimbingan : _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Hari</th> <th>Pukul</th> <th>Tempat / Ruang</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">Pembimbing I</td> <td></td> <td></td> <td>Google Meet</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Pembimbing II</td> <td>Selasa</td> <td>11.00</td> <td>J19</td> </tr> <tr> <td>Rabu</td> <td>11.00</td> <td>J19</td> </tr> <tr> <td>Kamis</td> <td>11.00</td> <td>J19</td> </tr> </tbody> </table>			Hari	Pukul	Tempat / Ruang	Pembimbing I			Google Meet							Pembimbing II	Selasa	11.00	J19	Rabu	11.00	J19	Kamis	11.00	J19
	Hari	Pukul	Tempat / Ruang																						
Pembimbing I			Google Meet																						
Pembimbing II	Selasa	11.00	J19																						
	Rabu	11.00	J19																						
	Kamis	11.00	J19																						

CS 3 Konektivitas dengan CamScanner

Pembimbing I

NO.	TANGGAL	MATERI	MASALAH	TT. DOSEN
1.	08 Apr 22	Bab 1	Dengar jawaban Judul	<i>[Signature]</i>
2.	13 Apr 22	Bab 1	Revisi Latar Belakang	<i>[Signature]</i>
3.	27 Apr 22	Bab 2-3	Revisi teori	<i>[Signature]</i>
4.	11 Mei 22	Bab 2-3	ACC	<i>[Signature]</i>
5.	02 Jun 22	Bab 4-5	Revisi pembahasan	<i>[Signature]</i>
6.	02 Jun 22	Bab 4-5	ACC	<i>[Signature]</i>
7.	05 Jun 22	Bab 1-5	ACC sidang	<i>[Signature]</i>

Pembimbing II

NO.	TANGGAL	MATERI	MASALAH	TT. DOSEN
1	23/3 '22		Diagram Materi Sejauh	<i>[Signature]</i>
2	30/3 '22		Korespondi jadul	<i>[Signature]</i>
3	5/4 '22		Scheduel leistung, struktural	<i>[Signature]</i>
4	12/4 '22		Revisi Bab 4, III, IV	<i>[Signature]</i>
5.	2/6 '22		Revisi Bab 4, III, IV	<i>[Signature]</i>
6.	9/6 '22		persiapan ipmu, Bab V	<i>[Signature]</i>
7	16/6 '22		ACC Bab III	<i>[Signature]</i>
8	23/6 '22		ACC Bab III, IV, V	<i>[Signature]</i>



Kediri, 07 Juli 2022

Mahasiswa Ybs,

[Signature]
M. FLESA ROSALDI
NPM 18.1.42.02.0067

