

LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

PERAN IMPULSE BUYING MEMEDIASI PENGARUH KERAGAMAN PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA RITEL ERAMART DI KOTA SAMARINDA



Responden Yth.

Saya adalah mahasiswa semester VIII Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Bisnis dan Politik Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur. Saya sedang melakukan penelitian untuk menyelesaikan laporan akhir. Adapun judul penelitian saya “Peran Impulse Buying Memediasi Pengaruh Keragaman Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Ritel Eramart di Kota Samarinda”

Untuk itu Bapak/Ibu/Sdr/I diharapkan untuk mengisi kuesioner secara lengkap, jujur dan benar. Tidak ada jawaban yang benar atau salah, sehingga penulis sangat mengharapkan jawaban yang sebenarnya. Identitas anda akan dirahasiakan, dan jawaban anda tidak akan dipublikasikan.

Terimakasih

A. Petunjuk Pengisian

Berilah tanda check list (√) pada kolom jawaban yang tersedia sesuai dengan pendapat Anda

1.	STS	Sangat Tidak Setuju
2.	TS	Tidak Setuju
3.	S	Setuju
4.	SS	Sangat Setuju

B. Identitas Responden

1. Umur
<30
>30
2. Jenis Kelamin
Perempuan
Laki-laki
3. Pekerjaan
PNS
Pedagang
Karyawan Swasta
Ibu Rumah Tangga
Pelajar/Mahasiswa
Pensiunan
4. Rata-rata berbelanja di Eramart dalam sebulan
< 2 kali / bulan
3-5 kali / bulan
>5 kali / bulan
5. Jika Eramart tidak ada, sebagai gantinya Anda berbelanja dimana
Indomaret
Hypermart
Alfamart/Alfamidi
Pasar Tradisional

DAFTAR PERNYATAAN PENELITIAN

Variabel	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
		5	4	3	2	1
Keragaman Produk (X1)	Merek produk yang ditawarkan bervariasi mulai dari produk dalam negeri hingga produk luar negeri					
	Tersedianya banyak pilihan kategori produk yang menarik minat untuk dibeli					
	Variasi ukuran produk yang ditawarkan di Eramart cukup lengkap sesuai kebutuhan					
	Eramart selalu menyediakan produk dengan kualitas yang baik dan memenuhi standar					

Promosi (X2)	Eramart memberikan poin yang dapat ditukar dengan produk baru setelah mengumpulkan sampai jumlah tertentu					
	Potongan harga (diskon) yang ditawarkan pada hari-hari tertentu seperti menjelang hari raya keagamaan cukup menarik					
	Potongan harga khusus member Eramart diberikan pada kuantitas pembelian tertentu					
	Paket harga/bundling yang ditawarkan Eramart menarik dan sepadan untuk dibeli					
<i>Impulse Buying</i> (Z1)	Seringkali melakukan spontanitas pembelian saat berada di Eramart jika secara kebetulan menemukan barang yang sangat diinginkan					
	Ketika berada di Eramart kadang kala sering melakukan pembelian tanpa pikir panjang dan tidak mempertimbangkan konsekuensi					
	Seringnya timbul keinginan untuk membeli dengan hasrat yang tinggi pada saat berada di Eramart jika melihat produk yang sangat diinginkan dan belum dimiliki					
	Sulit untuk menolak keinginan untuk tidak melakukan pembelian ketika sedang berada di Eramart					
Keputusan Pembelian (Y)	Saya membeli produk di Eramart karena sesuai dengan harga dan kualitas yang saya harapkan					
	Saya selalu mencari informasi sebelum memutuskan untuk melakukan pembelian produk/jasa					
	Saya merasa puas dengan produk yang saya beli di Eramart sehingga saya merekomendasikan Eramart ke orang lain					
	Hasil yang sesuai dengan harapan sehingga saya akan melakukan pembelian ulang di Eramart					

Lampiran 2 Tabulasi Data Jawaban Responden

Hasil Variabel Keragaman Produk (X1)

	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Total
1		3	3	3	10

2	4	4	4	14
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	4	3	14
3	3	3	3	12
3	3	3	4	13
3	3	4	4	14
3	3	2	3	11
2	3	3	3	11
3	4	3	3	13
3	4	4	4	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	4	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	3	4	14
4	3	3	4	14
3	4	4	4	15
2	3	3	3	11
3	3	3	3	12
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	2	3	11
4	3	4	4	15
2	3	3	3	11
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	4	4	3	14
3	4	4	4	15
3	3	3	4	13
3	3	3	3	12
3	3	4	3	13
2	2	3	2	9

4	4	3	3	14
2	3	4	3	12
2	3	3	3	11
3	3	3	3	12
4	4	3	3	14
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	3	2	3	11
4	4	4	4	16
3	3	3	4	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	3	3	3	13
3	4	4	4	15
2	4	4	2	12
3	3	3	3	12
2	3	3	3	11
4	4	4	3	15
2	3	3	3	11
3	4	3	4	14
3	4	4	3	14
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	4	3	3	13
3	4	4	4	15
2	2	2	2	8
3	3	3	3	12
2	3	3	3	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	4	3	3	13
3	3	4	4	14
3	3	3	3	12
4	4	3	3	14
4	3	3	3	13
3	4	3	3	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12

3	3	4	4	14
3	3	4	3	13
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	3	4	3	13
4	4	3	3	14
2	1	2	2	7
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	3	15
3	3	2	3	11
3	4	3	3	13
3	3	3	3	12
4	4	3	3	14
3	4	4	3	14
3	4	4	4	15
4	4	4	4	16
2	1	4	4	11
4	3	4	4	15
4	3	4	4	15
3	2	2	3	10
4	3	3	3	13
3	4	3	3	13
4	4	3	3	14
3	3	3	3	12
3	3	3	4	13
3	3	3	3	12
3	4	3	3	13
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
2	3	2	2	9
3	3	3	3	12
3	4	4	3	14
3	3	4	3	13
2	2	2	2	8
3	4	4	4	15
4	1	1	2	8
3	4	3	3	13

4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	4	3	3	13
3	3	3	3	12
3	3	4	4	14
4	4	4	4	16
4	4	4	3	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	3	3	13
4	3	3	4	14
3	3	3	3	12
4	3	3	4	14
3	3	3	3	12
3	3	3	4	13
4	4	4	4	16
3	3	3	4	13
4	4	3	3	14
3	3	3	4	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
2	2	2	2	8
3	2	2	3	10
3	3	3	3	12
1	2	3	4	10
3	3	3	3	12

Hasil Variabel Promosi (X2)

X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Total
3	3	3	3	12
3	3	2	3	11
4	4	4	2	14
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12
3	4	4	4	15
3	4	1	3	11
2	3	2	3	10

3	3	4	4	14
3	3	3	2	11
3	2	2	2	9
3	4	3	3	13
3	4	4	4	15
3	3	3	3	12
3	3	2	3	11
1	3	2	3	9
3	3	3	3	12
3	4	3	3	13
3	3	3	3	12
4	4	3	3	14
4	3	3	3	13
1	4	2	4	11
2	3	3	3	11
3	4	3	3	13
4	3	3	3	13
3	3	3	3	12
2	3	3	3	11
1	3	4	2	10
1	3	3	3	10
3	3	1	2	9
3	3	3	3	12
1	2	4	3	10
3	3	3	3	12
3	3	4	3	13
4	4	4	4	16
2	4	3	2	11
4	4	3	4	15
3	4	3	4	14
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	2	3	12
2	3	1	2	8
3	4	4	4	15
2	4	3	3	12
2	3	2	3	10
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	4	4	15
4	4	4	4	16

2	2	3	3	10
2	2	3	2	9
2	4	2	3	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	3	3	13
4	2	3	3	12
3	4	4	4	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	3	2	12
4	4	3	3	14
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	3	3	3	13
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
4	4	3	3	14
3	4	3	3	13
2	2	2	2	8
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
2	4	4	4	14
2	3	2	3	10
2	4	3	3	12
3	3	3	3	12
2	4	2	3	11
3	4	4	3	14
3	3	3	3	12
3	4	3	4	14
3	3	3	4	13
3	4	4	4	15
3	3	3	4	13
2	4	4	3	13
4	3	3	3	13
2	1	2	2	7

4	3	4	3	14
3	3	3	3	12
2	2	3	2	9
3	3	3	3	12
4	3	2	2	11
2	2	2	1	7
3	4	4	4	15
3	3	3	3	12
2	3	3	4	12
3	4	2	3	12
3	3	4	3	13
4	4	4	4	16
3	2	2	2	9
3	4	3	4	14
4	4	2	3	13
3	3	2	2	10
3	3	3	3	12
3	4	3	3	13
2	2	3	2	9
3	3	3	3	12
3	4	4	3	14
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	3	3	2	12
3	3	3	3	12
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
1	3	3	3	10
4	3	4	4	15
2	2	2	2	8
2	4	2	3	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	4	3	3	13
3	3	3	3	12

3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	4	4	4	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	3	4	14
3	3	4	2	12
3	3	2	3	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	4	3	13
3	3	3	3	12
3	4	3	4	14
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
2	2	2	2	8
2	2	3	2	9
3	3	3	3	12
4	4	1	4	13
3	3	2	3	11

Hasil Variabel Impulse Buying (Z)

Z.1	Z.2	Z.3	Z.4	Total
4	3	3	3	13
3	4	4	4	15
4	4	4	2	14
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	2	2	2	9
3	3	3	2	11
3	2	3	2	10
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	3	2	2	10
3	2	4	3	12
3	1	3	3	10
3	3	3	2	11
2	2	3	3	10

3	2	2	2	9
4	3	3	3	13
2	2	3	2	9
3	3	3	3	12
2	1	1	1	5
3	3	3	3	12
4	3	3	2	12
3	2	2	2	9
3	2	2	3	10
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	2	3	2	10
2	2	2	2	8
3	3	3	3	12
3	2	3	3	11
3	3	3	4	13
3	2	3	3	11
2	2	3	2	9
1	1	2	1	5
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
3	1	3	3	10
3	3	4	3	13
4	3	3	2	12
3	2	3	3	11
4	2	2	2	10
1	1	1	2	5
3	2	4	3	12
3	2	2	2	9
4	2	3	2	11
3	3	3	3	12
4	2	4	3	13
3	3	3	3	12
3	3	4	3	13
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
4	3	4	3	14
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	3	4	2	13
3	2	2	2	9

4	4	4	4	16
4	2	3	3	12
3	4	4	4	15
4	2	2	2	10
4	1	2	4	11
3	3	3	3	12
4	4	4	3	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
4	1	3	4	12
4	2	3	3	12
2	2	2	2	8
4	3	3	3	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	1	3	10
3	4	4	4	15
4	3	4	3	14
4	4	4	3	15
3	3	3	2	11
4	2	4	3	13
3	1	3	1	8
4	3	2	4	13
3	2	2	3	10
3	3	2	3	11
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	4	2	12
4	2	2	2	10
4	2	4	2	12
4	4	4	4	16
2	1	2	2	7
3	4	2	3	12
3	3	3	3	12
3	2	2	3	10
3	3	3	3	12
2	2	2	1	7
3	3	2	2	10
3	3	3	3	12

3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	2	3	2	10
3	3	4	3	13
4	4	4	4	16
4	1	1	3	9
3	3	4	3	13
3	1	2	3	9
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	2	2	3	10
4	4	4	3	15
3	4	3	4	14
3	4	2	2	11
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12
2	2	2	2	8
4	4	4	2	14
4	2	2	2	10
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	3	2	4	12
4	3	4	3	14
2	2	2	3	9
4	2	4	3	13
1	3	3	4	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	4	3	13
3	2	3	3	11
2	3	4	4	13
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
3	1	3	3	10
3	3	3	2	11
3	2	3	3	11
3	4	3	2	12

3	2	3	4	12
4	2	3	2	11
3	4	4	4	15
4	4	3	3	14
3	2	2	2	9
3	3	4	3	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
2	2	2	2	8
2	2	2	2	8
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	3	3	14

Hasil Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Total
3	3	3	3	12
4	3	4	4	15
3	1	1	1	6
3	4	3	4	14
3	3	3	3	12
4	3	4	3	14
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
2	4	3	3	12
3	3	3	4	13
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	2	2	2	9
3	2	2	3	10
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	3	3	14
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16

3	2	3	3	11
3	4	4	4	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	2	2	10
4	3	3	4	14
3	4	3	4	14
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	4	2	2	11
4	4	4	4	16
2	2	2	2	8
3	3	4	3	13
4	3	4	4	15
4	3	3	3	13
3	4	3	3	13
3	3	3	3	12
2	4	2	2	10
4	4	3	4	15
4	3	3	3	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	3	3	3	13
4	4	4	4	16
4	3	3	4	14
4	4	3	3	14
3	3	2	3	11
4	3	4	4	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	2	3	11
3	2	3	3	11
4	3	4	4	15
4	4	4	4	16
2	2	3	3	10
3	3	3	2	11
4	4	4	4	16
3	2	3	4	12
4	3	3	3	13

3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
4	1	3	3	11
4	3	3	3	13
2	2	2	2	8
3	3	3	3	12
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
2	3	3	3	11
3	3	3	3	12
3	3	2	3	11
3	3	4	3	13
3	4	3	4	14
3	3	3	3	12
4	2	3	3	12
4	4	4	4	16
4	2	4	3	13
3	4	3	3	13
4	2	4	4	14
3	3	1	2	9
1	1	2	2	6
4	4	3	4	15
3	3	3	3	12
3	3	2	3	11
3	4	3	3	13
2	4	3	3	12
2	1	3	3	9
3	4	4	4	15
3	3	2	3	11
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12
3	4	3	3	13
4	4	4	4	16
4	3	3	2	12
4	2	3	3	12

4	3	4	3	14
3	3	2	2	10
3	4	4	4	15
3	3	3	4	13
3	2	3	3	11
3	3	4	3	13
4	4	3	3	14
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	3	3	2	12
3	2	2	3	10
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12
3	3	4	4	14
4	3	4	4	15
2	2	2	2	8
3	3	4	3	13
4	4	1	1	10
3	3	4	3	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	3	4	4	14
4	3	3	3	13
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
3	3	3	3	12
3	3	3	4	13
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	4	4	14
4	4	4	4	16
3	4	3	4	14
3	3	4	3	13

3	3	4	3	13
4	3	4	3	14
3	3	3	3	12
2	2	2	2	8
2	2	2	2	8
3	4	3	3	13
3	4	3	3	13
3	3	3	3	12

KARTU BIMBINGAN

FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH KALIMANTAN TIMUR
KARTU KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI


Nama Mahasiswa : Indri Selvia Safitri
NIM : 1911102431133
Program Studi : S1 Manajemen Internasional
Bimbingan Mulai : 16 Februari 2023
Judul Skripsi : "Peran Mediasi Impulse Buying Terhadap Hubungan Antara Keragaman Produk, Promosi dan Keputusan Pembelian Pada Ritel Eramart di Kota Samarinda"

No	Tanggal	Permasalahan	Paraf Pembimbing
1.	16/2/2023	Mediskusikan variabel	f
2.	20/2/2023	Pembahasan BAB 1	f
3.	6/3/2023	Konsultasi Fenomena dan Masalah	f
4.	7/3/2023	Revisi BAB I	f
5.	12/3/2023	Konsultasi BAB II dan BAB III	f
6.	1/4/2023	Konsultasi Daftar Referensi dengan Mendeloy	f
7.	3/4/2023	Revisi dan disetujui Daftar Seminar Proposal	f

8.	16/5/2023	Perbaikan setelah Seminar Proposal	4
9.	19/5/2023	Revisi BAB III Terkait Teknik Sampling	4
10.	22/5/2023	Konsultasi Dengan Dosen Penguji & Disetujui	4
11.	26/5/2023	Mulai Penelitian melalui kuesioner Google Form	4
12.	12/6/2023	Mengolah Data dan Menganalisis	4
13.	15/6/2023	Konsultasi BAB 4	4
14.	19/6/2023	Konsultasi Revisi BAB 4 Terkait Pembahasan	4
15.	21/6/2023	Konsultasi BAB 5	4
16.	22/6/2023	Revisi dan Disetujui untuk Maju Seminar Hasil	4

Samarinda, 22 Juni 2023

Pembimbing,


 (Dr. M. Risal, S.E., M.Si.)



UMKT
Program Studi
Manajemen

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
Kalimantan Timur
Berkeadilan | Berprestasi | Berwawasan

Fakultas Ekonomi, Bisnis dan Politik

Telp. 0541-748511 Fax.0541-766832

Website <http://manajemen.umkt.ac.id>

email: manajemen@umkt.ac.id



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR SARAN DAN PERBAIKAN UJIAN HASIL SKRIPSI

Nama: Indri Selvia Safitri

NIM: 1911102431133

Judul: PERAN MEDIASI IMPULSE BUYING TERHADAP HUBUNGAN ANTARA KERAGAMAN PRODUK, PROMOSI, DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA RITEL ERAMART DI KOTA SAMARINDA

1) Intisari/Abstract

2) I/Latar Belakang Masalah

3) II/Tinjauan Teori

4) III/Metode Penelitian

5) Saran dan Perbaikan Lain

Hipotesis 6 s.d 7 yang ditambahkan hasil penelitian terdahulu yg sudah

Penguji,

M. Risal, S.E., M.Si
NIDN. 0901027401



UMKT
Program Studi
Manajemen

Fakultas Ekonomi, Bisnis dan Politik

Telp. 0541-748511 Fax.0541-766832

Website <http://manajemen.umkt.ac.id>

email: manajemen@umkt.ac.id



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Nomor: 402/KET/FEBP.1/A.5/C/2023

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Ketua Program Studi S-1 Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis dan Politik Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Indri Selvia Safitri
NIM : 1911102431133
Prodi : Manajemen
Jurusan : Pemasaran
Judul : Peran Mediasi *Impulse Buying* Terhadap Keragaman Produk, Promosi Dan Keputusan Pembelian Pada Ritel Eramart Di Kota Samarinda

Benar nama tersebut di atas telah melaksanakan penelitian dari bulan Mei - Juni 2023.

Demikian Surat Keterangan ini kami buat, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Samarinda, **16 Rabiul Akhir 1445 H**
31 Oktober 2023 M

Ketua,




Ihwan Susila, S.E., M.Si., Ph.D.
NIDN. 0620107201

SK Indri Peran Mediasi Impulse Buying Terhadap Hubungan Antara Keragaman Produk, Promosi dan Keputusan Pembelian pada Ritel Eramart di Kota Samarinda

by Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur

Submission date: 30-Oct-2023 02:39PM (UTC+0800)

Submission ID: 2201337275

File name: Parafrese_Indri.docx (1.19M)

Word count: 15073

Character count: 100072

SK Indri Peran Mediasi Impulse Buying Terhadap Hubungan Antara Keragaman Produk, Promosi dan Keputusan Pembelian pada Ritel Eramart di Kota Samarinda

ORIGINALITY REPORT

29% SIMILARITY INDEX	27% INTERNET SOURCES	13% PUBLICATIONS	11% STUDENT PAPERS
--------------------------------	--------------------------------	----------------------------	------------------------------

PRIMARY SOURCES

1	repositori.uin-alauddin.ac.id Internet Source	2%
2	serupa.id Internet Source	2%
3	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	1%
4	docplayer.info Internet Source	1%
5	repository.ub.ac.id Internet Source	1%
6	Submitted to Universitas Negeri Jakarta Student Paper	1%
7	Submitted to Universitas Putera Batam Student Paper	1%
8	123dok.com Internet Source	1%

konsultasiskripsi.com