

DAFTAR PUSTAKA

- Almaududi, Said, Muhammad Syukri, and Camelia Puji Astuti. "Pengaruh Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Pada Hotel Mexsicana Kota Jambi." *J-MAS (Jurnal Manajemen dan Sains)* 6, no. 1 (2021): 96.
- Almi, Ridho Fikri. "Pengaruh Net Operating Margin (NOM) Dan Operational Efficiency Ratio (OER) Terhadap Return On Asset (ROA) Pada PT. BNI Syariah." Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2020.
- Amanda, Widya. "Tinjauan Fikih Muamalah Tentang Khiyar Aib Dalam Transaksi Jual Beli Pakaian Grosir Di Pasar Pagi Kota Samarinda Widya." *Jurnal Hukum Islam dan Perundang-undangan* Vol.5 No.2, no. 2 (2021): 172.
- Antoni, Bili. "Analisis Pengaruh Visual Merchandising, Store Atmosphere, Harga Dan Promosi Terhadap Impulse Buying Pada Place Hardware Mall Pekanbaru." Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pelita Indonesia Pekanbaru, 2019.
- Azhari Akmal Tarigan. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Medan: La-Tansa Press, 2011.
- Basalamah, Islamiah Ramadhan and Salim. "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen Kopi Bubuk Borong Pada CV. Berkat Asia Kabupaten Sinjai." *CESJ: Center Of Economic Students Journal* 5, no. 2 (2022): 80.
- Bustamy, Malarantina. "Pengaruh Sales Promotion, Harga Dan Hedonic Motivation Terhadap Impulse Buying Di Sunfriday Store Gresik." Universitas Muhammadiyah Gresik, 2018.
- Christian, Randy, and Yohanes Sondang. "Pengaruh Kualitas Layanan Rumah Makan Bromo Asri Terhadap Kepuasan." *Jurnal Manajemen Pemasaran* 1, no. 1 (2013): 1–10.
- Danim, Sudarwan. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia, 2002.
- Dewi Shinta Wulandari Lubis. "Pengaruh Insentif Terhadap Kinerja Karyawan" 7, no. 2 (2020): 6–10.
- Dimiyati, Laili. "Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Pada Toko 'Tani Subur' Pagar Alam." *Jurnal Ekonomia* Vol.9 No. (2019): 8.

- Dita, Kadek, Pramana Putra, Christina Heti, and Tri Rahmawati. "Pengaruh Harga , Promosi , Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen AMDK Le Minerale Kabupaten Tabanan Bali Pada Era New Normal." *Snistek* 4, no. 14 (2022): 242–248.
- Fadly, Hawangga Dhiyaul, and Utama Utama. "Membangun Pemasaran Online Dan Digital Branding Ditengah Pandemi Covid-19." *Jurnal Ecoment Global: Kajian Bisnis dan Manajemen* 5, no. 2 (2020): 213–222. <http://ejournal.uigm.ac.id/index.php/EG/article/view/1042>.
- Fahrizal, Muhammad. "Trend Ekspor Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor CPO Indonesia 2001-2015." Universitas Muhammadiyah Malang, 2021.
- Fithriyah, Maulidah. "Pengelompokan Produk Pada Data Transaksi Penjualan Menggunakan Metode K-Means Clustering Berdasarkan Analisis Recency, Frequency, Monetary (RFM)." Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2021.
- Gumilar, Angga Dian. "Strategi Komunikasi Pemasaran Patrun Industri Di Masa Pandemi Covid 19." Universitas Pasundan, 2022.
- Haryanto, Ricky, Tanti Octavia, and Rachmat Sugianto. "Pengaruh Peletakan Display Produk Berdasarkan Prinsip 5R Dan Planogram Terhadap Peningkatan Penjualan : Studi Kasus Pada Ritel X Di Lamongan." *Jurnal Tirta* 6, no. 2 (2018): 191–198..
- Imron, Ali. *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*. Jakarta: PT Bumi Aksara Al-Syaibani, 2011.
- Imsar. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pengangguran Terbuka Di Indonesia Periode 1989-2016." *Human Falah* Vol. 5, no. 1 (2018): 146–152.
- Irawan, Dandan. "Peningkatan Daya Saing Usaha Micro Kecil Dan Menengah Melalui Jaringan Usaha." *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH)* 11, no. 2 (2020): 103–116.
- Jannah, Mukhlisotul. "Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor." *Jurnal Ilmiah Perbankan* Vol. 4 No. (2018): 87.
- Jejen Supriadi. "Analisis Dan Desain Sistem Pengelolaan Industri Pupuk Hayati

- Menggunakan Customer Dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan.” *Jurnal Rekayasa Teknologi dan Sains Terapan*, Vol. 1 No. (2018): 30–36.
- Mardalius, Mardalius. “Pemanfaatan Rapid Miner Studio 8.2 Untuk Pengelompokan Data Penjualan Aksesoris Menggunakan Algoritma K-Means.” *Jurteksi* 4, no. 2 (2018): 123–132.
- Marom, Chairul. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. Jakarta: Salemba Empat, 2002.
- Marwansyah. “Manajemen Sumber Daya Manusia.” In *Manajemen Sumber Daya Manusia*, 295. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Masrifani, penta lestarini Budiati, and Nor Maulida. “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Bengkel Ahas Trio Motor Perintis Banjarmasin.” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 10, no. 1 (2017).
- Muda, Ahmad A. K. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Jakarta: Reality Publisher, 2006.
- Mutiara Eka Aniek Sri Handayani. “Persepsi Pelaku Usaha Terhadap Kebijakan Insentif Dan Kemudahan Berusaha Di Kabupaten Lebak.” *Jurnal Ilmiah Indonesia* Vol.7, no. 2 (2022): 74.
- Nasution, Asrizal Efendy. “Membangun Loyalitas Pelanggan Melalui Kualitas Pelayanan Dan Promosi Pada 212 Mart Di Kota Medan.” *Proceeding Seminar Nasional Kewirausahaan* 2, no. 1 (2021): 739–753.
- Nasution, Yenni Samri Juliati. “Analisis Pengaruh Jumlah Penduduk Dan Harga Terhadap Permintaan Air Minum PDAM Tirtanadi Cabang Medan.” *Kitabah* 3 (2019): 82–87.
- Nawawi, H andari. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998.
- Neliwati. *Metodologi Penelitian Kuantitatif. Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Medan: CV. Widya Puspita, 2018.
- Ningsih, Setia, and Hendra H. Dukalang. “Penerapan Metode Suksesif Interval Pada Analisis Regresi Linier Berganda.” *Jambura Journal of Mathematics* 1, no. 1 (2019): 43–53.
- Nurbiyati, Mahmud Machfoedz. *Manajemen Pemasaran Kontemporer*. Yogyakarta: Kanyon, 2005.

- Nursin, Erwin, Sartika Pakaya, and Universitas Muhammadiyah Luwuk. "Akuntabilitas Unit Pelayanan Samsat Dalam Samsat Kabupaten Banggai" (2020).
- Pangerapan, Tommy and Sonny. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado". *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* vol 7 (2019): 302.
- Proaksi, Jurnal, Biaya Pemasaran, and Laba Bersih. "Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba" 2, no. 2 (2020): 135–150.
- Rahmani, Nur Ahmadi Bi. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan: Febi press, 2016.
- Rizkia, Aldina Taurisfi. "Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Pada Home Industry Sepatu 'Salando' Maja Saruni-Pandeglang." Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2018.
- S.P, Hasibuan H. Malayu. "No Title." In *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Revisi Kedua*, h.269. Yogyakarta: : BFFE- UGM, 2002.
- Said, Ade Bagus, Maman Kusman, and Kata Kunci. "Pengaruh Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Pada Sicepat Ekspres Cabang Majalengka" 2, no. 3 (2022): 509–517.
- Sari, Dian pramita. "Jalur Distribusi Produk Batik Di Kelurahan Laweyan , Kota" 4 (2022): 16–37.
- Sarwono, Jonathan. *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS*, 2017.
- Sasangka, Indra. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minamart'90 Bandung." *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi* 2, no. 1 (2018): 46.
- Sasmito, Cahyo, and Adelvia Nabunome. "Analisis Kualitas Pelayanan Publik (Studi Kepuasan Pelanggan Pada Pln-Rayon Soe Di Wilayah Kerja Puskesmas Tobu, Kabupaten Timor Tengah Selatan)." *Reformasi* 8, no. 2 (2018): 136.
- Segati, Ahda. "Pengaruh Persepsi Sertifikasi Halal, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Persepsi Peningkatan Penjualan Ahda Segati" 3 (2018).
- Setyaningrum, Dwi Rizki, Nasir Mangngasing, and Fachrul Reza. "Kualitas Pelayanan Pelanggan Service Kendaraan Pada PT. Balindo Manunggal

- Bersama Kota Palu.” *PARADIGMA : Jurnal Administrasi Publik* 1, no. 1 (2022): 14–27.
- Simamora, Henry. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Simanjuntak, Jondris Oberlin. “Pengaruh Insentif Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Di PT. Kawasan Industri Modern (Persero) Medan.” Universitas HKBP Nomensen, 2022.
- Soelaiman, Lydiawati, and Anastasia Ria Utami. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi Media Sosial” 5, no. 1 (2021): 124–133.
- Soviana, Riqqa, and Zainal Abidin. “Analisis Sistem Dropship Marketing Perspektif Konsep Maqashid Syariah Al-Syatibi” 3, no. 1 (2020): 75–94.
- Sri Hanikah, Nurhajati and Budi Wahono. “Pengaruh Tingkat Daya Beli Dan Kualitas Terhadap Tingkat Penjualan (Studi Kasus Pada Swalayan Luluk Di Kecamatan Balongpanggang Gresik.” *Jurnal Ilmiah Riset Manajemen* 11, no. 9 (2022): 1–6.
- Suharya, Yaya, Sutrisno Sutrisno, and Risma Nurmilah. “Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Cv. Berkah Jaya General Supplier Snack Food.” *Jurnal Bina Akuntansi* 8, no. 2 (2021): 145–167.
- Sumarsan, Frith Willy and Thomas. “Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor PT. Mega Anugrah Mandiri.” *Jurnal Bisnis Kolega* Vol. 6 No. (2020): 49.
- Suwandi, Edwin Nugroho. “Analisis Experiental Marketing Terhadap Volume Penjualan Pada CV. Robbani Snack Pringsewu Lampung Tahun 2020.” Universitas Muhammadiyah Pringsewu, 2020.
- Swastha, Basu. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE, 2009.
- Syafina, Laylan. *Metode Penelitian Akuntansi Pendekatan Kuantitatif*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2019.
- Tambunan, Khairina, Medan Indonesia, Isnaini Harahap, Medan Indonesia, Marliyah Marliyah, and Medan Indonesia. “Analisis Kointegrasi Zakat Dan Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Periode Tahun 2015-2018,” no. December (2019).
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Bisnis*. Yogyakarta: Andi offset, 2008.

- Wahjono, Sentot Imam. *Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis*. Jakarta: PT. Indeks, 2008.
- Wuran, Fikra A. W., and Hadjrah Arifin. “Analisis Nilai Surplus Konsumen Dan Produsen Ikan Segar Di Kota Kupang (Studi Kasus Pada Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Oeba).” *Jurnal Agromina* 1, no. 1 (2018): 1–7.
- Yohana Trisnawati, imelda Tamba. “Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan Dan Loyalitas Konsumen Terhadap Penjualan Toko Watermelon.” *Jurnal Ekonomi - Manajemen* 5, no. 1 (2022): 35–48.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Lampiran 1

DAFTAR KUESIONER

Mohon untuk memberikan tanda cek (√) pada pilihan pernyataan yang anda pilih.

Keterangan :

STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

N : Netral

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

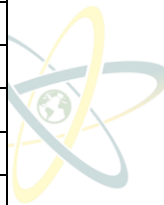
No.	PERNYATAAN KUESIONER	STS	TS	N	S	SS
KUALITAS PELAYANAN (X1)						
A. Bukti Fisik						
1.	UD. Rezeki Baru sudah menggunakan tempat yang baik dan layak digunakan sebagai usaha makanan ringan.					
B. Reliabilitas						
2.	Kasryan dapat konsisten dalam pelayanan jasa					
C. Daya Tanggap						
3.	Sejauh yang anda ketahui, karyawan dapat diandalkan (profesional dalam bekerja)					
D. Jaminan dan Empati						
4.	Sejauh yang anda ketahui, UD Rezeki Baru selalu memberikan perhatian ekstra kepada konsumen yang memberikan keluhan dan masukan.					
INSENTIF KARYAWAN (X2)						
A. Kinerja						
1.	Karyawan menerima insentif sesuai dengan hasil kinerja yang saya capai.					
B. Masa Kerja						
2.	Saya menerima insentif setiap bulannya					
C. Keadilan						

SUMATERA UTARA MEDAN

3.	Sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam pemberian insentif secara adil dan tepat waktu.						
D. Kelayakan							
4.	Sistem pemberian insentif yang dilakukan oleh perusahaan tidak jauh beda dengan perusahaan sejenis						
PENGELOMPOKAN BARANG (X2)							
A. Display Mudah Dicari							
1.	Produk yang dijual di UD. Rezeki Baru diletakkan secara rapi bersih dan juga mudah dicari						
B. Display Mudah Dilihat							
2.	Produk yang dijual tidak sulit untuk didapatkan.						
C. Display Mudah Dijangkau							
3.	Produk yang dijual di UD. Rezeki Baru memiliki variasi harga yang terjangkau						
D. Display Memenuhi Aspek Keamanan							
4.	Produk yang dijual telah BPOM dan diakui oleh MUI.						
E. Display Informatif dan Komunikatif							
5.	Desain Produk yang dijual menarik dan kreatif						
PENINGKATAN PENJUALAN (Y)							
A. Harga							
1.	UD Rezeki Baru Menyediakan beraneka ragam dan ukuran setiap produk yang dijual dengan variasi harga yang terjangkau						
B. Promosi							
2.	UD. Rezeki Baru memberikan promo yang menarik dan diskon di waktu tertentu						
C. Kualitas Produk							
3.	Produk di UD. Rezeki Baru berkualitas dan memuaskan						
D. Saluran Distribusi							
4.	Saluran distribusi yang diterapkan UD. Rezeki Baru memudahkan pemasaran produk						
E. Produk							
5.	Produk yang digunakan UD. Rezeki baru aman, sehat halal dan bersih.						

REKAPITULASI KUESIONER VARIABEL KUALITAS PELAYANAN (X1)

No Responden	Kualitas pelayanan (X1)				Total X1
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	
1	5	5	5	5	20
2	5	5	5	5	20
3	5	5	5	5	20
4	5	5	5	5	20
5	5	5	5	5	20
6	5	5	5	5	20
7	4	5	5	5	19
8	4	5	5	5	19
9	4	4	5	5	18
10	4	4	4	4	16
11	4	4	4	4	16
12	4	4	4	4	16
13	4	4	4	4	16
14	4	4	4	3	15
15	5	5	5	5	20
16	4	4	4	4	16
17	4	4	4	4	16
18	4	4	4	4	16
19	4	4	4	4	16
20	4	4	4	4	16
21	4	4	4	4	16
22	3	4	4	4	15
23	3	4	4	4	15
24	3	4	4	4	15
25	3	4	4	4	15
26	3	4	4	4	15
27	3	4	4	4	15
28	3	4	4	4	15
29	3	4	4	4	15
30	3	4	4	4	15
31	3	4	4	4	15
32	3	4	4	4	15
33	3	3	3	3	12
34	3	3	3	3	12
35	3	3	3	3	12
36	3	3	3	3	12
37	3	3	3	3	12



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
UTARA MEDAN

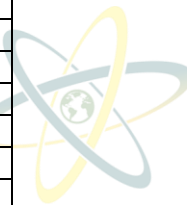
38	3	3	3	3	12
39	3	3	3	4	13
40	3	3	4	3	13
41	3	3	3	3	12
42	3	3	3	3	12
43	3	3	3	3	12
44	3	3	3	3	12
45	3	4	4	4	15
46	3	3	3	3	12
47	4	4	3	4	15
48	2	4	4	5	15
49	2	3	3	4	12
50	2	2	2	2	8



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

REKAPITULASI KUESIONER VARIABEL INSENTIF KARYAWAN (X2)

No.	Nomor Butir Kuesioner				Total
	1	2	3	4	
1	5	5	5	5	20
2	5	5	5	5	20
3	5	5	5	5	20
4	5	5	5	5	20
5	5	5	5	5	20
6	5	5	5	5	20
7	5	5	5	5	20
8	5	5	5	5	20
9	5	5	5	5	20
10	5	5	5	5	20
11	5	5	5	5	20
12	5	5	5	5	20
13	5	5	5	5	20
14	5	5	5	5	20
15	5	5	5	5	20
16	5	5	5	5	20
17	5	5	5	5	20
18	5	5	5	5	20
19	4	3	4	4	15
20	5	5	5	5	20
21	5	5	5	5	20
22	5	5	5	5	20
23	5	5	5	5	20
24	5	5	5	5	20
25	5	5	5	5	20
26	5	5	5	5	20
27	5	5	5	5	20
28	5	5	5	5	20
29	5	5	5	5	20
30	5	5	5	5	20
31	5	5	5	5	20
32	5	5	5	5	20
33	4	4	5	4	17
34	4	4	5	4	17
35	4	4	5	4	17
36	5	5	5	5	20
37	5	5	5	5	20
38	5	5	5	5	20
39	4	3	4	4	15
40	4	4	3	4	15
41	4	4	4	4	16
42	4	4	4	4	16
43	3	4	4	4	15
44	3	4	4	4	15
45	3	4	4	4	15
46	3	3	4	4	14
47	3	3	4	4	14
48	3	3	4	4	14
49	3	3	3	3	12
50	3	3	3	3	12



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

REKAPITULASI KUESIONER VARIABEL PENGELOMPOKAN BARANG (X3)

No.	Nomor Butir Kuesioner					Total
	1	2	3	4	5	
1	5	5	5	5	5	25
2	5	5	5	5	5	25
3	5	5	5	5	5	25
4	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	5	25
6	5	5	5	5	5	25
7	5	5	5	5	5	25
8	5	5	5	5	5	25
9	5	5	5	5	5	25
10	5	5	5	5	5	25
11	5	5	5	5	5	25
12	5	5	5	5	5	25
13	5	5	5	5	5	25
14	5	5	5	5	5	25
15	5	5	5	5	5	25
16	5	5	5	5	5	25
17	5	5	5	5	5	25
18	5	5	5	5	5	25
19	5	5	5	5	5	25
20	5	5	5	5	5	25
21	5	5	5	5	5	25
22	5	5	5	5	5	25
23	5	5	5	5	5	25
24	5	5	5	5	5	25
25	4	5	5	5	5	24
26	4	5	5	5	5	24
27	4	5	5	5	5	24
28	4	5	5	5	5	24
29	4	5	4	5	5	23
30	4	5	4	5	4	22
31	4	5	4	4	4	21
32	4	4	4	4	4	20
33	4	4	4	4	4	20
34	4	4	4	4	4	20
35	4	4	4	4	4	20
36	4	4	4	4	4	20
37	4	4	4	4	4	20
38	4	4	4	4	4	20
39	4	4	4	4	4	20
40	4	4	4	4	4	20
41	4	4	4	4	4	20
42	4	4	4	4	4	20
43	4	4	4	4	4	20
44	3	4	4	4	4	19
45	3	4	4	4	4	19
46	3	4	4	4	4	19
47	3	4	3	3	4	17
48	3	4	3	3	4	17
49	3	3	3	3	4	16
50	3	3	3	3	3	15

REKAPITULASI KUESIONER VARIABEL PENINGKATAN PENJUALAN (Y)

No.	Nomor Butir Kuesioner					Total
	1	2	3	4	5	
1	5	5	5	5	5	25
2	5	5	5	5	5	25
3	5	5	5	5	5	25
4	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	5	25
6	5	5	5	5	5	25
7	5	5	5	5	5	25
8	5	5	5	5	5	25
9	5	5	5	5	5	25
10	5	5	5	5	5	25
11	5	5	5	5	5	25
12	5	5	5	5	5	25
13	5	5	5	5	5	25
14	5	5	5	5	5	25
15	5	5	5	5	5	25
16	5	5	5	5	5	25
17	5	5	5	5	5	25
18	5	5	5	5	5	25
19	5	5	5	5	5	25
20	5	5	5	5	5	25
21	5	5	5	5	5	25
22	5	5	5	5	5	25
23	5	5	5	5	5	25
24	5	5	5	5	5	25
25	5	4	5	5	5	24
26	5	4	5	5	5	24
27	5	4	5	5	5	24
28	5	4	5	5	5	24
29	5	4	5	5	5	24
30	5	4	5	5	4	23
31	5	4	5	4	4	22
32	4	4	5	4	4	21
33	4	4	4	4	4	20
34	4	4	4	4	4	20
35	4	4	4	4	4	20
36	4	4	4	4	4	20
37	4	4	4	4	4	20
38	4	4	4	4	4	20
39	4	4	4	4	4	20
40	4	4	4	4	4	20
41	4	4	4	4	4	20
42	4	4	4	4	4	20
43	4	4	4	4	4	20
44	4	4	4	4	4	20
45	4	4	4	4	4	20
46	4	4	4	4	4	20
47	4	4	4	3	4	19
48	4	4	3	3	4	18
49	3	4	3	3	4	17
50	3	3	3	3	3	15

Lampiran 2

HASIL UJI SPSS Versi 21

1. Hasil Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.34443731
	Absolute	.157
Most Extreme Differences	Positive	.157
	Negative	-.119
Kolmogorov-Smirnov Z		1.114
Asymp. Sig. (2-tailed)		.167

a. Test distribution is Normal.

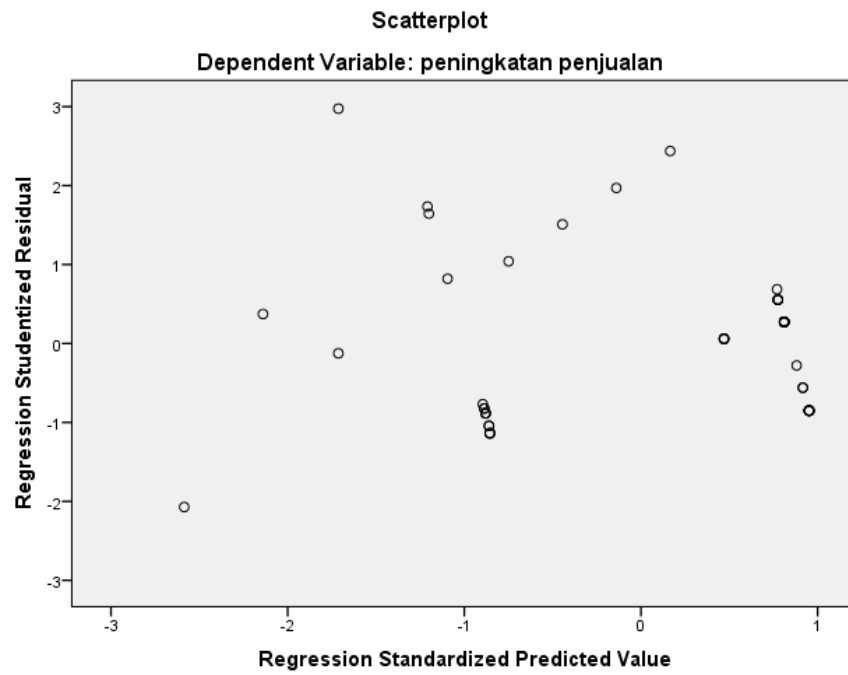
b. Calculated from data.

b. Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Kualitas pelayanan	.426	2.349
Insentif karyawan	.336	2.972
Pengelompokan barang	.223	4.484

c. Uji Heteroskedastisitas

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.189	.400		5.474	.000		
kualitas pelayanan	.096	.028	.099	3.476	.001	.426	2.349
insentif karyawan	.022	.035	.020	.635	.528	.336	2.972
pengelompokan barang	.830	.036	.899	22.918	.000	.223	4.484

a. Dependent Variable: peningkatan penjualan

3. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.189	.400		5.474	.000
kualitas pelayanan	.096	.028	.099	3.476	.001
insentif karyawan	.022	.035	.020	.635	.528
pengelompokan barang	.830	.036	.899	22.918	.000

a. Dependent Variable: peningkatan penjualan

b. Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	362.687	3	120.896	956.647	.000 ^b
Residual	5.813	46	.126		
Total	368.500	49			

a. Dependent Variable: peningkatan penjualan

b. Predictors: (Constant), pengelompokan barang, kualitas pelayanan, insentif karyawan

c. Koefisien Diterminasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.992 ^a	.984	.983	.35549

a. Predictors: (Constant), pengelompokan barang, kualitas pelayanan, insentif karyawan



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN