

## LAMPIRAN

### UJI VALIDITAS

Berikut tabel hasil pengujian validitas:

No Soal	X1		X2		Y	
	r hitung	Ket	r hitung	Ket	r hitung	Ket
1	0.558	valid	0.873	valid	0.568	valid
2	0.468	valid	0.888	valid	0.568	valid
3	0.743	valid	0.579	valid	0.766	valid
4	0.745	valid	0.652	valid	0.492	valid
5	0.918	valid	0.830	valid	0.428	valid
6	0.797	valid	0.799	valid	0.428	valid
7	0.851	valid	0.815	valid	0.568	valid
8	0.712	valid	0.750	valid		
9	0.758	valid				
10	0.797	valid				
11	0.599	valid				
12	0.681	valid				

Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai r hitung > r tabel (0,361) pada setiap pertanyaan pada masing-masing angket variabel X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, dan Y. Sehingga dapat disimpulkan bahwa setiap pertanyaan pada instrumen angket valid dan dapat digunakan dalam penelitian.

## UJI RELIABILITAS

Berikut tabel hasil pengujian reliabilitas:

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items	Keterangan
X1	0.904	12	Sangat Reliabel
X2	0.902	8	Sangat Reliabel
Y	0.614	7	Cukup Reliabel

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai cronbach's alpha  $> 0,7$  pada masing-masing variabel X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, dan Y, sehingga dapat disimpulkan bahwa instrumen angket reliabel dan dapat digunakan dalam penelitian.

### Matriks

No.	Variabel	Indikator	Tolok Ukur	Pertanyaan	Skala Pengukuran
1	Terpaan Sales Promotion pada Media Sosial TikTok (X1)	Frekuensi	1. Seberapa sering responden mengunjungi TikTok <i>shop</i> Skintific	Saya mengunjungi akun TikTok <i>shop</i> dari Skintific lebih dari sekali dalam sehari	Ordinal
			2. Seberapa sering responden melihat iklan promosi penjualan produk Skintific pada media sosial TikTok		
		Intensitas	1. Responden mengetahui promosi penjualan yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>	Saya mengetahui promosi penjualan yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>	Ordinal
				Saya mengetahui adanya <i>voucher</i> gratis ongkos kirim yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>	Ordinal

			<p>Saya mengetahui bagaimana cara memperoleh <i>voucher</i> gratis ongkos kirim yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i></p>	Ordinal
			<p>Saya mengetahui adanya <i>voucher</i> potongan harga yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i></p>	Ordinal
			<p>Saya mengetahui bagaimana cara memperoleh <i>voucher</i> potongan harga yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i></p>	Ordinal
			<p>Saya mengetahui adanya promo paket <i>bundling</i> yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i></p>	Ordinal
		<p>2. Responden mengetahui keuntungan yang dapat diperoleh dari promosi penjualan dari Skintific pada TikTok <i>shop</i></p>	<p>Saya mengetahui keuntungan yang bisa diperoleh setelah memiliki <i>voucher</i> promosi penjualan yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i></p>	Ordinal

				Saya mengetahui keuntungan dari pembelian paket <i>bundling</i> yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>	Ordinal
	Durasi	1. Seberapa lama responden mengunjungi TikTok <i>shop</i> Skintific		Saya mengunjungi akun TikTok <i>shop</i> Skintific setidaknya selama lebih dari 5 menit	Ordinal
		2. Seberapa lama responden melihat iklan promosi penjualan produk Skintific pada media sosial TikTok		Saya melihat iklan promosi penjualan produk Skintific pada media sosial TikTok yang berdurasi sekitar 15 detik hingga 1 menit sampai selesai	Ordinal
2	Intensitas Melihat Online Customer Review pada Media Sosial TikTok (X2)	Motif	1. Responden melihat <i>online customer review</i> produk Skintific pada media sosial TikTok untuk mengetahui pendapat dan ulasan mengenai produk Skintific	Saya melihat <i>online customer review</i> produk Skintific pada media sosial TikTok untuk mengetahui pendapat dan ulasan mengenai produk Skintific	Ordinal

		2. Responden melihat <i>online customer review</i> produk Skintific pada media sosial TikTok untuk mengetahui kualitas dari produk Skintific	Saya melihat <i>online customer review</i> produk Skintific pada media sosial TikTok untuk mengetahui kualitas dari produk Skintific	Ordinal
	Waktu	1. Frekuensi – Seberapa sering responden mengunjungi TikTok <i>shop</i> Skintific untuk melihat ulasan tentang produk	Saya mengunjungi akun TikTok <i>shop</i> Skintific untuk melihat ulasan tentang produk lebih dari sekali dalam sehari	Ordinal
		2. Durasi – Seberapa lama responden membaca ulasan produk Skintific pada TikTok <i>shop</i>	Saya melihat ulasan tentang produk Skintific pada TikTok <i>shop</i> setidaknya selama lebih dari 5 menit	Ordinal
	Atensi	1. Responden dapat menyebutkan pendapat dan ulasan mengenai produk Skintific	Saya mendapatkan informasi mengenai kualitas dari produk Skintific setelah melihat ulasan pada akun TikTok <i>shop</i> Skintific	Ordinal

				Saya mendapatkan informasi dari ulasan yang saya baca, bahwa produk Skintific mampu bekerja sesuai dengan klaim setiap produk	Ordinal
			2. Responden dapat menyebutkan kualitas dari produk Skintific.	Saya mendapatkan informasi dari ulasan yang saya baca, bahwa tekstur dari produk Skintific terasa nyaman ketika digunakan pada kulit wajah	Ordinal
				Saya mendapatkan informasi dari ulasan yang saya baca, bahwa produk Skintific memiliki kemasan yang aman dan rapi	Ordinal
			1. Responden mengetahui informasi mengenai produk Skintific	Saya mengetahui produk Skintific apa yang memiliki manfaat yang sesuai dengan kebutuhan saya	Nominal
3	Keputusan Pembelian Produk Skintific (Y)	Kognitif		Saya mengetahui kandungan apa yang ada dalam produk Skintific yang saya gunakan/ingin gunakan	Nominal

		Afektif	<p>1. Responden merasa tertarik terhadap produk Skintific</p> <p>2. Responden merasa yakin terhadap produk Skintific yang di-review</p>	<p>Saya merasa tertarik untuk melakukan pembelian setelah mengetahui promosi penjualan dari Skintific pada media sosial TikTok</p> <p>Saya merasa tertarik untuk melakukan pembelian setelah mengetahui informasi mengenai produk Skintific yang saya peroleh dari ulasan pada media sosial TikTok</p> <p>Saya merasa yakin untuk melakukan pembelian setelah mengetahui keuntungan yang ditawarkan melalui promosi penjualan dari produk Skintific pada media sosial TikTok</p>	Nominal
--	--	---------	---	--	---------



				Saya merasa yakin untuk melakukan pembelian setelah melihat <i>review</i> yang diberikan terhadap produk Skintific pada media sosial TikTok	Nominal
	Behavioral	1. Responden melakukan pembelian terhadap produk Skintific		Saya pada akhirnya melakukan pembelian terhadap produk Skintific	Nominal

## KUESIONER PENELITIAN

Perkenalkan saya Yoshita Rindha Anggraini, mahasiswa Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Diponegoro yang sedang melakukan survey mengenai komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Skintific pada media sosial TikTok, memohon kepada anda untuk mengisi kuesioner pada penelitian ini dan melengkapi data-data yang diperlukan. Penelitian ini merupakan bagian dari penyusunan skripsi saya sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi.

Kriteria Penelitian:

1. Masyarakat kota Semarang
2. Memiliki akun media sosial TikTok yang aktif
3. Pernah melakukan pembelian produk Skintific dalam waktu 3 bulan terakhir

Saya mengharapkan kejujuran anda dalam menjawab setiap pertanyaan dan membaca dengan teliti sebelum mengisi kuesioner. Demi kepentingan penelitian, identitas responden akan dijaga kerahasiaannya.

Apabila terdapat hal yang ingin ditanyakan, silahkan hubungi saya melalui e-mail [yoshitarindh@gmail.com](mailto:yoshitarindh@gmail.com)

Atas kesediaan anda dalam mengisi kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

### Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
  - a. laki-laki
  - b. perempuan
3. Usia :
4. Nomor HP / Alamat e-mail
5. Pekerjaan :
  - a. Pelajar
  - b. Mahasiswa

- c. PNS
  - d. Karyawan BUMN
  - e. Karyawan Swasta
6. Kecamatan :
- a. Banyumanik
  - b. Candisari
  - c. Gajahmungkur
  - d. Gayamsari
  - e. Genuk
  - f. Gunungpati
  - g. Mijen
  - h. Ngaliyan
  - i. Pedurungan
  - j. Semarang Barat
  - k. Semarang Selatan
  - l. Semarang Tengah
  - m. Semarang Timur
  - n. Semarang Utara
  - o. Tembalang
  - p. Tugu

**Pertanyaan Penelitian :**

No.	Pertanyaan	Sangat Tidak Setuju  (1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	Sangat Setuju  (10)
<b>Terpaan <i>Sales Promotion</i> pada Media Sosial TikTok</b>											
<b>Frekuensi</b>											
1	Saya mengunjungi akun TikTok <i>shop</i> dari Skintific lebih dari sekali dalam sehari										
2	Saya melihat iklan promosi penjualan produk Skintific pada media sosial TikTok lebih dari sekali dalam sehari										
<b>Intensitas</b>											
3	Saya mengetahui promosi penjualan yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>										
4	Saya mengetahui adanya <i>voucher</i> gratis ongkos kirim yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>										

5	Saya mengetahui bagaimana cara memperoleh <i>voucher</i> gratis ongkos kirim yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>										
6	Saya mengetahui adanya <i>voucher</i> potongan harga yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>										
7	Saya mengetahui bagaimana cara memperoleh <i>voucher</i> potongan harga yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>										
8	Saya mengetahui adanya promo paket <i>bundling</i> yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>										
9	Saya mengetahui keuntungan yang bisa diperoleh setelah memiliki <i>voucher</i> promosi penjualan yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>										
10	Saya mengetahui keuntungan dari pembelian paket <i>bundling</i> yang diberikan oleh Skintific pada TikTok <i>shop</i>										

Durasi											
11	Saya mengunjungi akun TikTok <i>shop</i> Skintific setidaknya selama lebih dari 5 menit										
12	Saya melihat iklan promosi penjualan produk Skintific pada media sosial TikTok yang berdurasi sekitar 15 detik hingga 1 menit sampai selesai										

No.	Pertanyaan	Sangat Tidak Setuju (1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	Sangat Setuju (10)
<b>Intensitas Melihat <i>Online Customer Review</i> pada Media Sosial TikTok</b>											
<b>Motif</b>											
1	Saya melihat <i>online customer review</i> produk Skintific pada media sosial TikTok untuk mengetahui pendapat dan ulasan mengenai produk Skintific										

2	Saya melihat <i>online customer review</i> produk Skintific pada media sosial TikTok untuk mendapat informasi mengenai kualitas dari produk Skintific										
<b>Waktu</b>											
3	Saya mengunjungi akun TikTok <i>shop</i> Skintific untuk melihat ulasan tentang produk lebih dari sekali dalam sehari										
4	Saya melihat ulasan tentang produk Skintific pada TikTok <i>shop</i> setidaknya selama lebih dari 5 menit										
<b>Atensi</b>											
5	Saya mendapatkan informasi mengenai kualitas dari produk Skintific setelah melihat ulasan pada akun TikTok <i>shop</i> Skintific										
6	Saya mendapatkan informasi dari ulasan yang saya baca, bahwa produk Skintific mampu bekerja sesuai dengan klaim setiap produk										

7	Saya mendapatkan informasi dari ulasan yang saya baca, bahwa tekstur dari produk Skintific terasa nyaman ketika digunakan pada kulit wajah										
8	Saya mendapatkan informasi dari ulasan yang saya baca, bahwa produk Skintific memiliki kemasan yang aman dan rapi										

No.	Pertanyaan	Ya (1)	Tidak (0)
<b>Keputusan Pembelian Produk Skintific</b>			
<b>Kognitif</b>			
1	Saya mengetahui produk Skintific apa yang memiliki manfaat yang sesuai dengan kebutuhan saya		
2	Saya mengetahui kandungan apa yang ada dalam produk Skintific yang saya gunakan/ingin gunakan		



<b>Afektif</b>		
3	Saya merasa tertarik untuk melakukan pembelian setelah mengetahui promosi penjualan dari Skintific pada media sosial TikTok	
4	Saya merasa tertarik untuk melakukan pembelian setelah mengetahui informasi mengenai produk Skintific yang saya peroleh dari ulasan pada media sosial TikTok	
5	Saya merasa yakin untuk melakukan pembelian setelah mengetahui keuntungan yang ditawarkan melalui promosi penjualan dari produk Skintific pada media sosial TikTok	
6	Saya merasa yakin untuk melakukan pembelian setelah melihat <i>review</i> yang diberikan terhadap produk Skintific pada media sosial TikTok	
<b>Behavioral</b>		
7	Saya pada akhirnya melakukan pembelian terhadap produk Skintific	

## TABEL INDUK

### Variabel Terpaan *Sales Promotion* pada Media Sosial TikTok

P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	1	1
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3
2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1
1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2
1	2	1	3	1	3	2	3	1	3	1	3
3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3
2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3
2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3
2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3

3	3	3	1	1	3	1	3	2	2	2	3
2	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3
2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2
2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2
3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3
3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2
3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3
2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2
2	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2
2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2

2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2
2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
2	3	3	2	1	3	1	3	2	3	1	2
2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2
3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3
3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	1
2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2
1	3	2	3	3	2	3	2	2	2	1	1
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3
3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3
2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2
3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3
2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2
3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2

2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3
1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1	1
3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3
2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3
2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3
3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2
2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3
3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3

**Intensitas Melihat *Online Customer Review* pada Media Sosial TikTok**

<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>	<b>P6</b>	<b>P7</b>	<b>P8</b>
3	3	2	2	3	3	3	3
3	3	1	1	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
2	2	2	1	2	2	2	2
3	3	2	1	3	3	3	3
3	3	2	3	3	3	3	3
3	3	1	2	3	3	3	3
2	1	2	2	2	3	2	2
3	2	1	3	3	3	3	3
2	3	3	3	3	2	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	2	2	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	2
3	3	2	2	2	3	3	3
3	3	2	3	3	3	3	3
2	2	2	3	3	3	3	3
2	2	3	3	3	3	3	3
2	3	3	2	2	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	2	3	3	3	2	2	3
3	3	1	1	2	3	3	3
2	3	3	2	2	3	2	3
3	3	2	3	3	3	3	3
3	3	2	2	3	3	3	3
2	2	2	2	3	2	2	3
3	3	2	2	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3

3	3	2	2	2	2	2	2
3	3	2	3	3	2	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	2
2	3	2	2	2	2	2	3
3	3	3	3	2	3	3	3
3	2	3	3	2	3	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	2	3
3	3	1	2	3	3	3	3
3	3	2	3	3	2	3	3
3	3	2	2	3	3	3	3
3	3	3	3	3	2	2	3
3	3	2	3	3	2	3	2
3	3	3	3	2	2	3	3
3	3	2	2	2	2	2	2
3	3	2	2	2	3	3	3
3	2	2	2	3	2	2	2
3	3	2	2	2	2	2	2
3	3	3	2	2	2	3	2
3	3	2	2	3	3	3	2
3	3	3	2	3	3	3	3
3	3	2	2	3	3	3	2
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	2	3	3	2	3	3
3	3	3	2	3	3	2	3
3	3	1	1	3	2	2	3
2	3	2	2	3	2	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	1	3	3	3	3
3	3	3	2	3	2	3	3
2	2	1	1	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3
3	2	2	3	3	2	2	3
3	3	2	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3

2	2	2	2	3	2	2	3
3	2	2	2	3	2	2	3
3	2	2	2	2	2	2	3
2	2	3	3	3	2	3	2
3	3	2	2	3	3	3	3
2	2	2	2	1	2	2	2
2	3	3	3	3	3	2	3
3	3	3	3	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	2	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	3	3	3	3	3
3	3	2	3	3	3	3	3
3	3	2	1	3	3	3	3
2	2	1	1	2	2	2	2
1	1	1	1	1	1	2	2
3	3	3	3	3	2	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
2	2	2	2	2	2	2	2
3	2	2	2	2	2	3	3
2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2
3	2	3	3	3	3	2	2
3	3	3	2	3	2	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	2	3	3	3	3
3	3	3	3	3	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	2	3	2	2	3

**Keputusan Pembelian Produk Skintific**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>	<b>P6</b>	<b>P7</b>
<b>Ya</b>	93%	89%	91%	95%	91%	93%	87%
<b>Tidak</b>	7%	11%	9%	5%	9%	7%	13%