

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP
LOYALITAS KONSUMEN BERAS DI UD. BS. MAKMUR**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Sarjana Ekonomi



Oleh :

Renata Bela Primadianti
201810160311197

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG
2024

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN BERAS DI UD. BS. MAKMUR

Oleh :

Renata Bela Primadianti

201810160311197

Diterima dan disetujui
pada tanggal 30 November 2024

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Rahmad Wijaya, S.E., M.M.

Dra. Sandra Irawati, M.M.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi,

Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Dr. Nurul Asfiah, M.M.

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN BERAS DI UD. BS. MAKMUR

Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : **Renata Bela Primadianti**

NIM : **201810160311197**

Jurusan : **Manajemen**

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 30 November 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing I : **Dr. Rahmad Wijaya, S.E., M.M.**

Pembimbing II : **Dra. Sandra Irawati, M.M.**

Penguji I : **Dra. Sri Nastiti Andharini, M.M.**

Penguji II : **Eka Kadharpa Utama Dewayani, S.E., M.M.**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi,

Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Dr. Nurul Asfiah, M.M.

PERNYATAAN ORISINALITAS

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Renata Bela Pimadianti
NIM : 201810160311197
Program studi : Manajemen
Surel : renatabela1999@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil penjiplakan (*plagiarism*) dari hasil karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (referensi) dalam skripsi ini, secara tertulis dan secara jelas dicantumkan sebagai bahan/sumber acuan dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar pustaka sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan sanksi-sanksi lainnya yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang, 21 November 2024

Yang Membuat Pernyataan,

(Renata Bela Primadianti)

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN BERAS DI UD. BS. MAKMUR

Renata Bela Primadianti, Rahmad Wijaya, Sandra Irawati

Management Study Program, Faculty Of Economic and Business, University
Muhammadiyah Malang, Jl Raya Tlogomas No. 246 Malang

Email : renatabela1999@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner. Sampel sebanyak 160 dilakukan dengan menggunakan *purposive sampling*. Teknik analisis regresi linier berganda. Hasil Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan kualitas produk berpengaruh positif dan parsial terhadap loyalitas konsumen. Artinya semakin baik kualitas produk maka semakin loyal konsumen. Harga berpengaruh positif dan parsial terhadap kinerja karyawan. Artinya semakin wajar harga maka semakin loyal konsumen. Kualitas produk dan harga berpengaruh simultan terhadap loyalitas konsumen. Artinya semakin baik kualitas produk dan wajar harga maka semakin loyal konsumen.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Harga, Loyalitas Konsumen

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN BERAS DI UD. BS. MAKMUR

Renata Bela Primadianti, Rahmad Wijaya, Sandra Irawati

Management Study Program, Faculty Of Economic and Business, University
Muhammadiyah Malang, Jl Raya Tlogomas No. 246 Malang
Corresponding E-mail: renatabela1999@gmail.com

ABSTRACT

This research was conducted to determine and analyze the influence of product quality and price on purchasing decisions. This research uses quantitative methods. The data collection technique in this research uses a questionnaire. A sample of 160 was carried out using purposive sampling. Multiple linear regression analysis technique. Results Based on the results of the research and discussion, it can be concluded that product quality has a positive and partial effect on consumer loyalty. This means that the better the product quality, the more loyal consumers will be. Price has a positive and partial effect on employee performance. This means that the more reasonable the price, the more loyal consumers will be. Product quality and price have a simultaneous effect on consumer loyalty. This means that the better the product quality and the more reasonable the price, the more loyal consumers will be.

Keywords— *Product Quality, Price, Consumer Loyalty*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas hidayah, rahmat dan taufiq-Nya, sehingga Skripsi dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Loyalitas Konsumen Beras Di UD. BS. MAKMUR”**, dapat terselesaikan sesuai dengan waktu yang direncanakan. Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.

Selama proses penyusunan skripsi ini, banyak pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada saya. Sebagai ucapan syukur, dalam kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Nazaruddin Malik, M.Si selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang.
2. Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
3. Dr. Nurul Asfiah, M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Malang.
4. Dr. Rahmad Wijaya, M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dengan sabar dalam melakukan bimbingan tugas akhir skripsi ini.
5. Dra. Sandra Irawati, M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dengan sabar dalam melakukan bimbingan tugas akhir skripsi ini.
6. Dr. Eko Handayanto, M.M. selaku Dosen Wali Manajemen D yang telah memberikan arahan dan motivasi.
7. Terima kasih kepada kedua sosok yang sangat saya cintai dan saya banggakan Ayah Nasril Erwin, yang selalu memberikan semangat dan bekerja keras untuk pendidikan saya. Tak lupa juga ibunda tercinta Nining Karningsih, yang tak pernah lepas dari doa dalam setiap sujudnya untuk mendoakan saya.
8. Teruntuk seseorang yang tak kalah pentingnya Syaiful Bachtiar S.T, terima kasih untuk dukungan, semangat, serta menjadi tempat berkeluh kesah, selalu

ada dalam suka maupun duka selama proses mengejar gelar sarjana ini.

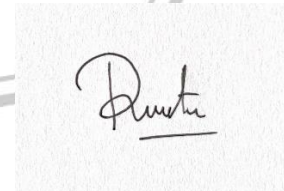
9. Terima kasih kepada saudara saya Dyah Rachmawati, Ranti, Tante dan Paman yang selalu membantu dan memberikan semangat dalam mengerjakan skripsi ini.
10. Terima kasih kepada teman-teman saya Kharisma, Putri Amalia, Selinda, Modena, Fesa, Fatur, Farah yang selalu memberikan motivasi dalam mengerjakan skripsi.
11. Dan terima kasih untuk diri saya sendiri yang telah kooperatif berjuang selama ini. Terima kasih karena sudah berpikir positif ketika keadaan sedang tidak berpihak dan terima kasih kepada diri sendiri yang selalu semangat dan membuktikan bahwa saya bisa mengandalkan diri sendiri.

Hanya ungkapan terima kasih dan do'a tulus yang dapat saya persembahkan, semoga segala yang telah mereka berikan kepada saya, tercatat dengan tinta emas dalam lembaran catatan Roqib sebagai sebuah ibadah yang tiada ternilai. Aamiin Yaa Robbal Aallamiin.

Akhirnya, dengan segala keterbatasan dan kekurangan, saya persembahkan karya tulis ini kepada siapapun yang membutuhkannya. Kritik yang konstruktif dan saran dari semua pihak sangat saya harapkan untuk menyempurnakan karya-karya saya selanjutnya. Terimakasih.

Malang, 21 November 2024

Penyusun,



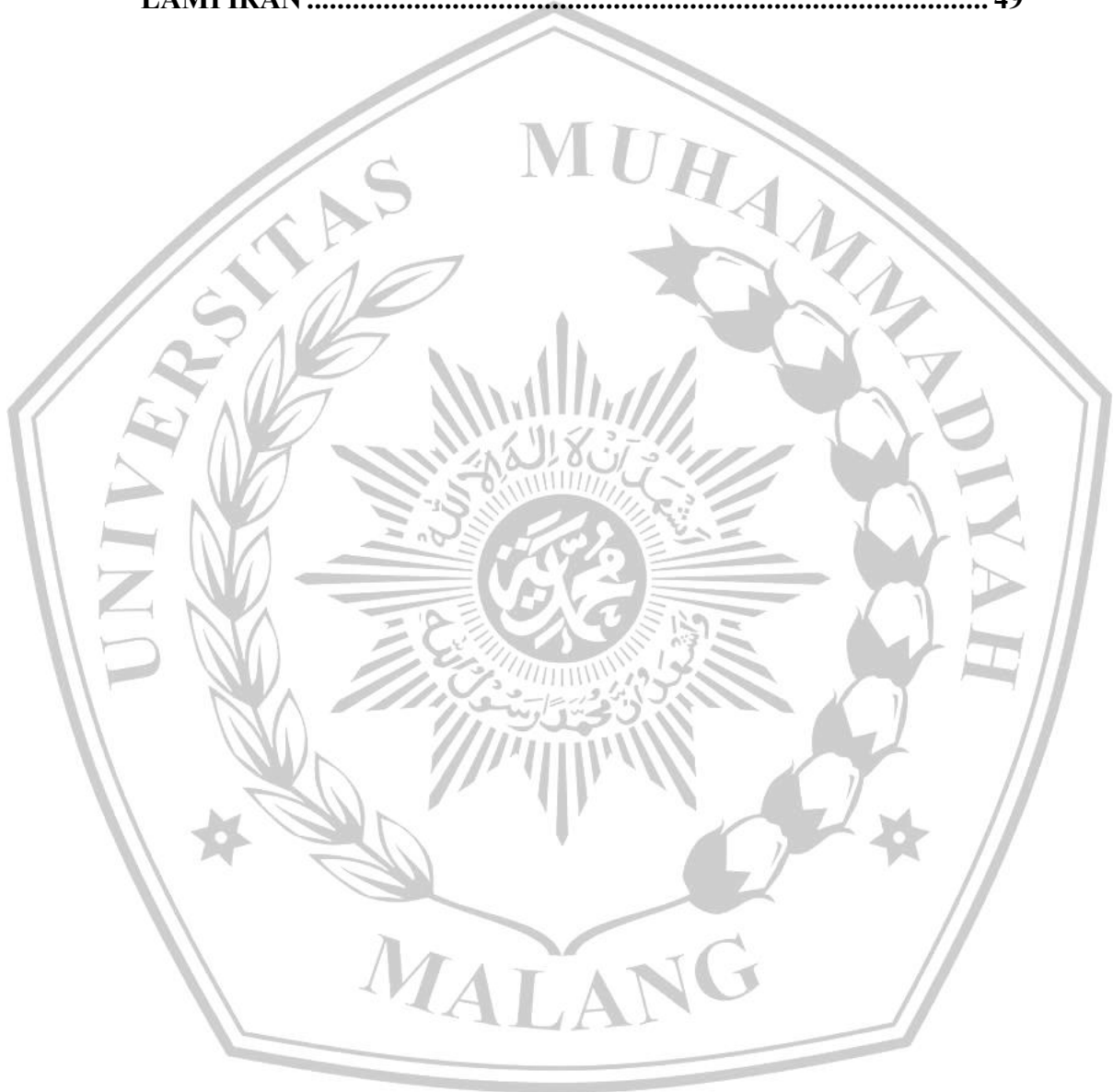
Renata Bela Primadianti

201810160311197

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	6
A. Loyalitas Konsumen.....	6
B. Kualitas Produk.....	8
C. Harga	10
D. Penelitian Terdahulu.....	12
E. Kerangka Pikir	16
F. Hipotesis	17
BAB III METODE PENELITIAN	19
A. Lokasi Penelitian.....	19
B. Jenis Penelitian.....	19
C. Populasi dan Sampel	19
D. Jenis Data & Sumber Data.....	20
E. Teknik Pengumpulan Data.....	20
F. Teknik Pengukuran Data	21
G. Definisi Operasional Variabel	22
H. Uji Instrumen Penelitian.....	23
I. Uji Asumsi Klasik	24
J. Teknik Analisis Data	26
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	29
A. Karakteristik Responden	29
B. Uji Instrumen Penelitian.....	29
C. Analisis Asumsi Klasik.....	31
D. Analisis Rentang Skala.....	32
E. Teknik Analisis Data	35

F. Uji Hipotesis	37
G. Pembahasan	39
BAB V PENUTUP.....	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN	49



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Beras di Selep UD. BS. MAKMUR	2
Tabel 1.2 Harga Beras di UD. BS. MAKMUR.....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 3.1 Skala Likert.....	22
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel.....	22
Tabel 3.3 Rentang Skala	26
Tabel 4.1 Karakteristik Responden.....	29
Tabel 4.2 Uji Validitas	30
Tabel 4.3 Uji Reliabilitas	31
Tabel 4.4 Uji Normalitas.....	31
Tabel 4.5 Uji Multiklinearitas	32
Tabel 4.6 Uji Heteroskedastisitas	32
Tabel 4.7 Hasil Rentang Skala Kualitas Produk	33
Tabel 4.8 Hasil Rentang Skala Kualitas Harga	34
Tabel 4.9 Hasil Rentang Skala Loyalitas Konsumen	34
Tabel 4.10 Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	35
Tabel 4.11 Uji Koefisien Determinasi	37
Tabel 4.12 Uji t.....	38
Tabel 4.13 Uji f.....	39

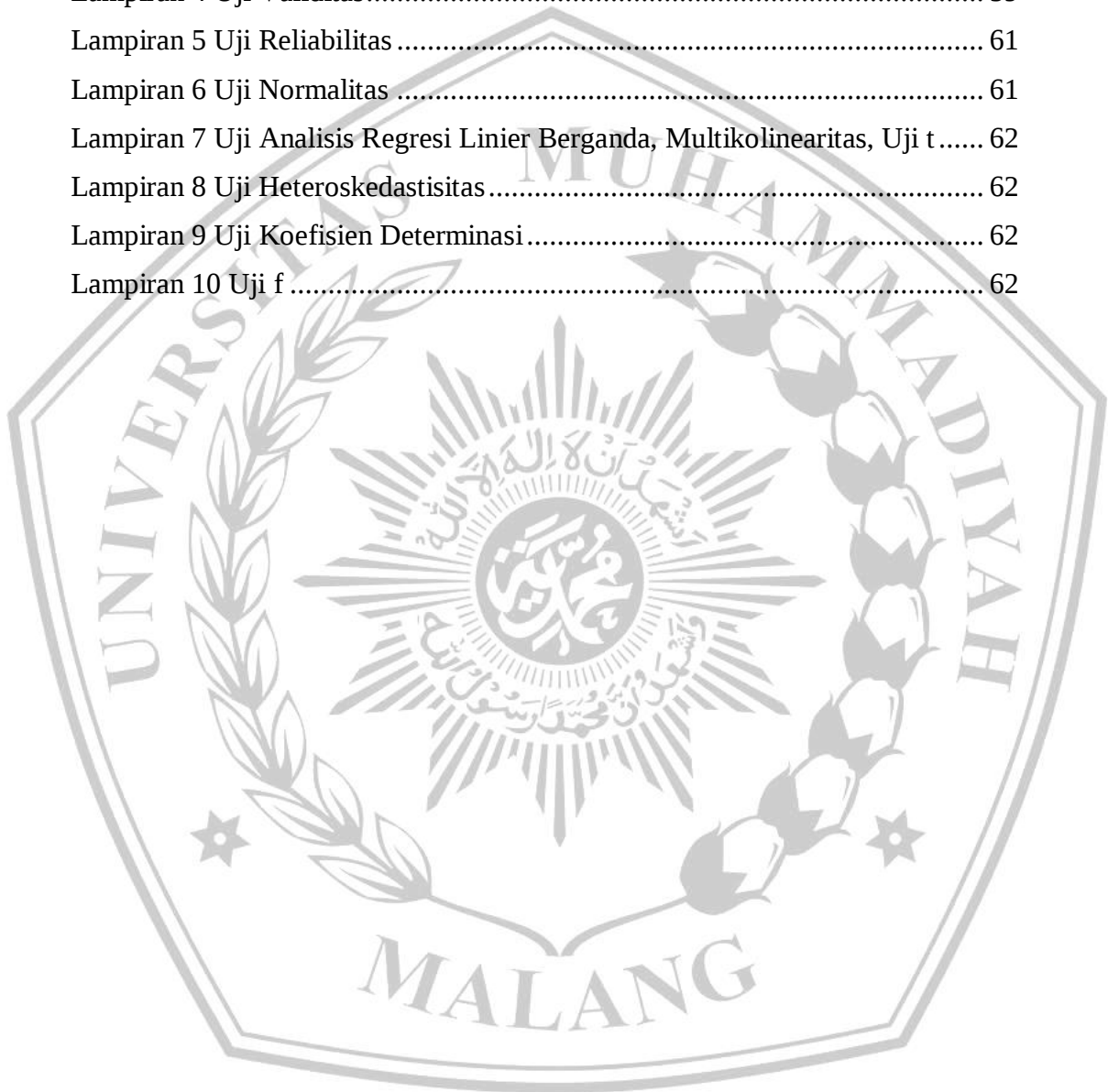
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka pikir	177
---------------------------------	-----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisiонер	49
Lampiran 2 Tabulasi Data	51
Lampiran 3 r tabel uji validitas	58
Lampiran 4 Uji Validitas	59
Lampiran 5 Uji Reliabilitas	61
Lampiran 6 Uji Normalitas	61
Lampiran 7 Uji Analisis Regresi Linier Berganda, Multikolinearitas, Uji t	62
Lampiran 8 Uji Heteroskedastisitas	62
Lampiran 9 Uji Koefisien Determinasi	62
Lampiran 10 Uji f	62



DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, F., & Rahma, F. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Selep Ridho (Grosir Sembako) di Desa Sukosewu, Gandusari. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(3), 1–12.
- Asnawi, A. (2022). Sikap Dan Persepsi Mahasiswa Di Surabaya Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1), 79–86.
- Beslar, V. ., Joyce, & Samadi, R. (2022). Pengaruh Harga dan Promosi Pada Keputusan Berkunjung Wisatawan di Taman Laut Bunaken. *Jurnal Emba*, 10(4), 1–12.
- Crapten, T., & Munawaroh, S. (2021). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Ud. Maju Group Banjarmasin. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 21(2), 1–13.
- Dewi, D. A. N. S., & Anhar. (2020). *Pengaruh Harga, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Grab Bike Di Jabodetabek (Studi Kasus pada Masyarakat Jabodetabek Periode 2019)*. 3(1), 1–25.
- Fasha, F., & Madiawati, N. (2019). Pengaruh Brand Image, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Loyalitas Konsumen melalui Kepuasan Konsumen sebagai Variabel Intervening Produk ZARA di Kota Bandung. *EProceedings of Management*, 6(2), 1–13.
- Ferdinand, A. (2014). *Metode penelitian manajemen: Pedoman penelitian untuk penulisan skripsi tesis dan desrtasi ilmu manajemen*. Jakarta : Erlangga.
- Fernando, M. F., & Aksari, N. M. A. (2018). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, Dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Sanitary Ware Toto Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 7(1), 441–450.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23. Ed 8.*. Semarang : Universitas Diponegoro.
- Griffin, J. (2015). *Customer Loyalty: Menumbuhkan & Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Jakarta : Erlangga.
- Griffin, M. (2013). *rganisasi Perilaku Manajemen Sumber Daya Manusia dan Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gunawan, L., & Kempa, S. (2016). Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Loyalitas Konsumen Dengan Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Intervening Di Toko Bintang Terang. *Agora*, 4(1), 424–434.
- Hasan, A. (2014). *Marketing dan Kasus-kasus Pilihan*. Yogyakarta : CAPS(Center for Academic Publishing Service).
- Hismuddin, M. H., Arifin, R., & Slamet, A. R. (2020). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Store Atmosphere, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Swalayan Mahkota Gresik (Studi Kasus Pada Konsumen Swalayan Mahkota). *E – Jurnal Riset Manajemen*, 9(10), 1–19.
- Khoiriyah, R., & Utomo, S. B. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi

- dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Honda Beat (Studi Kasus Pada Masyarakat Wadungasri Sidoarjo). *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 10(3), 3–17.
- Kotler, P., & Gary, A. (2018). *Principle Of Marketing* (15th editi). Pearson Pretice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. London : Pearson Education.
- Kotler, P., Keller, K. L., Ang, S. H., Tan, C. T., & Leong, S. M. (2018). *Marketing management: an Asian perspective*. Pearson Harlow.
- Kumrotin, E. L., & Susanti, A. (2012). Pengaruh kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen pada cafe ko. we. cok di solo. *J-MIND (Jurnal Manajemen Indonesia)*, 6(1), 1–13.
- Lestari, R., Rapani, A., & Dewi, K. (2022). *Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Citra Merek Selep Sembako Mentari Di Jakarta Selatan Terhadap Keputusan Pembelian*. 17(1), 1–23.
- Loi, F., Duha, T., & Bu'ulolo. (2022). Pengaruh Citra Merek Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Beras Merek. *Carbon*, 1(1), 1–8.
- Lubis, A. (2018). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Surat Kabar Pada PT. Suara Barisan Hijau Harian Orbit Medan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 16(2), 1–14.
- Lupiyoadi, R., & Hamdani, D. A. (2019). *Manajemen pemasaran jasa* (Edisi 2). Salemba Empat.
- Mayzura, D., & Raymond. (2019). Pengaruh Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di Swalayan Jodoh Center Batam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 1(2), 1–10.
- Mulyani, C. D., Ellyawati, N., & Haidar, K. (2021). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pada Selep H.Aan Tanah Grogot. *Educational Studies: Conference Series*, 1(2), 1–6.
- Nafrial, R. S., Zulkarnain,), Alvi,), & Alwie, F. (2018). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Brand Image Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Konsumen Pada Pt. Greentech Kawasaki Cakrawala Motorindo Di Kota Pekanbaru*. X(3).
- Nofindri, L., Sutarjo, A., & Hadya, R. (2021). Pengaruh Harga Dan Lokasi Terhadap Loyalitas Konsumen Dengan Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Intervening Di Mini Market Wirda Kota Padang. *Matua Jurnal*, 3(1), 59–72.
- Puadah, S. T., Rahwana, A. K., & Barlian, B. (2022). Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada Konsumen Selep Beras CV Wirabuana Tasikmalaya). *ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(10), 1–9.
- Putri, A., Kurubit, A., & Luwuk, U. T. (2020). Pengaruh Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Beras Super Win di Selep Tina Salakan The Influence Of Products and Prices on the Purchase Decision of Super Win Rice at Tina Salakan Shop Mahasiswa Program Studi Manajemen , Fakultas Ekonomi. *Universitas Tompotika Luwuk*, 8(2), 6–10.
- Schiffman, L., & Kanuk, L. L. (2008). *Perilaku konsumen edisi 7*. Jakarta: Indeks.

- Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business: A Skill-building Approach*. Wiley.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2019). *Research methods for business: A skill building approach* (7th ed.). John Wiley & Sons.
- Siburian, T. P., & Ginting, L. (2013). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Konsumen Pada Warung Ukok Durian Iskandar Muda Medan Terhadap Keputusan Pembelian. *Media Informasi Manajemen*, 53(9), 1689–1699.
- Silaban, B. E. (2018). Pengaruh Kualitas Produk, Kepuasan Harga Dan Pemasaran Hijau Terhadap Kepuasan Pelanggan Mobil Lcgc Toyota Agya. *ESENSI: Jurnal Manajemen Bisnis*, 21(3), 165–186.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2011). *metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Suryana, A., Rizal, A., & Hermawan, R. (2021). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Beras Hitam (*Oryza Sativa L. Indika*) Di Usaha Beras Sehat “Sawah Baik Cianjur.” 3(1), 15–30.
- Tjiptono, F. (2016). *Pemasaran Esesi dan Aplikasi*. CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi pemasaran*. Yogyakarta : CV. Andi Offset,
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2016). Service, Quality & Satisfaction. In *Yogyakarta: Andi* (4th ed.). Penerbit Andi.
- Verdiyanto, Fatimah, F., & Hermawan, H. (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Packaging Terhadap Keputusan Pembelian Beras Rantau Di Ud. *Putra Sultan*, 1(11), 457–465.
- Wibowo, A., & Haryanto, B. (2020). Dampak Perubahan Suku Bunga terhadap Profitabilitas Perusahaan Pertambangan di Indonesia. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 24(3), 311–325.
- Yoyo, T. (2022). *Prosiding : Ekonomi dan Bisnis, Pengaruh Minat , Merek , Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan*. 2(2), 12–30.

23% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

- 13%  Internet sources
- 2%  Publications
- 17%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

13% Internet sources
 2% Publications
 17% Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Student papers	
	University of Muhammadiyah Malang	10%
2	Internet	
	openjournal.unpam.ac.id	4%
3	Internet	
	eprints.umm.ac.id	3%
4	Internet	
	jim.unisma.ac.id	2%
5	Internet	
	journal.fkpt.org	2%
6	Internet	
	repository.usd.ac.id	2%