

## DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, Kotler 2015, “*Marketing an Introducing Pretiece Hall twelfth edition*”, England : *Pearson Education, Inc* Andrea, McIlroy, Shirley Barnett. 2000. “*Building customer relationships: do discount cards work?*”. *Managing Service Quality*. Vol 10, No. 6, pp. 347-355
- Aritonang, Lerbin R. 2005. *Kepuasan Pelanggan. Pengukuran dan Penganalisisan Dengan SPSS*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Asy'ari, A.H. dan Jayen, F. 2019. *Faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas merek handpone merek samsung di Kalimantan Selatan*. *Jurnal Pundi*, vol.03, No. 03, 235-248.
- Bungin, B., M. (2006). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana.
- Bob Foster. 2008. *Manajemen Ritel*. Alfabeta : Bandung
- Buchari, Alma. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Chang, N.J and C. M. Fong. 2010. “*Green Product Quality, Green Corporate Image, Green Customer Satisfaction, and Green Customer Loyalty*”. *African Journal of Business Management*. 4(14): pp: 2836-44.
- Chen, Y. S. 2008. “*The Driver of Green Innovation and Green Image-Green Core Competence*”. *Journal of Business Ethics*. 81(3): pp: 531-543.
- Chen, Y. S. 2010. “*The Driver of Green Brand Equity: Green Brand Image, Green Satisfaction, and Green Trust*”. *Journal of Business Ethics*. 9(3): pp: 307- 319.
- Chen, Y. S. and C. H. Chang. 2013. “*Toward Green Trust: The Influence of Green Perceived Quality, Green Perceived Risk, and Green Satisfaction*”. *Management Decision*. 51(1): pp: 63-82.
- Fitria Fauzi, Abdul Basyith Dencik, Diah Isnaini Asiati (2019). *Metodologi Penelitian untuk Manajemen dan Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Freddy Rangkuti, 2008. *The Power Of Brands*. Jakarta : Penerbit Gramedia
- Ghodang, Hironymus & Hartono. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif; Konsep Dasar & Aplikasi Analisis Regresi dan Jalur dengan SPSS*. Medan: PT. Penerbit Mitra Grup.
- Ghozali, i., Ratmono, D., 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dan Ekonometrika Teori, Konsep, dan Aplikasi dengan Eviews 8*. Badan penerbit Universitas Diponegoro. Semarang

- Ghozali, i., 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan penerbit Universitas Diponegoro
- Griffin, Jill. 2003. *Customer Loyalty : Menumbuhkan Dan Mempertahankan Pelanggan*. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Hasan, Ali. 2008. *Marketing*. Yogyakarta: Media Utama
- Kotler Philip 2004. *Manajemen Pemasaran* Edisi Milenium 1. PT. Indeks Jakarta Jakarta.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua Belas. Diterjemahkan oleh: Benyamin Molan. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, Philip dan Garry Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 1 Edisi Kedua Belas. Alih bahasa oleh Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing Management* (14<sup>th</sup> ed.). New Jersey : Pearson Prestice Hall
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran* Jilid II, Edisi Ketiga Belas. Terjemahan Bob Sabran. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Lupiyoadi dan Hamdani. 2009. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Edisi Kedua. Salemba Empat, Jakarta.
- Marzuki, Agustina, Crystha Armero dan Pipit Fitri Rahayu (2020). *Pratikum Statistik*. Malang: Ahlimedia Press.
- Moorhead dan Griffin. 2013. *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nissin dan Budiono, 2019. Kepercayaan merek sebagai Mediator Citra Merek dan Kualitas Pelayan Terhadap Loyalitas Konsumen . *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 1(4), 629–634.
- Priyatno, Dwi. 2010. *Teknik Mudah dan Cepat Melakukan Analisis Data Penelitian dengan SPSS*. Cetakan Pertama. Buku II. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Pujihastuti, isti 2010. *Metode Penelitian*. Modul perkuliahan (Tidak Diterbitkan). Bekasi FE UNISMA Bekasi.
- Pusparani PAY dan Rastini NM. 2014. Pengaruh Kualitas Produk dan Brand Image terhadap Kepuasan Konsumen dan Loyalitas Pelanggan Kamera Canon Digital Single Lens Reflex (DSLR) di Kota Denpasar. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 3 (5) : 1311-1319.
- Rangkuti, Freddy. 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama.
- Rimayati, Hasnah dan Widodo, Catur. 2014. Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Kepuasan Konsumen terhadap Loyalitas Konsumen Merek Samsung Galaxy

Series (Studi Pada Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta). *Jurnal Manajemen dan Bisnis. Program Studi Manajemen*. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

- Risdiana, Faraniena R. 2019. *Statistik Sosial*. Pamekasan: Duta Media Publishing.
- Riyanto, Slamet & Aglis Andhita Hatmawan. 2020. *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan dan Eksperimen*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sangadji, E.M., dan Sopiha. 2013. *Perilaku Konsumen : Pendekatan Praktis Disertai: Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Sarjono, Haryadi., dan Julianita, Winda. (2011). *SPSS vs LISREL: Sebuah Pengantar, Aplikasi untuk Riset*. Penerbit Salemba empat, Jakarta.
- Sulistiyari, Ikanita Novirina, 2012, Analisis Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Minat Beli Produk Oriflamme (Studi Kasus Mahasiswi Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Diponegoro Semarang), *Diponegoro Journal of Management, Volume 1, Nomor 1, Tahun 2012*.
- Sultoni, Muhammad H. 2020. *Corporate Sosial Responsibility; Kajian Korelasi Program CSR terhadap Citra Perusahaan*. Pamekasan: Duta Media Publishing
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (20 ed). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV
- Tjiptono, Fandy, 2008. *Pemasaran Strategik*. Edisi Kesatu. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tjiptono, F.(2008). *Strategi Pemasaran*. Edisi 3. Andi. Yogyakarta.
- Utomo, Priyatno Doyo. 2006. *Analisis Terhadap Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumen Pada Operator Telpon Seluler*. Thesis: Universitas Gadjah Mada.
- Widiana, I.,W.,P dan Sukawati, Tjok Gede Raka. 2016. Pengaruh Kualitas Produk dan Citra Merek terhadap Loyalitas Konsumen Pasta Gigi Pepsodent. PT Unilever *E-Jurnal Manajemen Unud Vol. 5, No 4 Fakultas Ekonomi dan Bisnis*. Universitas Udayana (Unud). Bali

**Lampiran 1 Kuesioner Penelitian**

**KUESIONER**

**PENGARUH CITRA MEREK DAN KUALITAS PRODUK  
TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN PADA PRODUK THE  
BODYSHOP CIPINANG INDAH JAKARTA**



**JURUSAN MANAJEMEN**

**UNIVERSITAS ISLAM '45' BEKASI**

**FAKULTAS EKONOMI**

## **KUESIONER**

(Diakses melalui [www.google.from.com](http://www.google.from.com))

Assalamualaikum wr.wb

Dengan adanya penelitian tugas akhir, maka dengan ini :

Nama : Mega Septiani

NIM : 41183402170224

Fakultas : Ekonomi

Universitas : Universitas Islam 45

Judul Skripsi : Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Produk The Body Shop Cipinang Indah Jakarta

Saya dengan mohon agar meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner yang telah disediakan sebagai bahan pengumpulan data dan penelitian. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum wr.wb.

Hormat Saya

Mega Septiani

## I. Identitas Responden

Isilah data responden sebagai berikut:

Berilah tanda (x) pada jawaban yang saudara pilih dari pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:

1. Nama :

2. Alamat :

3. Jenis Kelamin

Laki-laki

Perempuan

4. Usia

17-25 Tahun

46-55 Tahun

26-35 Tahun

>55 Tahun

36-45 Tahun

5. Pekerjaan

Pelajar/Mahasiswa

PNS

Pegawai Swasta

Ibu Rumah Tangga

Wiraswasta

Lain-lain

6. Sudah berapa lama menggunakan Produk The Body Shop?

3 Bulan

2 Tahun

6 Bulan

> 2 Tahun

1 Tahun

7. Sudah berapa banyak pembelian yang dilakukan dalam 1 tahun terakhir?

1 Kali

4 Kali

2 Kali

> 4 Kali

3 Kali

### 1. Citra Merek (X1)

No	Item Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
	<b>Kemudahan Merek</b>				
1	The Body Shop merupakan produk yang terkenal/Famous				
2	The Body Shop memiliki jaringan distribusi yang luas				
	<b>Kekuatan Merek</b>				
4	Dengan Menggunakan produk The Bodyshop saya terlihat lebih berkelas				
5	Saya percaya dengan produk The Body Shop				
	<b>Karakter Merek</b>				
6	Logo The Body Shop mudah di kenal				
7	Merek The BodyShop dikenal dengan produk yang alami dan natural				
	<b>Keunikan Merek</b>				
8	The Bodyshop menyediakan sistem <i>Bring Our Bottle</i> untuk didaur ulang kembali.				
9	Suasana Toko The Bodyshop dipenuhi warna hijau dan tumbuhan.				

## 2. Kualitas Produk (X2)

No	Item Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
	<b>Keistimewaan</b>				
1	The Body Shop selalu memberikan sampel untuk mempermudah konsumen dalam mencari produk yang sesuai dengan keinginannya				
2	produk The Body Shop menggunakan bahan-bahan alami yang berasal dari tumbuh-tumbuhan, sehingga tidak ada efek samping yang merugikan				
3	Produk The Bodyshop dapat membuat semakin percaya diri dalam penampilan				
	<b>Mutu Kinerja</b>				
3	Produk The Bodyshop dijamin kualitasnya				
4	Saya merasakan kenyamanan Produk The Bodyshop saat dipakai				
	<b>Mutu Kesesuaian</b>				
5	produk The Body Shop cocok untuk saya				
6	Saya merasakan pemilihan kemasan produk The Bodyshop yang inovatif				
	<b>Daya Tahan</b>				
7	Pemakaian produk The BodyShop dapat bertahan hingga 12 jam				



8	Produk The BodyShop dikemas dengan baik sehingga dapat menjaga daya tahan produk				
9	Jangka waktu kadawarsa produk The Bodyshop relatif lama sehingga bisa digunakan dalam jangka waktu lama yaitu > 6 bulan				
	<b>Keandalan</b>				
9	Desain kemasan produk dan variasi warna yang ditawarkan The Body Shop terkesan menarik				
10	Kemasan produk The Body Shop (misal: produk vit.c) mampu menjaga fungsi produk tersebut dalam kondisi tertentu (misal: terkena sinar matahari langsung)				
11	Produk The BodyShop tidak membuat kulit iritasi				
	<b>Mudah diperbaiki</b>				
11	The Bodyshop akan memperbaiki apabila ada produk yang dibeli rusak/susah digunakan seperti : botol parfum yang spraynya susah digunakan akan diperbaiki				
12	The Bodyshop menyediakan call center untuk keluhan atas ketidaknyamanan selama distore				

### 3. Loyalitas Konsumen (Y1)

No	Item Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
	<b>Pembelian Ulang secara beratur</b>				
1	Saya akan melakukan pembelian berulang pada produk The Body Shop				
2	Saya tidak akan berniat berpindah produk lain				
	<b>Membeli diluar lini produk atau jasa</b>				
3	Saya selalu membeli lebih dari satu produk di luar produk yang yang saya inginkan.				
4	Saya membeli produk The BodyShop di luar Skincare The BodyShop ( misalnya: Make-up, Parfum dan perawatan tubuh )				
5	Saya merasa puas dengan produk yang dikeluarkan oleh The BodyShop selain produk Skincare (misalnya: Make-up, Parfum dan perawatan tubuh)				
	<b>Merekomendasikan kepada orang lain</b>				
6	Saya akan memberikan tanggapan positive tentang the body shop kepada orang lain.				

7	Saya akan merekomendasikan produk The Body Shop kepada orang lain				
	<b>Kebal dari daya tarik pesaing</b>				
8	Saya akan menolak jika ditawarkan produk dari merek lain lain				
9	Saya tidak akan terpengaruh dari daya saing produk yang mirip dengan produk The Body Shop				

## Lampiran 2 : Tabulasi Data

**CITRA MEREK**

No Responden	Butir Pernyataan							
	BP1	BP2	BP3	BP4	BP5	BP6	BP7	BP8
1	3	3	4	4	4	4	4	3
2	3	3	3	3	4	4	4	3
3	4	4	4	4	3	3	3	4
4	3	3	3	3	4	4	4	3
5	3	3	3	3	4	3	3	3
6	4	3	3	3	4	3	3	4
7	3	4	3	3	3	4	4	3
8	3	3	2	3	2	2	2	3
9	4	4	4	4	4	4	4	4
10	3	3	3	3	3	3	3	3
11	3	3	3	3	3	3	3	3
12	3	4	4	3	3	3	3	3
13	4	4	4	4	4	4	4	4
14	4	4	4	3	3	3	3	4
15	3	3	3	3	3	3	3	3
16	4	4	4	4	4	4	4	4
17	4	4	4	4	3	4	4	4
18	3	3	2	2	3	3	3	3
19	4	3	4	3	4	4	4	4
20	3	3	3	3	2	4	4	3
21	3	3	3	3	3	3	3	3
22	4	4	4	4	4	4	4	4

23	4	4	4	4	4	4	4	4
24	3	3	3	3	3	3	3	3
25	4	4	4	4	4	4	4	4
26	3	3	3	3	3	3	3	3
27	4	4	4	4	4	4	4	4
28	3	3	3	3	3	3	3	3
29	4	4	4	4	3	3	3	4
30	3	3	3	3	3	3	3	3
30	3	3	3	3	3	3	3	3
31	3	3	3	3	3	3	3	3
32	4	4	4	4	4	4	4	4
33	4	3	3	3	4	4	4	4
34	4	4	4	4	4	4	4	4
35	3	3	3	3	3	3	3	3
36	3	3	3	4	3	3	3	3
37	3	3	3	3	3	3	3	3
38	3	3	3	3	3	3	3	3
39	3	3	4	4	4	4	4	3
40	3	3	3	3	3	3	3	3
41	3	3	3	3	3	3	3	3
42	3	3	3	3	3	3	3	3
43	3	3	3	3	3	3	3	3
44	3	3	3	3	3	3	3	3
45	4	3	3	3	3	3	3	4
46	4	4	3	4	3	4	4	4
47	3	3	3	3	3	3	3	3
48	4	3	4	3	3	3	3	4
49	4	4	4	4	4	4	4	4

50	4	4	3	4	4	4	4	4
51	4	3	4	4	3	3	3	4
52	4	4	3	4	4	3	3	4
53	3	3	3	3	4	3	3	3
54	3	3	3	3	3	3	3	3
55	4	4	3	3	4	4	4	4
56	3	3	3	3	3	4	4	3
57	3	3	4	3	3	3	3	3
58	4	4	4	4	4	4	4	4
59	3	3	3	4	4	4	4	3
60	4	4	4	4	3	4	4	4
61	4	3	4	4	4	3	3	4
62	3	3	4	4	3	3	3	3
63	4	3	4	3	4	3	3	4
64	4	4	3	4	4	4	4	4
65	3	3	3	3	3	3	3	3
66	4	4	4	3	4	4	4	4
67	4	3	4	3	4	4	4	4
68	4	4	4	4	4	4	4	4
69	4	4	4	4	4	4	4	4
70	4	3	4	4	4	3	3	4
71	3	3	4	4	3	3	3	3
72	4	3	3	3	3	3	3	4
73	3	3	4	3	3	4	4	3
74	4	4	4	4	4	3	3	4
75	4	3	3	3	4	4	4	4
76	3	3	4	4	3	3	3	3
77	4	3	3	4	4	3	3	4

78	4	4	3	4	3	4	4	4
79	4	4	4	3	3	3	3	4
80	4	4	3	3	3	3	3	4
81	4	3	3	4	4	3	3	4
82	4	3	3	4	4	4	4	4
83	4	3	4	4	4	3	3	4
84	3	4	4	3	4	3	3	3
85	4	3	3	3	4	3	3	4
86	3	3	4	3	3	3	3	3
87	4	3	3	3	4	3	3	4
88	4	4	3	4	4	3	3	4
89	3	3	4	3	3	3	3	3
90	4	3	4	4	3	3	3	4
91	4	4	3	3	3	4	4	4
92	3	3	3	4	4	4	4	3
93	3	4	4	4	4	4	4	3
94	4	3	3	3	4	3	3	4
95	3	3	4	4	4	4	4	3
96	4	3	4	3	4	4	4	4
97	3	4	4	3	4	3	3	3
98	4	3	3	3	4	4	4	4
99	3	3	4	3	3	3	3	3
100	4	3	3	4	3	4	4	4

**KUALITAS PRODUK**

No	Butir Pernyataan														
	BP 1	BP 2	BP 3	BP 4	BP 5	BP 6	BP 7	BP 8	BP 9	BP 10	BP 11	BP 12	BP 13	BP 14	BP 15
1	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	4	4	3	4	3	2	3	2	3	3	4	2	3	2	3
3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3
4	3	3	3	3	4	2	3	3	4	3	2	3	3	2	3
5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
6	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4
7	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4
8	3	4	3	3	1	3	2	3	2	3	3	3	4	3	3
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
12	3	3	4	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	2	4
13	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4
14	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3
15	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3
16	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4
17	2	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	4
18	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3
19	3	3	2	2	3	2	4	4	3	4	4	3	4	2	2
20	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	1	3	3	3
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
24	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3



25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
26	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
28	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
29	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
30	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
31	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
32	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4
33	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
36	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3
37	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
38	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
39	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4
40	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
41	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
42	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
43	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
44	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
45	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
46	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4
47	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
48	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4
49	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
51	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4
52	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

53	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3
54	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
55	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
56	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
57	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
58	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
59	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3
60	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3
61	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3
62	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3
63	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3
64	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
65	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
66	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4
67	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4
68	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
69	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4
70	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3
71	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4
72	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4
73	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4
74	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4
75	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4
76	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3
77	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3
78	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4
79	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4
80	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4

81	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4
82	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4
83	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3
84	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4
85	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4
86	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3
87	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4
88	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
89	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
90	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4
91	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3
92	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3
93	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3
94	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4
95	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3
96	3	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3
97	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3
98	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4
99	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4
100	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4

**LOYALITAS KONSUMEN**

No	Butiran Pertanyaan								
	BP 1	BP 2	BP 3	BP 4	BP 5	BP 6	BP 7	BP 8	BP 9
1	3	3	3	3	3	3	3	2	3
2	3	2	2	3	3	3	3	2	2
3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
4	3	3	3	3	3	3	3	3	2
5	2	3	3	3	3	3	3	3	3
6	3	4	3	4	3	4	3	4	3
7	3	3	3	3	3	3	3	2	3
8	3	3	2	1	3	2	3	1	2
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3
12	3	3	3	3	3	3	4	2	3
13	4	3	4	3	3	4	3	3	3
14	3	2	2	2	2	3	3	2	2
15	3	3	3	3	3	4	3	3	3
16	4	3	3	3	3	3	3	2	2
17	3	2	2	3	4	4	3	2	2
18	2	2	2	2	3	2	2	2	2
19	3	2	3	3	3	3	4	3	4
20	3	3	3	3	3	3	3	3	4
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3
22	3	3	3	3	3	3	3	3	3
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4

24	3	3	3	3	3	3	3	3	3
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4
26	3	3	3	3	3	3	3	3	3
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4
28	3	3	3	3	3	3	3	3	3
29	3	3	3	3	3	3	3	3	3
30	3	3	3	3	3	3	3	3	3
31	3	3	3	3	3	3	3	3	3
32	3	3	3	4	4	4	4	3	3
33	3	3	3	3	3	3	3	3	3
34	4	3	3	3	4	4	4	3	3
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3
36	4	3	3	3	4	4	4	3	3
37	3	3	3	3	3	3	3	3	3
38	3	3	3	3	3	3	3	3	3
39	3	3	3	3	3	3	3	3	3
40	3	3	3	3	3	3	3	3	3
41	3	3	3	3	3	3	3	3	3
42	3	3	3	3	3	3	3	3	3
43	3	3	3	3	3	3	3	3	3
44	3	3	3	3	3	3	3	3	3
45	3	3	3	3	3	3	3	3	3
46	3	3	3	4	3	4	4	4	4
47	3	3	3	3	3	3	3	3	3
48	4	4	3	3	3	3	3	3	3
49	4	4	4	4	4	4	4	4	4

50	4	4	4	4	4	4	4	4	4
51	3	3	4	4	4	3	3	3	3
52	3	3	3	3	3	3	3	3	3
53	3	3	3	3	3	3	3	3	3
54	3	3	3	3	3	3	3	3	3
55	3	3	3	3	3	3	3	3	3
56	3	3	3	3	3	3	3	3	3
57	3	3	3	3	3	3	3	3	3
58	4	4	4	4	4	4	4	4	4
59	3	3	3	3	3	3	4	4	3
60	4	4	3	3	3	3	4	4	4
61	4	4	4	3	4	4	3	4	3
62	4	3	3	4	4	3	3	4	4
63	4	3	3	4	3	4	4	4	4
64	4	4	4	4	4	4	4	4	4
65	3	3	3	3	3	3	3	3	3
66	4	3	3	3	4	3	3	4	4
67	3	4	4	4	3	4	4	4	3
68	3	4	4	4	4	4	3	4	4
69	4	3	3	3	3	3	3	3	4
70	3	3	4	3	4	3	4	4	4
71	3	4	4	4	3	4	4	4	4
72	3	3	4	4	3	4	3	4	4
73	3	4	4	3	3	4	4	3	3
74	4	3	4	3	4	4	3	3	3
75	4	3	4	4	3	4	3	4	4

76	4	3	3	3	4	3	3	3	4
77	4	3	3	4	4	4	3	3	3
78	3	4	4	3	4	4	3	4	4
79	4	3	3	4	4	4	4	4	3
80	3	3	4	4	4	3	3	4	4
81	4	3	4	4	4	3	4	4	3
82	3	3	4	4	4	4	3	3	4
83	4	4	3	3	3	4	3	4	3
84	4	3	3	4	4	4	4	4	3
85	4	4	4	4	4	3	3	4	3
86	3	4	4	3	3	3	4	3	4
87	4	3	4	3	4	4	4	3	4
88	3	3	4	4	3	4	3	3	4
89	3	3	3	3	3	3	3	3	3
90	4	4	3	4	3	4	3	4	4
91	4	4	3	3	4	4	4	3	3
92	3	4	4	3	3	4	3	3	3
93	3	4	4	4	3	4	4	4	4
94	3	4	3	4	3	4	3	4	3
95	3	3	4	4	4	3	3	3	4
96	4	4	4	3	4	4	3	4	4
97	4	4	4	4	4	4	3	3	3
98	4	4	3	4	3	4	4	4	4
99	3	4	4	4	4	4	3	4	4
100	4	4	4	4	4	3	3	4	4

**Lampiran 3 : Hasil Uji Validitas**

Included observations: 30

Correlation	ITEM1	ITEM2	ITEM3	ITEM4	ITEM5	ITEM6	ITEM7	ITEM9	X1
ITEM1	1.00000								
ITEM2	0.72850	1.00000							
ITEM3	0.74862	0.74862	1.00000						
ITEM4	0.70919	0.70919	0.81199	1.00000					
ITEM5	0.47098	0.24847	0.50529	0.44448	1.00000				
ITEM6	0.40529	0.40529	0.56627	0.51795	0.61502	1.00000			
ITEM88	0.40529	0.40529	0.56627	0.51795	0.61502	1.00000	1.00000		
ITEM77	0.93485	0.66518	0.80920	0.78730	0.53781	0.47033	0.47033	1.00000	
X1	0.83155	0.78085	0.90879	0.86482	0.69816	0.73745	0.73745	0.86626	1.00000

Correlation	ITEM7	ITEM8	ITEM9	ITEM10	ITEM11	ITEM12	ITEM13	ITEM14	ITEM15	ITEM16	ITEM17	ITEM18	ITEM19	ITEM20	ITEM21	X2
ITEM7	1.00000															
ITEM8	0.53501	1.00000														
ITEM9	0.36942	0.53868	1.00000													
ITEM10	0.67500	0.68517	0.62894	1.00000												
ITEM11	0.55514	0.24174	0.46756	0.46794	1.00000											
ITEM12	0.57621	0.38309	0.44448	0.61502	0.36570	1.00000										
ITEM13	0.47134	0.20525	0.52920	0.39705	0.63463	0.40458	1.00000									
ITEM14	0.37159	0.28957	0.33527	0.23693	0.56264	0.53760	0.55479	1.00000								
ITEM15	0.52506	0.35567	0.58977	0.55573	0.70697	0.45021	0.57308	0.38900	1.00000							
ITEM16	0.43268	0.49356	0.46747	0.42268	0.43181	0.53193	0.59175	0.65335	0.51590	1.00000						
ITEM17	0.61743	0.47256	0.37812	0.37463	0.42282	0.44034	0.48905	0.50631	0.61269	0.69810	1.00000					
ITEM18	0.43143	0.56156	0.12712	0.63563	0.82020	0.34906	0.46446	0.97597	0.57252	0.00000						



ITEM1	0.3000	0.1610	0.4910	0.4470	0.3650	0.5570	0.5480	0.5210	0.4330	0.5400	0.2071	1.000				
8	137	819	034	324	112	200	455	444	878	647	299	000				
ITEM1	0.3060	0.3300	0.3500	0.3370	0.2130	0.5060	0.4820	0.5100	0.4030	0.6920	0.5600	0.4611	1.000			
9	336	719	823	460	201	793	711	754	300	902	470	065	000			
ITEM1	0.4770	0.9340	0.5840	0.5970	0.1820	0.3810	0.2410	0.3400	0.3960	0.5370	0.5200	0.1840	0.3801	1.000		
13	197	853	044	912	537	982	082	117	449	469	873	844	521	000		
ITEM1	0.5760	0.3830	0.4440	0.6150	0.3651	1.0000	0.4040	0.5370	0.4500	0.5310	0.4400	0.5570	0.5060	0.3811	1.000	
15	212	099	487	022	703	000	588	604	705	931	349	200	793	982	000	
	0.7340	0.5970	0.7110	0.7430	0.7110	0.7420	0.7510	0.7010	0.7390	0.7930	0.6870	0.6690	0.6480	0.6020	0.7421	1.000
X2	990	997	712	118	360	619	686	580	858	514	587	756	274	474	619	000

Correlation	ITEM20	ITEM21	ITEM22	ITEM23	ITEM24	ITEM25	ITEM26	ITEM27	ITEM28	Y
	1.00000									
ITEM20	0									
	0.57863	1.00000								
ITEM21	8	0								
	0.69436	0.80000	1.00000							
ITEM22	5	0	0							
	0.53781	0.66843	0.76392	1.00000						
ITEM23	3	7	8	0						
	0.54261	0.54100	0.54100	0.62854	1.00000					
ITEM24	0	2	2	0	0					
	0.60585	0.51662	0.61995	0.76631	0.56830	1.00000				
ITEM25	2	7	3	1	9	0				
	0.63860	0.50937	0.63671	0.58773	0.57410	0.50438	1.00000			
ITEM26	7	2	5	9	6	1	0			
	0.42475	0.70783	0.78648	0.83864	0.49640	0.66365	0.48407	1.00000		
ITEM27	0	5	4	1	4	5	3	0		
	0.42007	0.61472	0.79036	0.67366	0.49093	0.47486	0.68962	0.74823	1.00000	
ITEM28	1	9	6	5	6	7	2	4	0	
	0.72253	0.81857	0.91569	0.89428	0.71306	0.78128	0.75088	0.86748	0.82242	1.00000
Y	1	6	6	0	6	8	1	9	6	0

### Lampiran 3 : Hasil Uji Reabilitas

Method	df	Value	Cronbach's alpha
Anova F-test	(9, 290)	855.1165	0.888
Welch F-test*	(9, 117.817)	106.9352	0.0000

\*Test allows for unequal cell variances

#### Analysis of Variance

Source of Variation	df	Sum of Sq.	Mean Sq.
Between	9	16136.93	1792.993
Within	290	608.0667	2.096782
Total	299	16745.00	56.00334

#### Category Statistics

Variable	Count	Mean	Std. Dev.	Std. Err. of Mean
ITEM20	30	3.133333	0.507416	0.092641
ITEM21	30	3.000000	0.587220	0.107211
ITEM22	30	3.000000	0.587220	0.107211
ITEM23	30	3.033333	0.614948	0.112274
ITEM24	30	3.133333	0.434172	0.079269
ITEM25	30	3.233333	0.568321	0.103761
ITEM26	30	3.166667	0.461133	0.084191
ITEM27	30	2.833333	0.746640	0.136317
ITEM28	30	2.966667	0.668675	0.122083
Y	30	27.50000	4.232469	0.772740
All	300	5.500000	7.483538	0.432062

Included observations: 30

Method	df	Value	Cronbach's Alpha
Anova F-test	(15, 464)	1438.856	0.9154
Welch F-test*	(15, 175.188)	108.8256	0.0000

\*Test allows for unequal cell variances

#### Analysis of Variance

Source of Variation	df	Sum of Sq.	Mean Sq.
---------------------	----	------------	----------

Between	15	44421.59	2961.439
Within	464	955.0000	2.058190
Total	479	45376.59	94.73192

## Category Statistics

Variable	Count	Mean	Std. Dev.	Std. Err. of Mean
ITEM7	30	3.433333	0.626062	0.114303
ITEM8	30	3.466667	0.507416	0.092641
ITEM9	30	3.333333	0.546672	0.099808
ITEM10	30	3.233333	0.568321	0.103761
ITEM11	30	3.400000	0.674665	0.123176
ITEM12	30	2.966667	0.614948	0.112274
ITEM13	30	3.300000	0.595963	0.108808
ITEM14	30	3.400000	0.563242	0.102833
ITEM15	30	3.300000	0.534983	0.097674
ITEM16	30	3.266667	0.449776	0.082118
ITEM17	30	3.366667	0.556053	0.101521
ITEM18	30	3.233333	0.727932	0.132902
ITEM19	30	3.333333	0.479463	0.087538
ITEM115	30	2.966667	0.614948	0.112274
ITEM113	30	3.433333	0.504007	0.092019
X2	30	43.03333	5.288135	0.965477
All	480	5.779167	9.733033	0.444250

Method	df	Value	Cronbach's alpha
Anova F-test	(8, 261)	887.2893	0.933
Welch F-test*	(8, 108.511)	141.8365	0.0000

\*Test allows for unequal cell variances

## Analysis of Variance

Source of Variation	df	Sum of Sq.	Mean Sq.
Between	8	7695.733	961.9667
Within	261	282.9667	1.084163
Total	269	7978.700	29.66059

## Category Statistics

Variable	Count	Mean	Std. Dev.	Std. Err. of Mean
ITEM1	30	3.433333	0.504007	0.092019

ITEM2	30	3.433333	0.504007	0.092019
ITEM3	30	3.400000	0.621455	0.113462
ITEM4	30	3.333333	0.546672	0.099808
ITEM5	30	3.366667	0.614948	0.112274
ITEM6	30	3.433333	0.568321	0.103761
ITEM88	30	3.433333	0.568321	0.103761
ITEM77	30	3.466667	0.507416	0.092641
X1	30	20.40000	2.698659	0.492705
All	270	5.300000	5.446154	0.331442

## Lampiran 4 : Kartu Bimbingan Skripsi



UNIVERSITAS ISLAM "45"  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Cut Meutia No.83 Bekasi 17113  
 Telp. (021) 88349033, 8802015

**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**

NAMA : Mega Sepriani  
 N P M : 41103402170224  
 PROGRAM STUDI :  
 TANGGAL MENGAJUKAN SKRIPSI :  
 TARGET PENYELESAIAN SKRIPSI :  
 JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Produk The Body Shop Cipinang Indah Jakarta

PEMBIMBING SKRIPSI

*Tri Elca Susilamb, S.E., M.B.A.*  
 (Tri Elca Susilamb, S.E., M.B.A.)

TANGGAL	POKOK BAHASAN	PARAF PEMBIMBING
06/08/21	Perbaiki makalah & susunan Makalah	elca
12/08/21	Pendalam materi di pendahuluan, Daftar pustaka diperbaiki Tinjauan pustaka disusun dari Ullabel Y	elca
14/09/21	Dana diperbaharui, tujuan penelitian di perbaiki, cetak Miring bahasa asing	elca
23/10/21	tambahin pendapat ahli di pendahuluan, penjabaran hipotesis, tambahin Batasan Masalah	elca
09/11/21	Perbaiki table di data top award, tambahin penelitian terdahulu, Hipotesis, kuesioner ditambahkan. Buat ppt	elca
16/11/21	Acc. Seminar proposal	elca
20/01/22	Bimbingan Bab 1 s.d Bab 3 dan Revisi kuesioner	elca
09/02/22	Perbaiki kuesioner	elca
02/02/22	Acc kuesioner, perbaiki daftar pustaka, Buat uji Penelitian	elca
09/03/22	lanjut uji penelitian 100 responder, tambahin BAB 4	elca
12/03/22	Perbaiki daftar pustaka, tambahin alasan pemilihan defenare	elca
20/06/22	Acc kompre & sidang	elca


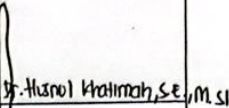

## Lampiran 5 : Kartu Seminar Proposal

### KARTU SEMINAR PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR


Nama Mahasiswa	:	Mega Septiani
NPM	:	41183402170224
Program Studi/Jurusan	:	Manajemen
Tahun Akademik	:	2017
Alamat Rumah	:	Kp. Harapan Kita Rt08/073 Kel. Harapan Jaya Kec. Bekasi Utara
No. Tlp	:	Rumah : Hp : 0895617012170

#### Telah Melaksanakan Seminar

Ke.	Judul Skripsi	Tanggal Pelaksanaan	Tanda Tangan Moderator
1.	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Modal, dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar di BEI periode 2018-2020	13 Agustus 2021	Rinda Siska Pangestika, S.E., M.S.M
2.	Pengaruh Kepemimpinan dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Karyawan pada CV Surya Pratama Mandiri		
3.	Pengaruh Disiplin Kerja Dan Motivasi Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Pada Karyawan Yayasan Pendidikan Islam Tarbiyyatul Talab	2/11	
4.	Pengaruh Strategi Pemasaran dan Promosi E-commerce Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Pengguna Shopee (Studi Kasus pada penggunaan shopee di fakultas ekonomi universitas Bekasi)		
5.	Pengaruh Kompensasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan pada PT Reemija Jaya Baru Bekasi.		
6.	Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah PT Bank Mandiri (Perero) Tbk. cabang Tambun Nangunjaya		

Ke.	Judul Skripsi	Tanggal Pelaksanaan	Tanda Tangan Moderator
7.	Pengaruh Mutasi jabatan dan lingkungan kerja terhadap kepuasan kerja pada Pegawai BHPB (Badan Nasional Penganggulangan Bencana)		 22/11/21
8.	Pengaruh sosial media marketing Instagram dan customer engagement terhadap brand loyalty pada VIP countuPE	24 September 2021	 Dr. Husnul Khatimah, S.E., M.Si
9.	Pengaruh Brand Image dan E-service Quality terhadap kepuasan pelanggan TOKOPEDIA		 3/11/2021
10.	Pengaruh Motivasi dan kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan PT POS INDONESIA (PERSERO) kota Bekasi		
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			
16.			

## Lampiran 6 : Surat Keputusan Dosen



**UNIVERSITAS ISLAM "45"  
FAKULTAS EKONOMI**  
Jl. Cut Meutia No. 83 Bekasi 17113  
Telp. (021) 88349033, 8801027, 8802015, 8808851 Ext. 130-131 Fax. (021) 8801192

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNISMA BEKASI  
NOMOR : 196.V/M-1/B.02/D/III/2022  
TENTANG  
PEREPANJANGAN I  
PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI PADA FAKULTAS EKONOMI  
JURUSAN MANAJEMEN PROGRAM STUDI MANAJEMEN S-1  
UNIVERSITAS ISLAM "45" (UNISMA) BEKASI  
SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2021-2022**

**Menimbang** : a. Bahwa untuk kelancaran pelaksanaan bimbingan skripsi bagi para mahasiswa Jurusan Manajemen Program Studi Manajemen S-1 di Fakultas Ekonomi UNISMA Bekasi, perlu ditetapkan pengangkatan Pembimbing Skripsi pada Semester Genap 2021-2022.  
b. Bahwa nama yang ditetapkan dalam surat keputusan ini dianggap memenuhi syarat untuk menjadi pembimbing skripsi.


**Mengingat** : a. UU Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.  
b. PP Nomor 60 Tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi.  
c. Statuta UNISMA Bekasi.  
d. Keputusan Mendiknas Nomor 184/U/2001 tentang Pedoman Pengawasan Pengendalian dan Pembinaan Program Diploma, Sarjana dan Pasca Sarjana di Perguruan tinggi.

**Memperhatikan** : a. Pedoman Penyusunan Skripsi dan Tugas Akhir di lingkungan Fakultas Ekonomi Bekasi.  
b. Rapat Koordinasi Fakultas Ekonomi tanggal 03 Oktober 2020

**MEMUTUSKAN**

**Menetapkan** :  
**Pertama** : Mengangkat Saudara : Tri Elsa Susilawati, S. E., M. B. A untuk menjadi Pembimbing Skripsi dari Mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Program Studi Manajemen S-1:  
Nama : Mega Septiani  
NPM : 41183402170224  
Judul : Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Produk terhadap Loyalitas Konsumen pada Produk The Bodyshop Cipinang Indah Jakarta

**Kedua** : Besarnya honorarium ditetapkan sesuai dengan ketentuan UNISMA Bekasi.  
**Ketiga** : Surat Keputusan ini berlaku mulai 07 Maret 2021 sampai dengan 31 Agustus 2022 apabila terdapat kekeliruan didalamnya akan diperbaiki sebagaimana mestinya.  
**Keempat** : Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan rasa penuh tanggung jawab.

Ditetapkan di : Bekasi  
Pada Tanggal : 07 Maret 2022  
Dekan  
  
Isti Pujihastuti, S.E., M. E

**Tembusan :**  
1. Direktorat Administrasi dan Pengembangan Akademik (DAPA)  
2. Pembimbing Skripsi  
3. Mahasiswa Ybs  
4. Arsip

Dipindai dengan CamScanner



## LAMPIRAN 7 : DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Mega Septiani

Tempat, Tanggal Lahir : Bekasi, 23 September 1997

Jenis Kelamin : Wanita

Agama : Islam

Alamat : KP. Harapn Kita Rt08/023 No.15  
Kelurahan: Harapan Jaya, Kecamatan: Bekasi  
Utara

Telepon : 0895-6170-12170

#### **Riwayat Pendidikan:**

1. SDN HARJA XVIII : 2003 - 2009
2. SMP IKA BANGSA : 2009 - 2012
3. SMK TAHTA SYAJAR : 2012 - 2015
4. Universitas Islam '45 Bekasi : 2017 - 2022