

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KEPUTUSAN
KONSUMEN MENGGUNAKAN JASA BEKAM PADA GRIYA
HERBAL DAN BEKAM AR-RAHMA BANJARMASIN**

SKRIPSI

**OLEH
MUHAMMAD NOOR**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

BANJARMASIN

2018 M/1439 H

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KEPUTUSAN
KONSUMEN MENGGUNAKAN JASA BEKAM (STUDI PADA
GRIYA HERBAL DAN BEKAM AR-RAHMA BANJARMASIN)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana
dalam Ilmu Ekonomi Syariah

**Oleh
MUHAMMAD NOOR
NIM. 1401150230**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH
BANJARMASIN
2018 M/1439 H**

PERSETUJUAN

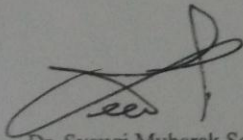
Skripsi yang berjudul : Pengaruh Tarif Bekam, Pelayanan Terapis, Lokasi Praktik dan Ketersediaan Fasilitas Terhadap Keputusan Pelanggan dalam Mengambil Jasa Bekam (Studi pada Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma Banjarmasin)

Ditulis oleh : Muhammad Noor
NIM : 1401150230
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Strata Satu (S-1)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Tahun Akademik : 2017/2018
Tempat dan Tanggal Lahir : Banjarmasin, 22 November 1994
Alamat : Jalan A. Yani KM 4,5 Komplek UIN Antasari No. 10 Banjarmasin

Setelah diteliti dan dilakukan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujuinya untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

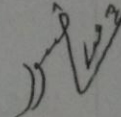
Banjarmasin, 4 Januari 2018

Pembimbing I



Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.
NIP. 19700206 200003 1 002

Pembimbing II



H. Abdul Gafur, Lc., M.A.
NIP. 19810302 200901 1 014

Mengetahui:

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin,



Endang, S.E., M.M.
NIP. 19600427 200901 2 010

PENGESAHAN

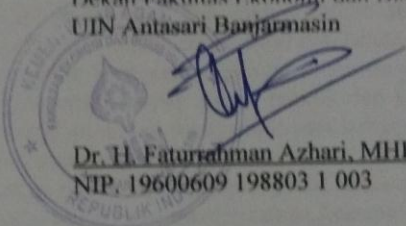
Skripsi yang berjudul: Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Bekam pada Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma Banjarmasin, ditulis oleh Muhammad Noor, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Kamis

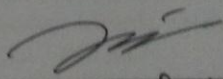
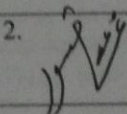
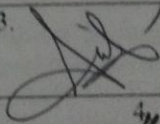
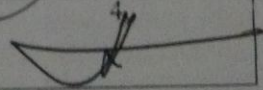
Tanggal : 11 Januari 2018

dan dinyatakan LULUS dengan predikat: **A (Amat Baik)**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin


Dr. H. Faturrahman Azhari, MHI
NIP. 19600609 198803 1 003

Tim Penguji

Nama	Tanda Tangan
1. Dra. Naimah, MH (Ketua)	1. 
2. H. Abdul Gafur, Lc., MA (Anggota)	2. 
3. Yulia Hafizah, SHI., MEI (Anggota)	3. 
4. Hariyanto, SE., MM (Anggota)	4. 

ABSTRAK

Muhammad Noor. 2017. *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Bekam pada Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma Banjarmasin*. Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A. (II) H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Kata Kunci: Tarif, Pelayanan, Lokasi, Fasilitas dan Keputusan Konsumen

Begitu besarnya perhatian masyarakat akan *urgent*-nya pemenuhan kesehatan, berbagai macam alternatif penyehatan tradisionalpun banyak bermunculan. Dinas Kesehatan Kota Banjarmasin tahun 2016 menyebutkan bahwa bekam/*al-hijāmah* memiliki persentase sebesar 20% atau lebih tinggi di banding 12 praktik pengobatan tradisional lainnya. GHB Ar-Rahma Banjarmasin salah satu tempat praktik bekam dengan jumlah pelanggan yang berbekam dari tahun 2010 awal hingga pertengahan tahun 2017 sebanyak 10864 orang, walaupun tidak lebih banyak dibanding tempat praktik bekam lainnya akan tetapi setiap bulannya terus mengalami peningkatan konsumen, karenanya bagi perusahaan penting untuk dapat mengetahui dan meningkatkan faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pelanggan dalam mengambil jasa bekam.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan antara tarif bekam, pelayanan terapis, lokasi praktik dan ketersediaan fasilitas terhadap keputusan pelanggan dalam mengambil jasa bekam dan untuk mengetahui pengaruh yang lebih dominan diantara keempat variabel independen tersebut. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), bersifat kuantitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan studi dokumen. Obyek penelitian ini adalah tarif bekam (X1), pelayanan terapis (X2), lokasi praktik (X3) ketersediaan fasilitas (X4) sebagai variabel independen terhadap keputusan pelanggan (Y) sebagai variabel dependen. Subyek dalam penelitian ini adalah pelanggan yang mengambil jasa bekam di Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma Banjarmasin sebanyak 99 orang responden. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda, uji T dan uji F.

Penelitian ini menghasilkan temuan-temuan: *Pertama*, semua variabel bebas tersebut dapat dikatakan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pelanggan dalam mengambil jasa bekam. Karena, dari nilai F_{hitung} sebesar $30,721 > F_{tabel}$ (2,47) dengan taraf signifikan $0,000 < 0,05$. *Kedua*, mengenai pengaruh empat variabel bebas tersebut terhadap keputusan pelanggan dalam mengambil jasa bekam dapat dikatakan memiliki pengaruh secara parsial. Sebagaimana, untuk tarif bekam nilai T_{hitung} sebesar $2,507 > T_{tabel}$ (1,985), pelayanan terapis nilai T_{hitung} sebesar $2,432 > T_{tabel}$ (1,985), lokasi praktik nilai T_{hitung} sebesar $3,189 > T_{tabel}$ (1,985), dan ketersediaan fasilitas nilai T_{hitung} sebesar $2,309 > T_{tabel}$ (1,985). *Ketiga*, ternyata dari keempat variabel bebas tersebut yang dominan berpengaruh secara parsial adalah variabel lokasi praktik di GHB Ar-Rahma Banjarmasin.

ABSTRAK

Muhammad Noor. 2017. *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Bekam pada Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma Banjarmasin.* Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A. (II) H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Key Words: Price, Service, Location, Facilities and Customer Decision

So much attention to the urgent public health fulfillment, a variety of traditional health alternatives appear many emerging. The Banjarmasin City Health Office 2016 mentions that cupping / al-hijāmah has a percentage of 20% or higher compared to 12 other traditional treatment practices. GHB Ar-Rahma Banjarmasin one of the practice of cupping with the number of customers who berbekam from early 2010 until mid-year 2017 as many as 10864 people, although not more than other cupping practice but each month continues to increase consumer, hence for the company is important to can know and improve the factors that influence the decision of the customer in taking bekam services.

This study aims to determine the effect of partial and simultaneous between cupping rates, therapist services, practical location and availability of facilities to customer decisions in taking bekam services and to determine the more dominant influence among the four independent variables. This research is a field research, is quantitative with data collection methods using questionnaires and document studies. The object of this research is cupping rate (X_1), service therapist (X_2), practice location (X_3) availability of facility (X_4) as independent variable to customer decision (Y) as dependent variable. Subjects in this study were customers who took the service of bruise at Griya Herbal and Bekam Ar-Rahma Banjarmasin as much as 99 respondents. Data analysis method used is multiple linear regression analysis, T test and F test.

This research produces the findings: First, all independent variables can be said to simultaneously affect the customer's decision in taking bekam services. Because, from the value of Fhitung of $30.721 > F_{table} (2.47)$ with a significant level of $0.000 < 0.05$. Second, the influence of the four independent variables on customer decisions in taking the bruise services can be said to have a partial pengarus. The Thitung value is $2.507 > T_{table} (1,985)$, Thitung service thumb value $2,432 > T_{table} (1,985)$, practice location of Thitung value $3,189 > T_{table} (1,985)$, and availability of Thitung value $2,309 > T_{table} (1,985)$). Third, it turns out from the four independent variables that are dominantly influential partially is the variable location of practice in GHB Ar-Rahma Banjarmasin.

MOTTO

TIDAK PERLU APA YG KITA INGINKAN
TERCAPAI
YAKINLAH BAHWA YANG ALLAH BERIKAN
TERBAIK



"INI ADALAH KARUNIA DARI TUHAN-KU"

KATA PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى
آله وصحبه أجمعين، أما بعد

Alhamdulillah, atas izin Allah swt. yang telah memberikan keimanan, rezeki, kehidupan, kesehatan, memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Karya ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Basran dan Ibu Masdinah yang tak kenal lelah membesarkan, merawat dan menjaga dengan ikhlas dan penuh kasih sayang dan pengorbanan. Serta kakak-kakak dan keponakan-keponakan yang saya sayangi dan banggakan.
2. Bapak Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A. dan Bapak Abdul Gafur, Lc., M.A. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan ilmu, masukan, bimbingan, dukungan, dan semangat dalam mengerjakan skripsi ini hingga akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Ikhsan Nur Wahyudi dan seluruh kawan seperjuangan dalam dakwah Islam yang telah membantu tatkala saya dalam kesusahan dan kesempitan.
4. Bapak H. Hidayatul Akbar dan Bunda Hj. Aina Rizka Fatmila selaku *owner* dan seluruh kawan-kawan karyawan di Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma Banjarmasin yang saya banggakan.

Karya ini memang tidak sebanding dengan apa yang kalian semua telah berikan, namun saya berharap karya ini dapat bermanfaat bagi kita semua. *Āmīn Yā Rabbal 'Ālamīn*.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988, sebagai berikut:

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	-	Tidak dilambangkan
ب	bā`	B	-
ت	tā`	T	-
ث	śā`	ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jīm	J	-
ح	hā`	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	khā`	Kh	-
د	Dal	D	-
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	rā`	R	-
ز	Zai	Z	-
س	Sīn	S	-
ش	Syīn	Sy	-
ص	Şād	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Dād	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	ṭā`	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	zā`	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	-
ف	fā`	F	-
ق	qāf	Q	-
ك	kaf	K	-
ل	lām	L	-
م	mim	M	-
ن	nun	N	-
و	wāwu	W	-
ه	hā`	H	-
ء	hamzah	‘	Apostrof
ي	yā`	Y	-

B. Konsonan rangkap karena *syaddah* ditulis rangkap

مُتَعَدِّينَ	Ditulis	<i>muta‘aqqidīn</i>
عِدَّة	Ditulis	<i>‘iddah</i>

C. Tā‘marbūtah

1. Apabila dimatikan ditulis h.

Bila dimatikan ditulis h, kecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia, seperti salat, zakat, dan sebagainya.

Contoh: هبة ditulis *hibah*

2. Apabila ta'marbūtah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis t.

Contoh: كرامة الأولياء ditulis *Karāmatul-auliā'*

D. Vokal Pendek

◡	Kasrah	Ditulis	/
◄	Fathah	Ditulis	A
◤	dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

1	Fathah + alif جاهلية	Ditulis	ā <i>jāhiliyyah</i>
2	Fathah + ya'mati يسعى	Ditulis	ā <i>yas'ā</i>
3	Kasrah + ya'mati كريم	Ditulis	ī <i>karīm</i>
4	Dammah + wawu mati فروض	Ditulis	ū <i>furūd</i>

F. Vokal Rangkap

1	Fathah + ya' mati		Ai
	بينكم	Ditulis	<i>bainakum</i>

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof (')

Contoh: أنتم ditulis *a'antum*.

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf qamariyah ditulis *al-*

Contoh: القلم ditulis *al-qalamu*

2. Bila diikuti huruf syamsiyyah, huruf *al-* diganti dengan huruf syamsiyyah yang mengikutinya.

Contoh: الشمس ditulis *asy-syamsu* (baca: asy-syamsu)

I. Kata dalam Rangkaian Frasa atau Kalimat

1. Ditulis kata per kata, atau

2. Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dalam rangkaian tersebut. Contoh: في

القرآن الكريم ditulis *fi al-Qur'ān al-karīm*.

J. Huruf Kapital

Penulisan huruf kapital atau besar disesuaikan dengan EYD.

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا
محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، أما بعد

Dengan nama Allah yang maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Segala Puji bagi Allah Tuhan semesta alam, Şalawat dan salam senantiasa tercurah atas semulia-mulia para Nabi dan Rasul, Sayyidina Muhammad Saw. dan atas semua keluarga dan sahabatnya. Dengan Hidayah Allah Swt. penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul: "Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Bekam pada Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma Banjarmasin", guna memenuhi sebagian dari tugas-tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi Syariah.

Şalawat dan salam semoga selalu tercurah keharibaan Nabi Muhammad Saw. Semoga Allah Swt. merahmati beliau beserta para keluarga, sahabat serta pengikut-pengikut beliau hingga akhir zaman, sebagai penerang bagi umat Islam di seluruh dunia.

Dalam penulisan dan penyelesaian skripsi ini, penulis banyak mendapat bantuan berupa bimbingan dan motivasi yang sangat berharga dari berbagai pihak. Karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih, terutama kepada yang terhormat :

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah menerima dan menyetujui skripsi ini untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
2. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan kemudahan bagi kelancaran proses penggarapan desain proposal yang penulis ajukan.
3. Bapak Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A. selaku pembimbing I dan Bapak H. Abdul Gafur, Lc., M.A. selaku pembimbing II, yang banyak memberikan bimbingan, arahan dan koreksi dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Para Dosen, Asisten Dosen, Karyawan/Karyawati Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan serta bantuan selama penulis berstudi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Kepala Perpustakaan Pusat UIN Antasari Banjarmasin, Kepala Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, Kepala Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis ULM Banjarmasin dan Kepala Perpustakaan Daerah Prov. Kalimantan Selatan beserta seluruh karyawannya yang telah membantu penulis dalam pengaksesan dan peminjaman buku-buku yang penulis perlukan.
6. Pemilik dan seluruh karyawan Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma Banjarmasin yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.

Skripsi ini ditulis dengan kemampuan optimal yang penulis miliki, namun tidak menutup kemungkinan masih terdapat kekurangan, baik dari segi materi

maupun penulisan. Karena itu, segala saran, kritik dan koreksi terhadap isi skripsi ini sangat penulis harapkan terutama dari tim penguji skripsi ini.

Demikian kata pengantar yang dapat penulis utarakan mudah-mudahan segala amal baik semua pihak yang membantu dibalas oleh Allah Swt. dengan balasan berlipat ganda dan semoga skripsi yang sederhana ini bermanfaat bagi para pembaca. Amin.

Banjarmasin, 4 Januari 2018

Penulis,

Muhammad Noor
NIM. 1401150230

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
MOTO	vi
KATA PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ABAB-INDONESIA	ix
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xxi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	12
C. Tujuan Penelitian	13
D. Signifikansi Penelitian	14
E. Definisi Operasional	14
F. Kerangka Penelitian	17
G. Hipotesis Penelitian	19
H. Kajian Pustaka	22
I. Sistematika Penulisan	29

BAB II TARIF, PELAYANAN LOKASI, DAN FASILITAS SERTA PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN

A. Tarif	31
1. Pengertian Tarif	31
2. Tujuan Penetapan Harga dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen	33
B. Pelayanan	35
1. Akhlak sebagai Asas Utama Pelayanan	35
2. Pelayanan Berkualitas	38

3. Pengaruh Pelayanan Terhadap Keputusan Konsumen	39
C. Lokasi	44
1. Penentuan Lokasi Usaha	44
2. Faktor-Faktor Pemilihan Lokasi dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen	45
D. Fasilitas dan Pengaruhnya Terhadap Pengambilan Keputusan Konsumen	47
E. Pengambilan Keputusan	48
1. Pengambilan Keputusan Terbaik	49
2. Tahap-Tahap dalam Pengambilan Keputusan	53

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	58
B. Lokasi Penelitian	58
C. Populasi dan Sampel.....	59
D. Data dan Sumber Data	61
E. Teknik Pengumpulan Data	62
F. Desain Pengukuran	63
G. Teknik Analisis Data	70
1. Analisis Deskriptif	71
2. Analisis Statistik	71
a. Uji Validitas	71
b. Uji Reliabilitas.....	72
c. Uji Asumsi Klasik	74
d. Pengujian Hipotesis.....	77

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Data Penelitian.....	81
1. Gambaran Umum Griya Herbal & Bekam Ar-Rahma Banjarmasin	81
2. Data dan Informasi Sesuai Variabel Penelitian	81
3. Bagan Pelayanan GHB Ar-Rahma Banjarmasin	83
4. Struktur Organisasi dan <i>Job Description</i> GHB Ar-Rahma.....	84
5. Deskripsi Data Penelitian.....	86
6. Karakteristik Responden.....	86
7. Analisis Deskripsi Variabel	101
B. Pengujian Hipotesis	131
1. Uji Validitas dan Reliabilitas	131
2. Uji Asumsi Klasik.....	133
3. Analisis Hasil Regresi.....	138
4. Uji Hipotesis	142
C. Pembahasan	153

BAB V PENUTUP

A. Simpulan.....	179
B. Saran	181
DAFTAR PUSTAKA	xxii

DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Hlm.
1.	Data Praktik Penyehat Tradisional	5
2.	Data Praktik Pengobatan Bekam	7
3.	Instrumen Penelitian	71
4.	Alternatif Jawaban	77
5.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	94
6.	Penentuan Kategori Berdasarkan Usia	96
7.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	97
8.	Klasifikasi Pendidikan Formal.....	99
9.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Formal	100
10.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan	102
11.	Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan	105
12.	Karakteristik Responden Berdasarkan Sumber Informasi.....	106
13.	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menggunakan Jasa Bekam	107
14.	Kesesuaian Tarif dengan Fasilitas yang didapat.....	109
15.	Kesesuaian Tarif dengan Pelayanan yang didapat.....	110
16.	Penetapan Tarif Lebih Rendah Dibanding Tempat Lainnya	111
17.	Akumulasi Jawaban Responden Terkait Tarif Bekam	112
18.	Akhlaq Terapis Menciptakan Kenyamanan Saat Pelayanan	113

19.	Berpakaian Terapis Yang Sopan Dan <i>Syar'i</i> Memberikan Kesenangan Saat Diberi Pelayanan	114
20.	Adanya Informasi Dan Edukasi Saat Proses Pembekaman	115
21.	Terciptanya Keakraban Dari Komunikasi Yang Dibangun	116
22.	Kesesuaian Durasi Yang Ditetapkan Terapis Memberikan Kenyamanan Saat Berbekam	117
23.	Akumulasi Jawaban Responden Terkait Pelayanan Terapis	118
24.	Tempat Praktik Yang Dekat Dengan Tempat Tinggal.....	120
25.	Lokasi Praktik Yang Dekat Dengan Letak Kantor/Usaha	121
26.	Adanya Kemudahan Saat Pencarian Tempat Praktik	122
27.	Tempat Praktik Dengan Lokasi Strategis Dan Mudah Di Akses	123
28.	Akumulasi Jawaban Responden Terkait Lokasi Praktik	124
29.	Terpenuhinya Kemudahan Dalam Pemarkiran Kendaraan	125
30.	Ketersediaan <i>Water Closed</i> Memberikan Kenyamanan	126
31.	Ketersediaan Pendingin Ruangan Memberikan Kenyamanan..	127
32.	Adanya Keamanan Dengan Standardisasi Pensterilan Alat Yang Digunakan Untuk Berbekam	128
33.	Adanya Rasa Aman Dengan Tersedianya CCTV	129
34.	Akumulasi Jawaban Responden Terkait Ketersediaan Fasilitas	130
35.	Keputusan Berbekam Berdasarkan Kebutuhan Dan Keinginan	132
36.	Keputusan Berbekam Berdasarkan Informasi Yang Didapat ...	133
37.	Keputusan Berbekam Berdasarkan Seleksi Beberapa Tempat Lainnya	134

38.	Timbulnya Keputusan Untuk Melakukan Pembekaman	135
39.	Adanya Keinginan Pasca Bekam Membuat Kembali Datang ..	136
40.	Akumulasi Jawaban Responden Terkait Pelayanan Terapis	137
41.	Hasil Uji Validitas	139
42.	Hasil Uji Reliabilitas.....	140
43.	Hasil Uji Multikolinieritas	141
44.	<i>One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test</i>	142
45.	Hasil Uji Autokorelasi	143
46.	Hasil Output Uji Park dalam Heteroskedastisitas.....	145
47.	Hasil Regresi Variabel	146
48.	Hasil uji R^2 (Koefisien Determinasi)	149
49.	ANOVA	152
50.	Uji T (Parsial) berdasarkan SPSS <i>for windows</i> versi 18.....	156
51.	Perbandingan Nilai Signifikan dan Nilai Probabilitas (P-Value)	158

DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Hlm.
1.	Diagram Persentase Jumlah Praktik Penyehat Tradisional.....	4
2.	Grafik Jumlah Pelanggan Bekam (Juni 2016 – Mei 2017).....	9
3.	Desain Kerangka penelitian	18
4.	Tiga Faktor sebagai Dasar dalam Konsep Pemasaran	35
5.	<i>Basic Process of Decision Making</i>	58
6.	Tahapan-Tahapan Pengambilan Keputusan.....	61
7.	Tata Cara Pelayanan di Griya Herbal dan Bekam Ar-Rahma ..	90