# PENGARUH STRATEGI FREEMIUM DAN EVENT MARKETING (MPL) TERHADAP LOYALITAS PEMAIN MOBILE LEGENDS

**TUGAS AKHIR**

**SYAHGITA RAHAYU**
**1211001060**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**
**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**
**UNIVERSITAS BAKRIE**
**JAKARTA**
**SEPTEMBER 2025**

# PENGARUH STRATEGI FREEMIUM DAN EVENT MARKETING (MPL) TERHADAP LOYALITAS PEMAIN MOBILE LEGENDS

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen**


**SYAHGITA RAHAYU**

**1211001060**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS BAKRIE**

**JAKARTA**



**SEPTEMBER 2025**

# HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar**

**Nama** : **Syahgita Rahayu**

**NIM** : **1211001060**

**Tanda Tangan** : 

**Tanggal** : **20 September 2026**

# HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

| | |
|---|---|
| Nama | : Syahgita Rahayu |
| NIM | : 1211001060 |
| Program Studi | : Manajemen |
| Fakultas | : Ekonomi dan Ilmu Sosial |
| Judul | : PENGARUH STRATEGI FREEMIUM DAN EVENT MARKETING (MPL) TERHADAP LOYALITAS PEMAIN MOBILE LEGENDS |

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajeman pada Program Studi Manajeman Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie.

## DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Raden Aryo Febrian S.E. M.M. (  )

Pembahas I : Ovalia, S.Pd, M.Si, Ph.D (  )

Pembahas II : Ir. Aurino Rilman Adam Djamaris, M.M (  )

# UNGKAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan kemudahan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Pengaruh Strategi Freemium dan Event Marketing (MPL) terhadap Loyalitas Pemain Mobile Legends" dengan baik. Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari doa, dukungan, bimbingan, serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan terima kasih, penulis ingin menyampaikan apresiasi kepada:

**1. Allah SWT.**

Terima kasih kepada Allah SWT atas segala rahmat, pertolongan, dan kekuatan yang diberikan kepada penulis selama menjalani proses perkuliahan hingga menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih karena telah memberikan kemudahan di tengah berbagai kesulitan, menguatkan penulis ketika merasa lelah, serta memberikan jalan ketika penulis merasa kebingungan. Penulis menyadari bahwa setiap pencapaian ini tidak terlepas dari izin dan kehendak-Nya. Semoga segala proses yang telah dilalui menjadi pembelajaran yang berharga dan membawa keberkahan bagi kehidupan penulis ke depannya.

**2. Mamah dan Papah.**

Kepada Mamah dan Papah, terima kasih atas segala doa, kasih sayang, pengorbanan, dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis selama ini. Meskipun kita bukan keluarga yang terbiasa berbicara dari hati ke hati, penulis tahu bahwa di balik keheningan itu tersimpan doa yang tidak pernah putus untuk penulis. Terima kasih karena selalu berusaha memberikan yang terbaik, mendukung penulis dalam menyelesaikan pendidikan, dan menjadi bagian penting dari perjalanan hingga penulis dapat mencapai titik ini. Penulis mungkin tidak selalu mampu mengungkapkan rasa sayang dan terima kasih secara langsung, tetapi penulis berharap pencapaian ini dapat menjadi salah satu hal yang membanggakan Mamah dan Papah. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan, kebahagiaan, umur panjang, serta membalas setiap kebaikan dan pengorbanan Mamah dan Papah dengan keberkahan yang berlimpah.

**3. Syafira Dwi Amanda.**

Kepada adik tercinta, Syafira Dwi Amanda, terima kasih telah menjadi bagian dari cerita hidup penulis. Meskipun terkadang ada perbedaan pendapat, tingkah laku yang menguji kesabaran, dan hal-hal kecil yang membuat kita saling kesal, kamu tetap menjadi salah satu orang yang memiliki tempat tersendiri dalam hidup penulis. Terima kasih telah menemani perjalanan keluarga kita dengan segala cerita dan keunikannya. Semoga kamu selalu diberikan kebahagiaan, kemudahan dalam meraih cita-cita, dan keberanian untuk mengejar impianmu. Apa pun yang terjadi, semoga kita selalu bisa saling mendukung, menjaga, dan membanggakan satu sama lain.

**4. Bapak Raden Aryo Febrian, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing.**

Terima kasih penulis sampaikan kepada Bapak Raden Aryo Febrian, S.E., M.M. atas waktu, bimbingan, arahan, masukan, dan kesabaran yang telah diberikan

selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih telah membantu penulis memahami hal-hal yang perlu diperbaiki dan memberikan arahan agar skripsi ini dapat diselesaikan dengan lebih baik. Setiap saran dan masukan yang diberikan menjadi pembelajaran berharga bagi penulis, tidak hanya dalam menyelesaikan skripsi, tetapi juga dalam mengembangkan kemampuan berpikir dan menyusun penelitian secara lebih sistematis. Semoga segala kebaikan Bapak mendapatkan balasan terbaik dari Allah SWT.

**5. Ibu Ovalia, S.Pd., M.Si., Ph.D. dan Bapak Ir. Aurino Rilman Adam Djamaris, M.M. selaku dosen penguji**.

Terima kasih penulis sampaikan kepada Ibu Ovalia, S.Pd., M.Si., Ph.D. dan Bapak Ir. Aurino Rilman Adam Djamaris, M.M. atas waktu, perhatian, arahan, serta masukan yang telah diberikan sejak seminar proposal, sidang skripsi, hingga proses revisi. Setiap kritik dan saran yang diberikan menjadi bahan evaluasi bagi penulis untuk memperbaiki dan menyempurnakan penelitian ini. Penulis menyadari bahwa masukan tersebut memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas skripsi yang disusun. Semoga segala ilmu dan kebaikan yang telah diberikan mendapatkan balasan terbaik dari Allah SWT.

**6. Shabrina.**

Kepada Shabrina, sahabat yang telah hadir sejak kelas 1 sekolah dasar hingga penulis menyelesaikan skripsi ini, terima kasih karena telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis selama bertahun-tahun. Rasanya luar biasa menyadari bahwa seseorang yang telah dikenal sejak kecil masih menjadi bagian dari cerita hingga salah satu tahap penting dalam kehidupan ini berhasil dilewati. Terima kasih karena telah menemani penulis sejak awal proses penyusunan skripsi, mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, dan tetap hadir ketika perjalanan terasa melelahkan. Kamu telah menyaksikan berbagai proses, perubahan, dan perjuangan yang penulis lalui hingga akhirnya sampai di titik ini. Terima kasih karena persahabatan ini tetap bertahan di tengah perubahan waktu dan kesibukan masing-masing. Semoga persahabatan kita selalu terjaga, dan semoga kita dapat terus menyaksikan serta mendukung pencapaian satu sama lain di masa depan.

**7. Shafa.**

Kepada Shafa, terima kasih telah menjadi salah satu teman yang mewarnai perjalanan penulis selama masa perkuliahan. Terima kasih atas kebersamaan, cerita, tawa, dukungan, dan berbagai pengalaman yang telah dibagikan. Kehadiran teman-teman selama menjalani perkuliahan menjadi salah satu bagian yang membuat perjalanan ini terasa lebih berwarna. Semoga segala kebaikan yang telah diberikan dibalas dengan kebahagiaan, kemudahan dalam meraih cita-cita, dan kesuksesan dalam setiap langkah ke depannya.

**8. Callista dan Hudiyah.**

Kepada Callista dan Hudiyah, terima kasih karena telah menjadi bagian dari perjalanan penulis sejak masa sekolah menengah atas hingga saat ini. Terima kasih atas persahabatan, kebersamaan, kenangan, dan cerita yang telah kita lalui bersama. Meskipun perjalanan hidup membawa kita pada kesibukan dan tujuan masing-masing, kenangan yang telah tercipta akan selalu menjadi bagian berharga dalam

hidup penulis. Semoga hubungan baik ini tetap terjaga dan kita semua diberikan kemudahan untuk meraih impian serta kebahagiaan dalam kehidupan masing-masing.

**9. Pemilik NIM 1211001046.**

Terima kasih telah menemani perjalanan penulis sejak awal memasuki dunia perkuliahan hingga berhasil menyelesaikan pendidikan ini. Terima kasih karena selalu hadir sebagai tempat berbagi cerita, keluh kesah, suka maupun duka. Kehadiranmu menjadi bagian dari perjalanan panjang yang penuh dengan pengalaman, pembelajaran, dan kenangan selama masa perkuliahan. Terima kasih telah menjadi salah satu orang yang turut menyaksikan proses penulis hingga sampai pada tahap ini. Semoga segala hal baik yang telah kita lalui dapat menjadi kenangan berharga, dan semoga setiap langkah ke depannya membawa kebaikan serta kebahagiaan bagi kita masing-masing.

**10. Last but not least, diri sendiri, Syahgita Rahayu.**

Terima kasih telah bertahan sejauh ini, melewati rasa lelah, ketakutan, dan keraguan yang mungkin tidak selalu terlihat oleh orang lain. Terima kasih karena tetap berusaha menyelesaikan pendidikan di tengah tanggung jawab pekerjaan dan berbagai hal yang harus dijalani secara bersamaan. Ada hari-hari ketika tubuh terasa lelah, pikiran dipenuhi banyak hal, dan waktu untuk diri sendiri terasa begitu terbatas. Namun, kamu tetap memilih untuk melangkah, menyelesaikan apa yang telah dimulai, dan percaya bahwa setiap usaha akan membawa hasil pada waktunya.

Untuk diriku sendiri, jangan pernah terlalu keras pada diri sendiri atau membandingkan perjalananmu dengan orang lain. Kamu telah berjuang dengan caramu sendiri, membagi waktu antara pekerjaan dan pendidikan, serta melewati berbagai tantangan hingga akhirnya sampai di titik ini. Semoga kamu selalu memiliki keberanian untuk bermimpi, kekuatan untuk menghadapi kesulitan, dan keyakinan untuk terus melangkah menuju masa depan yang lebih baik. Jika suatu hari nanti kamu kembali merasa lelah, ingatlah bahwa kamu pernah melewati masa sulit dan berhasil sampai di sini.

Dear Gita, **thank you for not giving up on yourself. You made it this far, and I hope you will always be proud of the person you are becoming. I'm so proud of you**.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan doa, dukungan, bantuan, dan kebaikan selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, penulis terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa mendatang. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta menjadi referensi yang berguna bagi penelitian selanjutnya, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran. Semoga segala kebaikan yang telah diberikan oleh seluruh pihak mendapatkan balasan terbaik dari Allah SWT.

Penulis

Syahgita Rahayu

# HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | Syahgita Rahayu |
| NIM | : | 1211001060 |
| Program Studi | : | Sarjana Manajemen |
| Jenis Tugas Akhir | : | Skripsi |

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui memberikan kepada Universitas Bakrie Hak bebas Royalti Nonekslusif ***(Non-exclusive royalty-Free Right)*** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

## PENGARUH STRATEGI FREEMIUM DAN EVENT MARKETING (MPL) TERHADAP LOYALITAS PEMAIN MOBILE LEGENDS

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/format kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database, merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 20 September 2026

Yang Menyatakan



Syahgita Rahayu

# PENGARUH STRATEGI FREEMIUM DAN EVENT MARKETING (MPL) TERHADAP LOYALITAS PEMAIN MOBILE LEGENDS

Syahgita Rahayu dan Raden Aryo Febrian S.E. M.M.
Program Studi Manajemen, Universitas Bakrie,
syahgitarahayu05@gmail.com, raden.febrian@bakrie.ac.id

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Strategi Freemium dan Event Marketing melalui Mobile Legends Professional League (MPL) terhadap Loyalitas Pemain Mobile Legends. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode asosiatif. Data penelitian diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 130 responden yang merupakan pemain Mobile Legends. Teknik analisis data yang digunakan meliputi analisis regresi linear berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi ($R^2$). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi Freemium berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pemain, dengan nilai t hitung sebesar 3,564 dan nilai signifikansi sebesar 0,001. Event Marketing melalui MPL juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pemain, dengan nilai t hitung sebesar 5,538 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. Secara simultan, Strategi Freemium dan Event Marketing melalui MPL berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pemain, dengan nilai F hitung sebesar 23,911 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai koefisien determinasi ($R^2$) sebesar 0,274 menunjukkan bahwa Strategi Freemium dan Event Marketing melalui MPL mampu menjelaskan 27,4% variasi Loyalitas Pemain, sedangkan 72,6% sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian. Dengan demikian, kedua variabel tersebut memiliki keterkaitan dengan loyalitas pemain Mobile Legends, baik secara parsial maupun simultan.

**Kata kunci:** Strategi Freemium, Event Marketing, Mobile Legends Professional League (MPL), Loyalitas Pemain.

# THE EFFECT OF FREEMIUM STRATEGY AND EVENT MARKETING (MPL) ON MOBILE LEGENDS PLAYER LOYALTY

Syahgita Rahayu and Raden Aryo Febrian S.E. M.M.
Study Program Of Management, Bakrie University,
syahgitarahayu05@gmail.com, raden.febrian@bakrie.ac.id

## ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of Freemium Strategy and Event Marketing through the Mobile Legends Professional League (MPL) on Mobile Legends Player Loyalty. This study employed a quantitative approach using an associative method. The research data were collected through questionnaires distributed to 130 respondents who were Mobile Legends players. The data analysis techniques included multiple linear regression analysis, t-test, F-test, and coefficient of determination ($R^2$). The results showed that the Freemium Strategy had a positive and significant effect on Player Loyalty, with a t-value of 3.564 and a significance value of 0.001. Event Marketing through MPL also had a positive and significant effect on Player Loyalty, with a t-value of 5.538 and a significance value of 0.000. Simultaneously, the Freemium Strategy and Event Marketing through MPL had a significant effect on Player Loyalty, with an F-value of 23.911 and a significance value of 0.000. The coefficient of determination ($R^2$) was 0.274, indicating that the Freemium Strategy and Event Marketing through MPL explained 27.4% of the variation in Player Loyalty, while the remaining 72.6% was explained by other factors outside the research model. Therefore, both variables are associated with Mobile Legends Player Loyalty, both partially and simultaneously.

**Keywords:** Freemium Strategy, Event Marketing, Mobile Legends Professional League (MPL), Player Loyalty.

# DAFTAR ISI

**HALAMAN JUDUL ..... i**
**HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS ..... ii**
**HALAMAN PENGESAHAN ..... iii**
**UNGKAPAN TERIMAKASIH ..... iv**
**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI..... vii**
**ABSTRAK..... viii**
**ABSTRACT ..... ix**
**DAFTAR ISI .....x**
**DAFTAR TABEL ..... xiv**
**DAFTAR GAMBAR .....xv**
**BAB I PENDAHULUAN .....1**
1.1 Latar Belakang.....1
1.2 Rumusan Masalah.....7
1.3 Tujuan Penelitian .....8
1.4 Manfaat Penelitian .....8
1.4.1 Manfaat Teoritis.....8
1.4.2 Manfaat Praktis .....10
1.5 Batasan Penelitian.....12
1.6 Sistematika Penulisan .....14
**BAB II TINJAUAN PUSTAKA DANPENGEMBANGAN HIPOTESIS.....16**
2.1 Landasan Teori .....16
2.1.1 Teori Perilaku Konsumen (Grand Theory) .....16
2.1.1.1 Proses Pengambilan Keputusan Konsumen .....18
2.1.1.2 Perilaku Konsumen pada Industri Digital .....19
2.1.2 Loyalitas Pemain.....19
2.1.2.1 Loyalitas dalam Industri Game Digital .....21
2.1.2.2 Dimensi Loyalitas Pemain.....22
2.1.2.3 Hubungan Loyalitas dengan perilaku Konsumen.....23
2.1.3 Teori Event Marketing.....24
2.1.3.1 Tujuan Event Marketing.....25
2.1.3.2 Event Marketing dalam Industri Esports.....26
2.1.3.3 Mobile Legends professional League (MPL) sebagai

Event Marketing .....26
2.1.3.4 Hubungan Event Marketing dengan Loyalitas pemain .....27
2.1.4 Strategi Freemium.....28
2.1.4.1 Karakteristik Strategi Freemium .....30
2.1.4.2 Implementasi Strategi Freemium pada Mobile Legends .....31
2.1.4.3 Manfaat Strategi Freemium.....31
2.1.4.4 Hubungan Strategi Freemium dengan Loyalitas Pemain .....32
2.2 Penelitian Terdahulu .....33
2.3 Kesenjangan Penelitian (Research Gap) .....37
2.3.1 Kesenjangan Integrasi Model Strategi *(Integrated Strategt Gap)* .....37
2.3.2 Kesenjangan Perataan Variabel Dependen *(Loyalty vs Short-Term Intention Gap)* .....37
2.3.3 Kesenjangan Karakterisitik sistem non-pay-to-win.....38
2.3.4 Kesenjangan esport league sebagai instrument event marketing berkelanjutan.....38
2.3.5 Kesenjangan Diferensiasi Sistem Non-Pay-to-Win.....38
2.3.6 Kesenjangan Esports sebagai Alat Pemasaran Strategis.....39
2.3.7 Kesenjangan Variabel Moderasi dan Mediasi .....39
2.3.8 Kesenjangan Metodologis.....40
2.4 Kerangka Konseptual.....41
2.4.1 Variabel Penelitian .....42
2.4.2 Operasionalisasi Variabel.....43
2.4.2.1 Strategi Freemium ($X_1$) .....43
2.4.2.2 Event Marketing / MPL ($X_2$) .....45
2.4.2.3 Loyalitas Pemain (Y).....46
2.5 Hipotesis Penelitian.....48
2.5.1 Hipotesis 1: Strategi Freemium berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pemain Mobile Legends.....48
2.5.2 Hipotesis 2: Event Marketing melalui Mobile Legends Professional League (MPL) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pemain Mobile Legends.....48
2.5.3 Hipotesis 3: Strategi Freemium dan Event Marketing melalui Mobile Legends Professional League (MPL) secara simultan

berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pemain Mobile Legends. .....49
**BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....50**
3.1 Jenis Penelitian.....50
3.2 Ruang Lingkup Penelitian.....50
3.2.1 Uji Instrumen Penelitian .....51
3.3 Metode Pengumpulan data.....52
3.3.1 Instrumen Penelitian .....52
3.4 Operasional Variabel .....55
3.5 Teknik Analisis Data.....59
3.6 Hipotesis Penelitian.....62
3.7 Etika Penelitian .....63
**BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....64**
4.1 Gambaran Umum Penelitian.....64
4.2 Karakteristik Responden.....65
4.3.1 Uji Validitas.....70
4.3.2 Uji Reliabilitas.....71
4.4 Analisis Deskriptif Variabel .....71
4.5 Uji Asumsi Klasik.....72
4.5.1 Uji Normalitas.....72
4.5.2 Uji Multikolinearitas.....73
4.6 Analisis Regresi Linear Berganda .....75
4.7 Uji Hipotesis .....76
4.7.1 Uji t .....76
4.7.2 Uji F .....77
4.7.3 Koefisien Determinasi .....78
4.8 Pembahasan .....79
4.8.1 Pengaruh Strategi Freemium terhadap Loyalitas Pemain.....79
4.8.2 Pengaruh Event Marketing terhadap Loyalitas Pemain.....80
4.8.3 Pengaruh Strategi Freemium dan Event Marketing secara Simultan terhadap Loyalitas Pemain.....81
4.8.4 Implikasi Teoritis .....82
4.8.5 Implikasi Praktis bagi Pengembang Mobile Legends (Moonton).....83

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....85**
5.1 Kesimpulan .....85
5.2 Saran .....86
5.2.1 Saran Praktis (Bagi Pengembang Mobile Legends / Moonton) .....86
5.2.2 Saran Akademis (Bagi Peneliti Selanjutnya) .....88
5.3 Keterbatasan Penelitian.....88
**DAFTAR PUSTAKA .....90**

# DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....33
Tabel 3.1 Kriteria Responden .....50
Tabel 3.2 Operasional Variabel Penelitian.....55

# DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir .....43
Gambar 4.1 Karakteristik Responden .....65
Gambar 4.2 Kelompok Usia.....66
Gambar 4.3 Tingkat Pendidikan .....66
Gambar 4.4 Lama Bermain Mobile Legends .....67
Gambar 4.5 Frekuensi Bermain Mobile Legends .....67
Gambar 4.6 Pengeluaran Game/Spending.....68
Gambar 4.7 Frekuensi Menonton MPL.....69
Gambar 4.8 Uji Validitas .....70
Gambar 4.9 Uji Reliabilitas.....71
Gambar 4.10 Analisis Deskriptif Variabel .....71
Gambar 4.1 Uji Normalitas .....72
Gambar 4.12 Uji Multikolinearitas .....73
Gambar 4.13 Uji Heteroskedastisitas.....73
Gambar 4.14 Analisis Regresi Linear Berganda.....75
Gambar 4.15 Uji t.....76
Gambar 4.16 Uji F.....77
Gambar 4.17 Koefisien Determinasi.....78