

DAFTAR PUSTAKA

- Bayu Eric Prasetya. 2017. Pengaruh Kualitas Produk, Pelayanan dan Citra Merk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Toko Bangunan Adi Santoso.
- Buchari, Alma. 2014. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Dharmmesta, Basu Swastha., Handoko, T. Hani. 2012. *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*. Edisi Pertama. BPFE, Yogyakarta.
- Dr. Aprizal, S.kom., SE., M.M. 2018. *Orientasi Pasar dan Keunggulan Bersaing (studi kasus penjual computer)*. Makassa : Celbes Media Perkasa.
- Handoyo Djoko Waluyo, Krestiwawan Wibowo Santoso dan Sari Listyorini. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Permen Tolak Angin di Semarang" <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/4378> (Diakses tanggal 01 November 2019).
- Handoyo Djoko Waluyo, Nela Evelina dan Sari Listyorini. "pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Perdana TelkomFlexy" <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/1636> (Diakses tanggal 01 November 2019)
- George R Terry. 2013. *Prinsip- Prinsip Manajemen*. PT. Bumi Aksara.
- Kotler Philip dan Gary Armstrong. 2014. *Manajemen Pemasaran* Edisi 14, Global edition. Pearson Prentice Hall.
- Lupiyoadi, Rambat. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Salemba Empat.

- M. Anang Firmansyah. 2019. *Pemasaran (Dasar & Konsep)*. Pasuruan : Qiara Media.
- Nazir, Moh. 2014. *Metode Penelitian*. Bogor. Penerbit Ghalia Indonesia.
- Sofjan, Assauri. 2018. *Manajemen Bisnis Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Press.
- Sugiyono . 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- _____. 2017. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- Susi Widayarsi dan Erna Triastuti Frifilia. 2009. Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi kasus pada Perumahan Graha Estetika Semarang).
- Taniredja, Tukiran, dan Mustafidah. 2011. *Penelitian Kuantitatif*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Tina Martini. 2015. "Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Desain Terhadap Pembelian Kendaraan Bermotor Merk Honda Jenis Sekutermatic".
<http://journal.stainkudus.ac.id/index.php/jurnalPenelitian/article/view/854> (Diakses tanggal 01 November 2019).
- Ulfa Binti Nur Aini. 2018. Analisis Keputusan Pembelian Pada Toko Bangunan Langgeng II Ditinjau dari Variasi Produk, Lokasi dan Harga.
- Zainal Abidin. 2017. *Pemasaran Hasil Perikanan*. Malang : UB Press.
- Zulkarnaim, Tommy. 2015. Pengaruh Produk, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Samsung Surabaya. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*. Volume 4. Nomor 7.

LAMPIRAN- LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Pernyataan Bebas Plagiasi



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII Surabaya Telp. 8281183
Website : <http://www.fe.unipasby.ac.id>

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Tony Susilo Wibowo, S.E., M.Pd., M.SM
Jabatan : Ketua Program Studi Manajemen

Menyatakan bahwa :

Nama : Muhammad Thoriq Aqil
NIM : 161500157
Prodi : Manajemen

telah melakukan uji plagiasi dengan judul artikel *PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATU KAPUR PADA CV. SALSABILA GROUP DI BOLO UJUNGPAKANGKAH GRESIK*, dengan hasil Similarity Index 20% sehingga layak untuk mengikuti sidang skripsi.

Demikian surat pernyataan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.









Surabaya, 12 Juli 2020
Ketua Program Studi Manajemen,

Tony Susilo Wibowo, S.E., M.Pd., M.SM

Lampiran 2 :Berita Acara Bimbingan Revisi Skripsi

BERITA ACARA BIMBINGAN REVISI SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Muhammad Thoriq Aqil
2. NIM : 161500157
3. Program Studi : Manajemen
4. Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Batu Kapur Pada Cv. Salsabilla Group
5. Dosen Penguji : 1. Dr. Moh Afrizal Miradji, SE., Ak., MSA., CA., A CPA.
2. Rina Fariana, S.E., Ak., M.A

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf Penguji	
			Penguji I	Penguji II
1	12 Agustus 2020	BAB I, II, III & V		
2	12 Agustus 2020	Daftar Pustaka		
3	12 Agustus 2020	BAB I, IV & V		

Mengetahui,

Dosen Penguji I,



Dr. Moh Afrizal Miradji, SE., AK., CA., A CPA
NPP: 1509745/DY

Dosen Penguji II,



Rina Fariana, S.E., Ak., M.A
NPP:1308665/DY




Lampiran 3 : Berita Acara Bimbingan Skripsi

Lampiran 3 : Kartu Bimbingan Skripsi

Nama Mahasiswa : Muhammad Thoriq Aqil
NIM : 161500157
Program Studi : Manajemen
Tanggal Pengajuan Skripsi : 10 Oktober 2019
Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk,
Harga, Dan Promosi Terhadap
Keputusan Pembelian Batu
Kapur Pada CV. Salsabila Group
Di Ujungpangkah Gresik
Dosen Pembimbing : Dr. Untung Lasiyono, S.E., M.Si
Tri Aribowo, S.E., M.Si

Konsultasi :

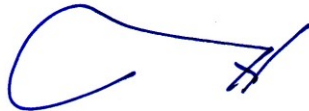
No.	Tanggal	Paraf Pembimbing	Uraian/ Kegiatan	Keterangan
1.	10/10/2019		Bimbingan Judul Skripsi	ACC
2.	23/10/2019		Konsultasi Bab 1	ACC
3.	10/12/2019		Bab I- Bab III	REVISI
4.	18/12/2019		Bab I- III	REVISI
5.	14/02/2020		Quisoner	ACC
6.	21/04/2020		Konsultasi Bab IV	REVISI
7.	29/04/2020		Revisi Bab IV	ACC

8.	07/05/2020		Konsultasi Bab V	Revisi
9.	13/05/2020		Revisi Bab V	Revisi
10.	18/05/2020		Revisi Bab V	ACC

Tanggal Selesai Menulis Skripsi : 20 Mei 2020

Surabaya, 22 Juli 2020

Dosen Pembimbing,



Dr. Untung Lasiyono, S.E., M.Si.

NPP. 91023 31/DY

Lampiran 5 :Catatan Ujian Proposal Skripsi



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4 , Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234
 Website : <http://www.fe.unipasby.ac.id>

CATATAN UJIAN PROPOSAL SKRIPSI

1.	Nama	: Moh. Thoric Agil
2.	NIM	: 16500157
3.	Program Studi	: Manajemen / Akuntansi *
4.	Judul Proposal	: Pengaruh Keunggulan Produk Keunggulan Harga Dan Tingkat Persaingan Terhadap Keputusan Pembelian Batu Kapur Di CV. Salsabila Group

Bab/ Halaman	Perbaikan/Koreksi
1 →	Hasil penyusunan fork dituliskan tidak menyambung
1 →	Merubahi judul saja -
1 →	Tingkat Persaingan ?
1 →	questionare.
1 →	penyusunan pandangan tidak ada.
1 →	

Surabaya, _____
 Penguji,



**UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI**

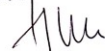
Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234
Website : <http://www.fe.unipasby.ac.id>

CATATAN UJIAN PROPOSAL SKRIPSI

1.	Nama	: Moh. Thoriq Aqil
2.	NIM	: 161500157
3.	Program Studi	: Manajemen / Akuntansi *)
4.	Judul Proposal	: Pengaruh Keunggulan Produk Keunggulan Harga Dan Tingkat Persaingan Terhadap Keputusan Pembelian Kapur Di CV. Sakabito Grup

Bab/ Halaman	Perbaikan/Koreksi
I	Judul penelitian variabel / diganti variabel yg lain (yg lain mengubuh)
II	penelitian terdahulu & sumber yg akan diteliti kemudian berikan detail logi b.
III	betulkan sinonim yg sudah diteliti daftar pustaka betulkan

Surabaya, 27-12-2019
Penguji,


Dr. Muzakir S.

Lampiran 4 : Daftar Hadir Seminar Proposal



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA FAKULTAS EKONOMI

Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234
Website : <http://www.fe.unipasby.ac.id>

BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL SKRIPSI

Pada hari ini _____ tanggal _____ bulan _____ tahun _____ bertempat di
Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya telah dilaksanakan Ujian
Proposal Skripsi Semester Ganjil / Genap *) Tahun Akademik 20___/20___

Nama Mahasiswa	: M. Thoriq Adil
NIM	: 161500157
Program Studi	: Manajemen
Judul Proposal	: Pengaruh Keunggulan Produk, Keunggulan Negeri, Tingkat Persaingan Terhadap Keputusan Pembelian Batu Kapur CV. Salsabila Group.

Dihadiri oleh :

No	NIM	Nama Mahasiswa	Tanda Tangan
1	161500037	Sisi adelia	
2	161500072	Mochamat Anwar Nabil	
3	161500265	Alby Ramana Putra	
4	161500152	Reza Ardiansyah	
5	161500134	Fatma Afi Irandini	
6	161500039	Indah. Purwaningsih	
7	161500037	Winda Perka Wipanti	
8	161500145	Muh. Izaur Rahman	
9	161500262	Domy Budi Santoso	
10	161500129	Achmad Abi Raharjo	
11	161500049	SOPYAN HADI	
12	161500156	Bagus Wahyudi Putra	
13	161500163	Usman Chasanah	
14	161500136	Alinia P.P.C.	
15	161500060	M. Aldy Daturia A.	

Surabaya,.....

Penguji : ()

Pembimbing : ()

Lampiran 6 : Surat Izin Penelitian



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA FAKULTAS EKONOMI

Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4 , Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234
Website : <http://www.fe.unipasby.ac.id>


Nomor : /01/FE/XI/2018
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian dan Pengambilan Data

Kepada Yth:
Bapak/Ibu Pimpinan
CV. Salsabila Group
Jl. Sitarda Desa Bolo, Kec. Ujungpangkah
di -
Gresik

Sesuai kurikulum Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, maka mahasiswa wajib menulis Skripsi/Tugas Akhir dalam bentuk Laporan Penelitian dan Artikel Ilmiah. Berkaitan dengan hal tersebut mohon perkenan Bapak/Ibu untuk memberikan ijin penelitian kepada mahasiswa kami yang tersebut dibawah ini :

Nama : Muhammad Thoriq Aqil
NIM : 161500157
Prodi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Batu Kapur Pada CV. Salsabila Group di Bolo Ujungpangkah Gresik

Demikian atas perkenan serta kebijaksanaan Bapak/Ibu kami sampaikan terima kasih.

Surabaya, 14 April 2020
Dekan

Dr. Siti Istikhroh, M.Si
NIP. 19671019.199203.2001



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4 , Telp- Fax: 031-8281183 Surabaya 60234

Website : <http://www.unipasby.ac.id>

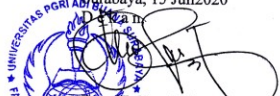
Nomor : 2003 90/01/FE/ VII /2020
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian dan Pengambilan Data

Kepada Yth:
Bapak/Ibu Pimpinan
CV. Salsabila Group
Jl. Sitarda Desa Bolo, Kcc. Ujungpangkah
di -
Gresik

Sesuai kurikulum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, maka mahasiswa wajib menulis Skripsi/Tugas Akhir dalam bentuk Laporan Penelitian dan Artikel Ilmiah. Berkaitan dengan hal tersebut mohon perkenan Bapak/Ibu untuk memberikan ijin penelitian kepada mahasiswa kami yang tersebut dibawah ini :

Nama : Muhammad Thoriq Aqil
NIM : 161500157
Prodi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Batu Kapur Pada CV. Salsabila Group di Bolo Ujungpangkah Gresik

Demikian atas perkenan serta kebijaksanaan Bapak/Ibu kami sampaikan terima kasih.

Surabaya, 15 Juli 2020

Drs. H. Teguh Purwanto M.M.
NIP. 19601222.199003.1001

Lampiran 7 :Surat Balasan Izin Penelitian



CV. SALSABILLA GROUP

Jl. Sitarda, Desa Bolo Kecamatan Ujungpangkah, Kabupaten Gresik. Kode Pos : 61154
Nomor Telp/HP :08563240027

Nomor : 00164/CV.SG/IV/2020
Lampiran : -
Perihal : Surat Balasan Ijin Penelitian dan Pengambilan Data

Kepada
Dekan Fakultas Ekonomi Univ. PGRI Adi Buana Surabaya
Jl. Dukuh Menanggal XII/4
Surabaya

Dengan Hormat,

Menunjuk Surat Dekan Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya tanggal 14 April 2020 perihal Ijin Penelitian dan Pengambilan Data di CV. Salsabilla Group, dengan ini dapat kami sampaikan bahwa saudara :

Nama : Muhammad Thoriq Aqil
NIM : 161500157
Prodi : Manajemen

Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Batu Kapur Pada CV. Salsabila Group di Ujungpangkah Gresik.

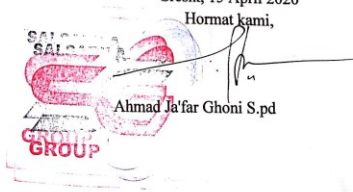
Dapat melakukan Penelitian dan Pengambilan Data di Perusahaan kami pada tanggal 15 April 2020 – 24 April 2020.

Atas perhatian dan kerjasama Ibu, kami mengucapkan terimakasih.

Gresik, 15 April 2020

Hormat kami,

Ahmad Ja'far Ghoni S.pd



Lampiran 8 : Kuisoner

Nama	
Alamat	
Usia	
Jenis Kelamin	

Petunjuk Pengisian Angket

1. Baca sejumlah pertanyaan dibawah ini dengan teliti.
2. Anda di mohon untuk memberikan penilaian mengenai pengaruh kualitas produk, harga promosi terhadap keputusan pembelian pada CV. Salsabila Group.
3. Anda dimohon untuk memberikan jawaban yang sesuai dengan memberi tanda centang (√) pada salah satu kriteria untuk setiap pertanyaan yang menurut anda paling tepat.
4. Pilihan Jawaban yang tersedia adalah :
 - SS : apabila anda Sangat Setuju
 - S : apabila anda Setuju
 - KS : apabila anda Kurang Setuju
 - TS : apabila anda Tidak Setuju
 - STS : apabila anda Sangat Tidak Setuju
5. Dimohon dalam memberi penilaian tidak ada pertanyaan yang terlewatkan.

6. Atas kerja samanya saya ucapkan terimakasih.

a) Kualitas Produk

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
Performance (kinerja)						
1.	Setelah menggunakan Batu Kapur dari CV. Salsabila Group bangunan menjadi semakin kuat.					
Features (Tampilan)						
2.	Batu kapur yang ditawarkan oleh CV. Salsabila Group memiliki tampilan yang sangat menarik.					
Reability (Kehandalan)						
3.	Kehandalan produk merupakan salah satu alasan untuk membeli batu kapur di CV. Salsabila Group.					
Confermance (Kesesuaian)						
4.	Batu kapur dari CV. Salsabila					

	Group cocok untuk semua jenis bangunan.					
Durability (Daya Tahan)						
5.	Produk batu kapur dari CV. Salsabila Group memiliki daya tahan yang cukup lama.					
Serviceability (Kemampuan Pelayanan)						
6.	Daya tanggap dan kecepatan karyawan dalam melayani setiap pelanggan pembelian batu kapur pada CV. Salsabila Group.					

b) Harga

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
Keterjangkauan Harga						
1.	Harga yang ditawarkan dapat dijangkau oleh semua masyarakat					
2.	Batu kapur dari CV. Salsabila Group lebih					

	murah dibandingkan dengan yang lainnya.					
	Keseuaian Harga					
3.	Harga yang ditawarkan sesuai dengan manfaat yang dirasakan dan nilai yang diperoleh pelanggan.					
4.	Harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas produk.					

c) Promosi

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
	Personal Selling					
1.	Promosi yang digunakan CV. Salsabila Group cukup menarik.					
	Publisitas					
2.	CV. Salsabila sering memberikan bantuan kemanusiaan dalam meningkatkan					

	hubungan dengan masyarakat.					
	Promosi Penjualan					
3.	Promosi Penjualan yang digunakan CV. Salsabila Group sangat profesional.					

d) Keputusan Pembelian

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
	Pemilihan Produk					
1.	Pembelian berdasarkan keunggulan produk.					
	Pemilihan Merk					
2.	Pembelian berdasarkan kepopuleran batu kapur dari CV. Salsabila Group.					
	Jumlah Pembelian					
3.	Intesitas pembelian produk.					
	Penentuan Waktu Kunjungan					
4.	Kesesuaian dengan kebutuhan, ketika merasa butuh batu kapur CV. Salsabila Group bias					

	melakukan kunjungan terlebih dahulu.					
	Metode Pembayaran					
5.	Keberagaman metode pembayaran melalui <i>cash</i> atau kartu debit.					

Lampiran 9 : Rekapitulasi Skor Jawaban Responden

Responden	X1	X2	X3	Y
1	25	11	12	14
2	25	19	12	23
3	27	16	13	21
4	26	18	15	23
5	29	19	13	24
6	26	8	8	11
7	26	17	13	21
8	27	16	12	20
9	24	9	7	11
10	27	10	7	12
11	28	15	13	20
12	28	19	13	23
13	12	17	13	22
14	30	15	13	20
15	29	16	13	21
16	29	16	13	20
17	18	16	12	20
18	20	17	14	21
19	20	16	13	20
20	26	17	13	22
21	23	16	13	21

22	20	18	12	22
23	20	18	13	22
24	22	13	10	16
25	22	13	11	17
26	24	15	11	18
27	22	15	12	19
28	21	17	14	22
29	22	18	13	23
30	23	13	9	16
41	24	16	11	19
42	19	13	10	17
43	25	14	10	18
44	26	17	13	22
45	26	16	12	20
46	23	16	12	20
47	25	13	11	17
48	21	15	12	19
49	18	18	14	23
50	19	18	14	22
51	17	17	14	22
52	24	18	13	23
53	22	18	14	23
54	16	17	10	20

55	21	12	9	15
56	21	13	10	16
57	20	16	12	20
58	24	17	13	21
59	27	17	13	21
60	23	17	12	21
61	19	13	10	16
62	21	16	13	20
63	27	17	13	21
64	24	13	10	16
65	27	17	13	22
66	29	17	14	22
67	23	16	13	20
68	25	18	9	22
69	23	12	15	15
70	28	14	12	18
71	16	14	13	17
72	24	15	15	19
73	27	15	6	19
74	27	13	13	16
75	25	13	12	16
76	25	16	7	20
77	25	18	8	22

78	24	16	11	20
79	24	20	14	25
80	24	18	13	22

Lampiran 10 : Output SPSS

1. Frekuensi Kualitas Produksi (X1)

X1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	7	8.8	8.8	8.8
	3	13	16.3	16.3	25.0
	4	35	43.8	43.8	68.8
	5	25	31.3	31.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	8	10.0	10.0	10.0
	3	11	13.8	13.8	23.8
	4	33	41.3	41.3	65.0
	5	28	35.0	35.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	4	5.0	5.0	5.0
	3	14	17.5	17.5	22.5
	4	39	48.8	48.8	71.3
	5	23	28.7	28.7	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X1.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	4	5.0	5.0	5.0
	3	22	27.5	27.5	32.5
	4	30	37.5	37.5	70.0
	5	24	30.0	30.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X1.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	7	8.8	8.8	8.8
	3	13	16.3	16.3	25.0
	4	45	56.3	56.3	81.3
	5	15	18.8	18.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X1.6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	5	6.3	6.3	6.3
	3	17	21.3	21.3	27.5
	4	41	51.2	51.2	78.8
	5	17	21.3	21.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

2. Frekuensi Harga (X2)

X2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	4	5.0	5.0	5.0
	3	12	15.0	15.0	20.0
	4	40	50.0	50.0	70.0
	5	24	30.0	30.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2.5	2.5	2.5
	3	17	21.3	21.3	23.8
	4	51	63.7	63.7	87.5
	5	10	12.5	12.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2.5	2.5	2.5
	3	28	35.0	35.0	37.5
	4	39	48.8	48.8	86.3
	5	11	13.8	13.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X2.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2.5	2.5	2.5
	3	20	25.0	25.0	27.5
	4	48	60.0	60.0	87.5
	5	10	12.5	12.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

3. Frekuensi Promosi (X3)

X3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2.5	2.5	2.5
	3	20	25.0	25.0	27.5
	4	48	60.0	60.0	87.5
	5	10	12.5	12.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	5	6.3	6.3	6.3
	3	10	12.5	12.5	18.8
	4	40	50.0	50.0	68.8
	5	25	31.3	31.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

X3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	4	5.0	5.0	5.0
	3	12	15.0	15.0	20.0
	4	42	52.5	52.5	72.5
	5	22	27.5	27.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

4. Frekuensi Keputusan Pembelian (Y)

Y.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2.5	2.5	2.5
	3	18	22.5	22.5	25.0
	4	41	51.2	51.2	76.3
	5	19	23.8	23.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Y.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	4	5.0	5.0	5.0
	3	12	15.0	15.0	20.0
	4	40	50.0	50.0	70.0
	5	24	30.0	30.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Y.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2.5	2.5	2.5
	3	17	21.3	21.3	23.8
	4	51	63.7	63.7	87.5
	5	10	12.5	12.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Y.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2.5	2.5	2.5
	3	28	35.0	35.0	37.5
	4	39	48.8	48.8	86.3
	5	11	13.8	13.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Y.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2.5	2.5	2.5
	3	20	25.0	25.0	27.5
	4	48	60.0	60.0	87.5
	5	10	12.5	12.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

5. Validitas X1

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	TOTA L_X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.687**	.187	.139	.263*	.114	.624**
	Sig. (2-tailed)		.000	.098	.219	.019	.312	.000
	N	80	80	80	80	80	80	80
X1.2	Pearson Correlation	.687**	1	.228*	.092	.148	.002	.570**
	Sig. (2-tailed)	.000		.042	.417	.192	.986	.000
	N	80	80	80	80	80	80	80
X1.3	Pearson Correlation	.187	.228*	1	.404**	.544**	.400**	.678**
	Sig. (2-tailed)	.098	.042		.000	.000	.000	.000
	N	80	80	80	80	80	80	80
X1.4	Pearson Correlation	.139	.092	.404**	1	.608**	.584**	.698**
	Sig. (2-tailed)	.219	.417	.000		.000	.000	.000
	N	80	80	80	80	80	80	80
X1.5	Pearson Correlation	.263*	.148	.544**	.608**	1	.570**	.770**
	Sig. (2-tailed)	.019	.192	.000	.000		.000	.000
	N	80	80	80	80	80	80	80

X1.6	Pearson	.114	.002	.400**	.584**	.570**	1	.649**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.312	.986	.000	.000	.000		.000
	N	80	80	80	80	80	80	80
TOTA L_X1	Pearson	.624**	.570**	.678**	.698**	.770**	.649**	1
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	80	80	80	80	80	80	80

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

6. Reliabilitas x1

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.743	6

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	80	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	80	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

7. Validitas X2

		Correlations				
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	TOTAL_ X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.541**	.411**	.576**	.793**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	80	80	80	80	80
X2.2	Pearson Correlation	.541**	1	.513**	.698**	.829**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	80	80	80	80	80
X2.3	Pearson Correlation	.411**	.513**	1	.607**	.773**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	80	80	80	80	80
X2.4	Pearson Correlation	.576**	.698**	.607**	1	.873**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	80	80	80	80	80
TOTAL_ X2	Pearson Correlation	.793**	.829**	.773**	.873**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	80	80	80	80	80

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

8. Reliabilitas X2

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	80	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	80	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.828	4

9. Validitas X3

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	TOTAL_ X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.451**	.625**	.805**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	80	80	80	80
X3.2	Pearson Correlation	.451**	1	.552**	.821**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	80	80	80	80
X3.3	Pearson Correlation	.625**	.552**	1	.873**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	80	80	80	80
TOTAL_ X3	Pearson Correlation	.805**	.821**	.873**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	80	80	80	80

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

10. Reliabilitas X3

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	80	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	80	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.776	3

11. Validitas Y

Correlations

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	TOTA L_Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.667**	.583**	.468**	.563**	.822**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	80	80	80	80	80	80
Y.2	Pearson Correlation	.667**	1	.541**	.411**	.576**	.808**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	80	80	80	80	80	80
Y.3	Pearson Correlation	.583**	.541**	1	.513**	.698**	.815**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	80	80	80	80	80	80
Y.4	Pearson Correlation	.468**	.411**	.513**	1	.607**	.740**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	80	80	80	80	80	80
Y.5	Pearson Correlation	.563**	.576**	.698**	.607**	1	.845**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	80	80	80	80	80	80

TOTA	Pearson						
L_Y	Correlation	.822**	.808**	.815**	.740**	.845**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	80	80	80	80	80	80

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

12. Reliabilitas Y

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	80	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	80	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.862	5

13. Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.986 ^a	.971	.970	.50070	.971	862.416	3	76	.000	2.203

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

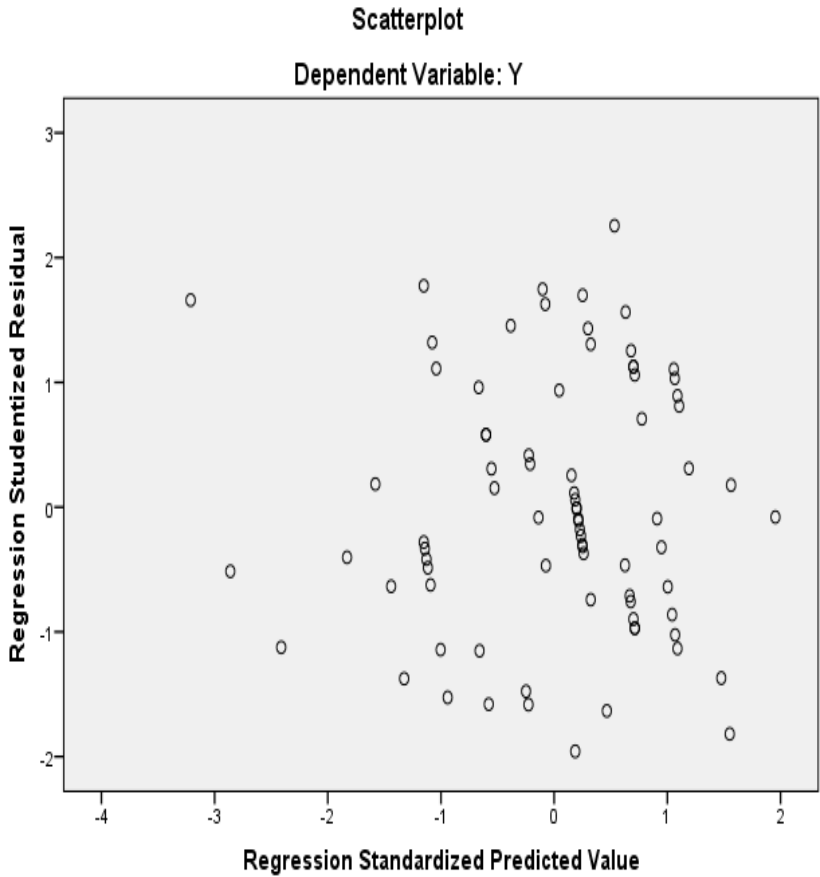
14. Multikolonieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	1 (Constant)	-1.012	.587				-1.724
X1	.034	.016	.041	2.092	.040	.998	1.002
X2	1.184	.028	.948	42.359	.000	.749	1.334
X3	.110	.034	.073	3.248	.002	.749	1.335

a. Dependent Variable: Y

15. Heteroskedastisitas



16. Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		80
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.49110475
Most Extreme Differences	Absolute	.075
	Positive	.069
	Negative	-.075
Test Statistic		.075
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

17. Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1.012	.587		-1.724	.089
X1	.034	.016	.041	2.092	.040
X2	1.184	.028	.948	42.359	.000
X3	.110	.034	.073	3.248	.002

a. Dependent Variable: Y

18. Uji F

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	648.634	3	216.211	862.416	.000 ^b
Residual	19.054	76	.251		
Total	667.688	79			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

