

DAFTAR PUSTAKA

- Boyd, Walker, dan Larreche. 2000. *Manajemen Pemasaran. Suatu Pendekatan Strategi Dengan Orientasi Global*. Jakarta: Erlangga.
- Budisantoso, Totok dan Nuritomo. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat.
- . 2015. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat.
- Daniri, Mas Achmad. 2014. *Lead By GCG*. Gagas Bisnis Indonesia. Jakarta.
- Ferdinand, Augusty. 2006. *Metode Penelitian Manajemen : Pedoman Penelitian untuk Penulisan Skripsi*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*". Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8)*. Cetakan ke VIII. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Greenberg, P. 2010. *Customer Relationship Management as the Speed of Light: Fourth Edition* McGraw-Hill.
- Hasibuan, Malayu. 2017. *Dasar-dasar Perbankan*. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2009. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 31 Mengenai Akuntansi Perbankan (revisi tahun 2000)*, diakses pada Tanggal 25 November 2018 pada

Tanggal 25 November 2018 pukul 10.32 dari
[https://www.scribd.com/doc/39706017PSAK-
No31Akuntansi-Perbankan](https://www.scribd.com/doc/39706017PSAK-No31Akuntansi-Perbankan)

Ikatan Bankir Indonesia (IBI).2016.*Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko*.Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Kadek Septa Riadi, Anantawikrama Tungga Atmadja dan Made Arie Wahyuni (2016) dalam penelitiannya yang berjudul "Penilaian Tingkat Kesehatan Bank dengan

Menggunakan Metode RGEC (*Risk Profile, Good corporate Governance, Earning, Capital*) pada PT Bank Mandiri Persero, Tbk Periode 2013-2015". E-Jurnal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha.

Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

----- . 2014. *Dasar-dasar Perbankan*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Kotler, Philip. 2000. *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Edisi 6, Jilid 2, Jakarta : Erlangga.

Kotler, Philip dan Amstrong. 2004. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta. Erlangga.

Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 2 Penerbit Erlangga Jakarta dicetak PT. Gelora Aksara Pratama.

----- . 2016. *Marketing Managemen*, 15TH Edition, Pearson Education, Inc.

Mawarsari, Intan. 2018. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi terhadap Minat Beli Ulang Konsumen

Olahan Buah Carica di Daerah Wonosobo. Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta.

Nasution, Nur. April 2004. *Manajemen Jasa Terpadu (Total Service Management)*. Bogor : Ghalia Indonesia.

Nur Fitriana, Ahmad Rosyid dan Agus Fakriyah (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “ Tingkat Kesehatan Bank BUMN Syariah dengan Bank BUMN Konvensional metode RGEK (*Risk Profile, Good corporate Governance, Earning, Capital*). Jurnal Ekonomi dan Bisnis STAIN Pekalongan.

Peraturan Bank Indonesia No.13/1/PBI/2011 tanggal 5 Januari 2011. “*Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum*”, diakses pada Tanggal 25 November 2018 pukul 10.50 dari http://www.bi.go.id/id/peraturan/perbankan/Documents/828aa23594154a89aeabab7dc3103805pbi_130112.pdf

Purnomo, Eko. 2016. Pengaruh Harga. Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Minat Beli Konsumen Dalam Membeli Beras Lokal (Studi Kasus Desa Rambah Utama).

Putri. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Universitas Udayana. Denpasar.

Riyadi, Selamat, 2015. *Banking Assets And Liability Management*. Penerbit: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Rofianah, Patricia Dhiana Paramita dan Aziz Fathoni. 2016. Pengaruh *Product Quality, Service Quality Dan Customer Perceived Value Terhadap Customer Loyalty Dengan Dimediasi Trust Pelanggan Pada Mini Market Alfamart Boja Kendal*. *Journal Of Management, Volume 2 No.2*

Maret 2016. Diakses pada 06 November 2019 pukul: 05.00.

Sainadi, Basrah dan Samsul Arifin. 2012. Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Dan Minat Beli Pada Ranch Market. **Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI) |Vol. 3, No. 1, 2012. Hal 7.**

Siswanto (2011). Pengantar Manajemen. Jakarta : Bumi Aksara.

Sugiyono. 2016. *Statistika Untuk Penelitian*. Cetakan ke-27. Bandung : Alfabeta.

Sunyoto, Danang. 2016. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT Refika Aditama.

Surat Edaran Bank Indonesia No.13/24/DPNP/2011. "*Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum*", diakses pada Tanggal 25 November 2018 pukul 11.00 dari http://www.bi.go.id/id/peraturan/perbankan/Documents/7560419573a843e886aea5e2aecc0c49SENo13_24_DPNP.pdf

Surat Edaran Bank Indonesia No.6/13/DPNP/2004. "*Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum*", diakses pada Tanggal 25 November 2018 pukul 11.15 dari https://www.bi.go.id/id/peraturan/arsipperaturan/Perbanka_n2004/se-6-23-dpnp.pdf

Swastha, Basu. 2005. *Manajemen Pemasaran Modern*. LIBERTY. Yogyakarta.

Taswan, 2010. *Manajemen Perbankan Konsep, Teknik dan Aplikasi*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Edisi 3. Yogyakarta : ANDI.

Undang-undang Republik Indonesia No. 7 Tahun 1992 yang telah diubah dalam Undang-undang No. 10 Tahun 1998 diakses pada tanggal 25 November 2018 pukul 11.12 dari https://www.bi.go.id/id/tentangbi/uubi/Documents/uu_bi_1098.pdf.

Veronika. 2016. Pengaruh Iklan dan Brand Image terhadap Minat Beli Konsmen, dengan Brand Image sebagai Variabel Mediasi. Skripsi. Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

www.Bankmaspion.co.id diakses pada tanggal 18 Maret 2019, pukul 15.20

www.Bankmega.com diakses pada tanggal 18 Maret 2019, pukul 15.28

www.Bankwoorisaudara.com diakses pada tanggal 18 Maret 2019, pukul 15.45

www.ocbcnisp.com diakses tanggal 18 Maret 2019, pukul 15.53

www.Bankbba.co.id diakses tanggal 18 Maret 2019, pukul 18.30

www.bca.co.id diakses tanggal 18 Maret 2019, pukul 18.37

www.briagro.co.id diakses pada tanggal 18 Maret 2019, pukul 18.46

www.idx.co.id diakses pada tanggal 25 November 2018, pukul 11.30

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Pengaruh Harga, Promosi, Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada *Handphone* Oppo Di Asmara Cell Surabaya

A. Pengantar

Memohon kesediaan Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini peneliti ajukan semata - mata untuk keperluan penelitian sebagai salah satu tugas akhir yaitu skripsi, jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

Nama : Aditya Annasta
NIM : 151500097

Atas partisipasinya Saudara/i dalam meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih. Isilah data pribadi berikut secara lengkap, berilah tanda checklist (√) pada kotak kecil yang tersedia pada pilihan jawaban yang sesuai dengan kriteria.

B. Identitas Responden

1. Nama : (boleh tidak diisi)
2. Alamat : Sidoarjo Surabaya
 Gresik Lainnya
3. Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

C. Petunjuk Pengisian Kuesioner :

Isilah jawaban pernyataan berikut sesuai dengan pendapat anda dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang tersedia.

Keterangan:

- (SS) Sangat Setuju = 5
(S) Setuju = 4
(R) Ragu - Ragu = 3
(TS) Tidak Setuju = 2
(STS) Sangat Tidak Setuju = 1

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

1. KUESIONER HARGA

NO	PERTANYAAN	KETERANGAN				
		SS	S	R	TS	STS
Keterjangkauan Harga		5	4	3	2	1
1	Harga <i>Handphone</i> Oppo ditawarkan relative murah.					
2	Harga <i>Handphone</i> Oppo dapat dijangkau seluruh golongan masyarakat.					
Kesesuaian Harga dengan Kualitas Produk		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
3	Harga <i>Handphone</i> Oppo sesuai dengan kualitas produk yang didapatkan.					
4	Harga <i>Handphone</i> Oppo sesuai dengan manfaat yang didapatkan konsumen.					
Daya Saing Harga		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
7	Harga yang diberikan <i>Handphone</i> Oppo yang dapat bersaing dengan produk <i>Handphone</i> merk lainnya.					
8	Harga <i>Handphone</i> Oppo lebih ekonomis dan mudah ditemukan.					

2. KUESIONER PROMOSI

NO	PERTANYAAN	KETERANGAN				
		SS	S	R	TS	STS
Promosi Penjualan		5	4	3	2	1
1	<i>Handphone</i> Oppo melakukan promosi penjualan melalui sms, kuota internet dan lain-lain cukup menarik konsumen.					
2	<i>Handphone</i> Oppo promosi penjualannya melakukan promo potongan harga, cash back atau cicilan 0% sangat mencuri perhatian konsumen.					
Periklanan		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

3	Periklanan <i>Handphone</i> Oppo dilakukan di TV maupun iklan di sosial media seperti instgram, facebook dan lain-lainnya.					
4	Periklanan <i>Handphone</i> Oppo yang dipasang diberbagai media cetak cukup kreatif dan menarik.					
Tenaga Penjualan		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
5	Banyaknya orang yang menawarkan <i>Handphone</i> Oppo membuat konsumen tertarik.					
6	Dalam memberikan informasi <i>Handphone</i> Oppo dengan baik, jelas dan kreatif membuat pelanggan tertarik membelinya.					
Kehumasan/Publik Relation		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
7	<i>Handphone</i> Oppo mencuri perhatian public dalam membangun citra produknya dengan menggandeng artis papan atas sebagai brand ambassadornya.					
8	<i>Handphone</i> Oppo menarik konsumen dengan konsep kreatif sepertinya adanya boneka icon dari <i>Handphone</i> Oppo.					
Pemasaran langsung		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
9	<i>Handphone</i> Oppo selalu melakukan event yang menarik di masyarakat.					
10	<i>Handphone</i> Oppo dalam memberikan informasi tentang spesifikasi produk cukup jelas dan lengkap.					

3. KUESIONER KUALITAS PRODUK

NO	PERTANYAAN	KETERANGAN				
	Kinerja	SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

1	<i>Handphone</i> Oppo sudah dilengkapi dengan kemampuan yang canggih seperti kamera kualitas tinggi, kunci layar dengan sidik jari maupun wajah. Hal ini membuat kinerja <i>Handphone</i> Oppo menjadi sangat baik.					
2	<i>Handphone</i> Oppo sangat nyaman digunakan dan sangat membantu kehidupan sehari-hari.					
Daya Tahan		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
3	<i>Handphone</i> Oppo tidak mudah mengalami kerusakan dan gangguan saat digunakan.					
4	<i>Handphone</i> Oppo sangat awet walaupun digunakan dalam jangka waktu yang cukup lama.					
Kesesuaian dengan Spesifikasi		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
5	Kualitas <i>Handphone</i> Oppo sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan.					
6	<i>Handphone</i> Oppo sudah dikenal sangat lama sehingga membuat produk yang memenuhi standar yang ada.					
Fitur		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
7	<i>Handphone</i> Oppo memiliki fitur yang bervariasi					
8	<i>Handphone</i> Oppo memiliki kualitas kamera yang sangat bagus dibandingkan dengan merk lainnya.					
Reliabilitas		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
9	<i>Handphone</i> Oppo memiliki kualitas luar dan dalam yang sangat baik.					
10	<i>Handphone</i> Oppo memiliki kualitas yang tahan lama dan sangat berguna.					
Estetika		SS	S	R	TS	STS

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

		5	4	3	2	1
11	Desain <i>Handphone</i> Oppo yang dikeluarkan selalu mengikuti trend masa terkini.					
12	Warna, model dan kamera yang ditawarkan sangat menarik perhatian konsumen.					
Kesan Kualitas		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
13	<i>Handphone</i> Oppo memiliki teknologi yang canggih dengan pilihan type <i>Handphone</i> Oppo lainnya yang terbaik pada konsumen.					
14	<i>Handphone</i> Oppo memiliki desain yang inovatif dan terkini.					

4. KUESIONER MINAT BELI

NO	PERTANYAAN	KETERANGAN				
Minat Transaksional		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
1	<i>Handphone</i> Oppo menjadi pilihan utama konsumen.					
2	Konsumen lebih senang membeli <i>Handphone</i> Oppo dibandingkan dengan merk <i>Handphone</i> lainnya.					
Minat Referensial		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
3	Saya merekomendasikan <i>Handphone</i> Oppo kepada teman-teman dan kerabat dekat.					
4	<i>Handphone</i> Oppo merk <i>Handphone</i> yang disarankan oleh orang tua dan kerabat dekat lainnya saat membeli <i>Handphone</i> .					
Minat Preferensial		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
5	<i>Handphone</i> Oppo menjadi pilihan utama saya saat membeli <i>Handphone</i> .					

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

6	<i>Handphone</i> Oppo saya yakini memiliki kualitas yang sangat bagus, canggih dan terkini.					
Minat Eksploratif		SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
7	Saya mencari dan mengumpulkan informasi sebanyak mungkin sebelum membeli <i>Handphone</i> Oppo.					
8	Saya mempelajari secara detail tentang <i>Handphone</i> Oppo yang nantinya akan saya beli.					

"TERIMA KASIH"

Lampiran 2 : Tabulasi Data Penelitian

DATA TABULASI

Resp.	HARGA (X1)						TOTAL
	X1.1		X1.2		X1.3		
	X1.1.1	X1.1.2	X1.2.1	X1.2.2	X1.3.1	X1.3.2	
Resp. 1	4	4	4	4	4	4	24
Resp. 2	3	3	3	4	4	4	21
Resp. 3	4	4	4	4	4	4	24
Resp. 4	5	5	5	5	4	4	28
Resp. 5	3	3	3	3	3	3	18
Resp. 6	4	4	4	4	4	4	24
Resp. 7	4	4	4	3	3	5	23
Resp. 8	5	5	5	5	5	5	30
Resp. 9	5	5	5	5	4	5	29
Resp. 10	4	5	5	4	5	4	27
Resp. 11	3	5	4	4	4	4	24
Resp. 12	5	5	4	4	5	4	27
Resp. 13	3	3	3	3	3	3	18
Resp. 14	4	5	5	3	5	5	27
Resp. 15	4	4	5	5	4	4	26
Resp. 16	5	4	4	4	4	5	26
Resp. 17	5	5	5	5	5	5	30
Resp. 18	5	5	4	4	4	5	27
Resp. 19	5	5	3	4	5	4	26
Resp. 20	4	4	4	4	4	5	25

Resp.	KUALITAS PRODUK (X2)														TOTAL
	X3.1		X3.2		X3.3		X3.4		X3.5		X3.6		X3.7		
	X3.1.1	X3.1.2	X3.2.1	X3.2.2	X3.3.1	X3.3.2	X3.4.1	X3.4.2	X3.5.1	X3.5.2	X3.6.1	X3.6.2	X3.7.1	X3.7.2	
Resp. 1	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	64
Resp. 2	4	5	5	5	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	56
Resp. 3	3	3	4	4	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4	48
Resp. 4	4	4	4	4	5	4	2	4	4	5	5	5	5	5	60
Resp. 5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	60
Resp. 6	4	5	4	4	4	5	3	4	5	4	5	5	5	5	62
Resp. 7	3	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	2	2	5	55
Resp. 8	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	67
Resp. 9	3	4	4	5	5	4	5	5	4	2	5	5	5	4	60
Resp. 10	3	2	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	5	54
Resp. 11	3	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	61
Resp. 12	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	55
Resp. 13	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	50
Resp. 14	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	61
Resp. 15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
Resp. 16	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	3	5	4	64

Resp. 17	4	4	4	5	5	4	5	5	3	4	4	4	4	5	60
Resp. 18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
Resp. 19	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	61
Resp. 20	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	43

Resp.	PROMOSI (X2)										TOTAL	
	X2.1		X2.2		X2.3		X2.4		X2.5			
	X2.1.1	X2.1.2	X2.2.1	X2.2.2	X2.3.1	X2.3.2	X2.4.1	X2.4.2	X2.5.1	X2.5.2		
Resp. 1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
Resp. 2	4	3	4	5	5	5	4	4	5	5	5	44
Resp. 3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Resp. 4	4	3	4	5	4	5	5	5	3	4	4	42
Resp. 5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	47
Resp. 6	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	39
Resp. 7	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	47
Resp. 8	4	3	3	3	5	5	4	3	3	3	3	36
Resp. 9	4	4	4	5	5	5	5	5	4	3	3	44
Resp. 10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
Resp. 11	4	3	3	4	5	4	4	4	4	4	5	40
Resp. 12	2	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	42

Resp. 13	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	49
Resp. 14	4	3	3	3	5	4	5	5	3	4	39
Resp. 15	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	48
Resp. 16	3	3	4	4	2	2	2	4	4	4	32
Resp. 17	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	45
Resp. 18	4	4	4	4	3	3	3	3	5	5	38
Resp. 19	3	3	4	4	4	5	5	4	5	5	42
Resp. 20	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20

Resp.	MINAT BELI (Y)								TOTAL
	Y.1		Y.2		Y.3		Y.4		
	Y.1.1	Y.1.2	Y.2.1	Y.2.2	Y.3.1	Y.3.2	Y.4.1	Y.4.2	
Resp. 1	4	3	4	4	4	4	4	3	30
Resp. 2	4	3	4	4	4	4	4	3	30
Resp. 3	5	5	5	4	4	5	5	5	38
Resp. 4	4	4	5	4	4	4	4	5	34
Resp. 5	3	3	3	4	4	4	4	4	29
Resp. 6	4	3	4	4	4	4	4	4	31

Resp. 7	4	5	5	5	5	4	5	4	37
Resp. 8	5	4	4	4	4	4	5	4	34
Resp. 9	5	5	5	5	5	5	4	5	39
Resp. 10	5	4	4	5	5	5	5	5	38
Resp. 11	5	4	4	4	4	5	5	5	36
Resp. 12	4	5	5	5	5	5	5	4	38
Resp. 13	4	4	4	5	4	4	5	4	34
Resp. 14	3	4	4	4	3	3	4	3	28
Resp. 15	3	3	4	4	4	3	4	4	29
Resp. 16	3	4	4	4	4	4	4	4	31
Resp. 17	5	5	5	5	5	5	5	5	40
Resp. 18	3	3	4	4	3	4	4	3	28
Resp. 19	4	4	5	5	4	4	5	5	36
Resp. 20	4	3	4	4	4	4	5	5	33

Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS

P9	Pearson Correlation	,727*	,741*	1	,669*	,664*	,609*	,549*	,485*	,529*	,552*	,521*	,501*	,570*	,451*	,799*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P10	Pearson Correlation	,705*	,663*	,669*	1	,802*	,643*	,648*	,567*	,535*	,466*	,558*	,466*	,492*	,518*	,815*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P11	Pearson Correlation	,654*	,615*	,664*	,802*	1	,681*	,596*	,554*	,482*	,442*	,505*	,427*	,527*	,525*	,790*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P12	Pearson Correlation	,714*	,616*	,609*	,643*	,681*	1	,584*	,553*	,506*	,530*	,459*	,395*	,450*	,558*	,774*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P13	Pearson Correlation	,518*	,470*	,549*	,648*	,596*	,584*	1	,703*	,520*	,534*	,486*	,490*	,415*	,450*	,750*

Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS

P18	Pearson Correlation	,429*	,435*	,501*	,466*	,427*	,395*	,490*	,580*	,519*	,505*	,573*	1	,655*	,599*	,720*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P19	Pearson Correlation	,564*	,518*	,570*	,492*	,527*	,450*	,415*	,441*	,377*	,468*	,588*	,655*	1	,679*	,731*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P20	Pearson Correlation	,571*	,485*	,451*	,518*	,525*	,558*	,450*	,580*	,445*	,460*	,567*	,599*	,679*	1	,744*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114
X2	Pearson Correlation	,804*	,763*	,799*	,815*	,790*	,774*	,750*	,743*	,723*	,736*	,756*	,720*	,731*	,744*	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114

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

Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS

P35	Pearson Correlation	,685**	,523**	,518**	,903**	1	,834**	,412**	,497**	,832**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P36	Pearson Correlation	,652**	,594**	,603**	,832**	,834**	1	,400**	,549**	,846**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P37	Pearson Correlation	,418**	,541**	,576**	,418**	,412**	,400**	1	,717**	,701**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114
P38	Pearson Correlation	,406**	,571**	,590**	,544**	,497**	,549**	,717**	1	,761**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114
Y	Pearson Correlation	,792**	,825**	,816**	,858**	,832**	,846**	,701**	,761**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	114	114	114	114	114	114	114	114	114

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

Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS

UJI RELIABILITAS
VARIABEL HARGA

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,879	6

VARIABEL KUALITAS PRODUK

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,943	14

VARIABEL PROMOSI

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,914	10

VARIABEL MINAT BELI

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,921	8

Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS

UJI ASUMSI KLASIK UJI NORMALITAS DENGAN K-S

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

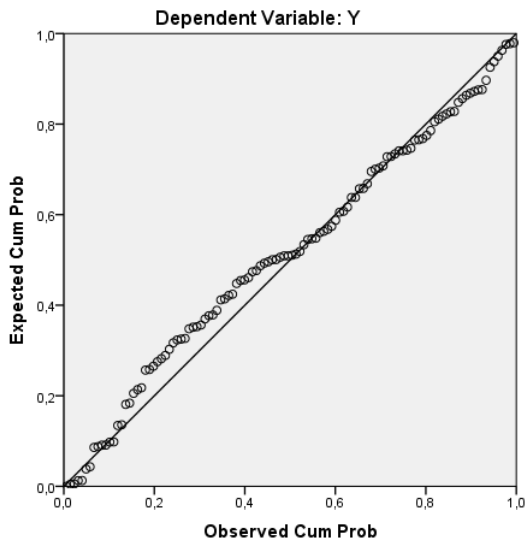
		Unstandardized Residual
N		114
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	4,42271867
Most Extreme Differences	Absolute	,078
	Positive	,050
	Negative	-,078
Kolmogorov-Smirnov Z		,837
Asymp. Sig. (2-tailed)		,485

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

UJI NORMALITAS DENGAN P-PLOT

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS

UJI MULTIKOLINIERITAS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	10,674	3,644		2,929	,004		
	X1	,250	,109	,194	2,298	,023	,908	1,102
	X2	,177	,047	,341	3,754	,000	,782	1,279
	X3	,162	,064	,220	2,519	,013	,843	1,186

a. Dependent Variable: Y

UJI AUTOKORELASI

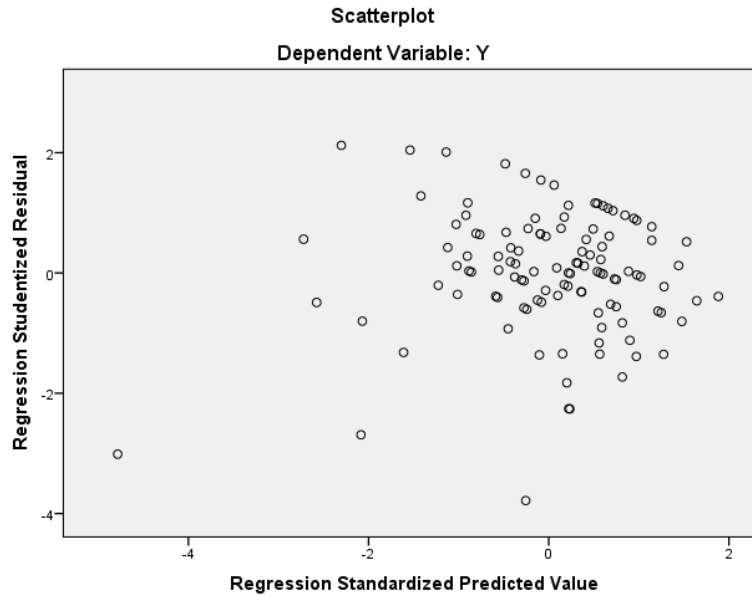
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,540 ^a	,292	,272	4,48262	1,787

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

b. Dependent Variable: Y

Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS
UJI HETEROSKEDASTISITAS



ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Coefficients^a

Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	10,674	3,644		2,929	,004		
1 X1	,250	,109	,194	2,298	,023	,908	1,102
X2	,177	,047	,341	3,754	,000	,782	1,279
X3	,162	,064	,220	2,519	,013	,843	1,186

a. Dependent Variable: Y

KOEFISIEN DETERMINASI

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,540 ^a	,292	,272	4,48262	1,787

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

b. Dependent Variable: Y

UJI HIPOTESIS

UJI T

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics
-------	-----------------------------	---------------------------	---	------	-------------------------

Lampiran 3 : Output Pengolahan Data Menggunakan SPSS

	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	10,674	3,644		2,929	,004		
1 X1	,250	,109	,194	2,298	,023	,908	1,102
X2	,177	,047	,341	3,754	,000	,782	1,279
X3	,162	,064	,220	2,519	,013	,843	1,186

a. Dependent Variable: Y

UJI F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	910,197	3	303,399	15,099	,000 ^b
	Residual	2210,330	110	20,094		
	Total	3120,526	113			

a. Dependent Variable: Y

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

Lampiran 4 : Berita Acara Bimbingan Skripsi

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Aditya Annasta
NIM : 151500097
Program Studi : Manajemen
Tanggal Pengajuan Skripsi : 23 Desember 2019
Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Promosi terhadap Minat Beli Konsumen pada Handphone OPPO di Asmara Cell Surabaya
Dosen Pembimbing : I Made Bagus Dwiarta, S.E., M.M.
Konsultasi :

NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KET.	TANDA TANGAN
1	28/01/2019	Judul	ACC	
2	30/01/2019	Bab 1	Revisi	
3	30/8/2019	Bab 1	Revisi	
4	02/09/2019	Bab 1	Revisi	
5	07/09/2019	Bab 1	ACC	
6	10/10/2019	Bab 2	Revisi	
7	14/10/2019	Bab 2	Revisi	
8	17/10/2019	Bab 2	ACC	
9	21/10/2019	Bab 3	Revisi	
10	30/10/2019	Bab 3	ACC	
11	04/11/2019	Kuesioner	ACC	
12	15/11/2019	Revisi Sempro	ACC	

Lampiran 4 : Berita Acara Bimbingan Skripsi

13	12/12/2019	Bab 4	Revisi	
14	16/12/2019	Bab 4	ACC	
15	18/12/2019	Bab 5	ACC	
16	23/12/2019	Daftar Pustaka	ACC	

Tanggal selesai menulis Skripsi : 26 Desember 2019

Dosen Pembimbing,

I Made Bagus Dwiarta, S.E., M.M.

NIP/NPP: 1109598/DY

Lampiran 5 : Berita Acara Seminar Proposal


BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Judul Proposal : Pengaruh Harga, Kualitas Produk,
dan Promosi terhadap Minat Beli
Konsumen pada *Handphone* Oppo di
Asmara Cell Surabaya
Nama Mahasiswa : Aditya Annasta
Prodi / NIM : Manajemen / 151500097

Telah melaksanakan seminar proposal penelitian pada tanggal
13 November 2019 di Fakultas Ekonomi Ruang 407 Pukul 15.00
WIB.

Surabaya, 13 November 2019

Dosen Pembimbing,


I Made Bagus Dwiarta, S.E., M.M.
NIP/NPP: 1109598/DY

Lampiran 6 : Daftar Hadir Seminar Proposal

**DAFTAR HADIR
PESERTA SEMINAR PROPOSAL PENELITIAN**

Nama : Aditya Annasta
 Program Studi/Angkatan : Manajemen/2015
 NIM : 151500097

Judul : Pengaruh Harga, Promosi, Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Handphone Oppo Di Asmara Cell Surabaya

NO	NIM	NAMA	PROGRAM STUDI	TANDA TANGAN
1	151500122	Muhamad Astori	Manajemen	
2	151500069	Dhimas Adi F	Manajemen	
3	151500194	M Cholul Azam	Manajemen	
4	151500076	Prinanda Dony A.	Manajemen	
5	151500112	Agus Budiman	Manajemen	
6	161500125	Dika Nur R	Manajemen	
7	151500159	Ahmad Firdaus Alfi	Manajemen	
8	151500251	Sylvia Damayanti	Manajemen	
9	161500232	Jesia Esterveronika	Manajemen	
10	161500186	Hendra Dwi S	Manajemen	
11	161500046	Besty Dwi R	Manajemen	
12	171500186	Haomi Ardila F.	Manajemen	
13	171500201	Firda Nur Aini	Manajemen	
14	171500173	ALSYATUN WAHDHITAH	MANAJEMEN	
15	171500251	Alivia Nur Hasana	Manajemen	
16	171500244	Lailia Murbi F	Manajemen	
17	171500068	Novita T	Manajemen	
18	171500076	Yurianti F.S.	Manajemen	
19	171500233	Mardian P.W	Manajemen	
20	171500178	Rizky Mustika S.	Manajemen	
21	161500059	Indah Purwaningrith	Manajemen	

Lampiran 6 : Daftar Hadir Seminar Proposal

Lampiran : Daftar Hadir Seminar Proposal

22				
23				
24				
25				

Surabaya, 13 November 2019

Dosen Pembimbing,



I Made Bagus Dwiarta, S.E., M.M.
NIP/NPP: 1109598/DY

Mahasiswa,



Aditya Annasta
NIM : 151500097

HALAMAN PENGESAHAN ARTIKEL

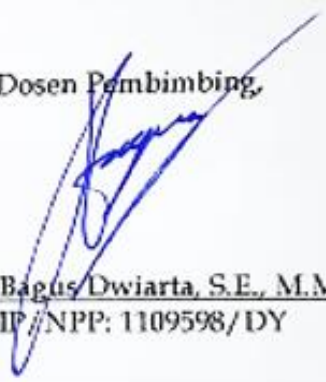
Judul Artikel : Pengaruh Harga, Kualitas Produk,
Dan Promosi Terhadap Minat Beli
Konsumen Pada *Handphone* Oppo Di
Asmara Cell Surabaya

Identitas Mahasiswa

- a. Nama : Aditya Annasta
- b. NIM : 151500097
- c. Alamat e-mail : adityaannasta52@gmail.com

Surabaya, 26 Desember 2019

Dosen Pembimbing,


I Made Bagus Dwiarta, S.E., M.M.
NIP/NPP: 1109598/DY

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan Konter Asmara Cell Surabaya , menerangkan bahwa :

Nama : Aditya Annasta
NIM : 151500097
Program Studi : Manajemen

Telah melakukan penelitian di Konter Asmara Cell Surabaya yang berada di Jl. Tenggumug Karya Lor VIII No. 4A, Wonokusumo, Kec. Semampir, Kota Surabaya dengan judul penelitian "Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Pada *Handphone* Oppo Di Asmara Cell Surabaya"

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 10 Januari 2019

Pemilik Konter
Asmara Cell

()
Jazulli

Lampiran 9 : Surat Pernyataan Bebas Plagiasi

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : I Made Bagus D., SE., MM.
Jabatan : Kepala Lab. Kewirausahaan

Menyatakan bahwa :

Nama : Aditya Annasta
NIM : 151500097
Prodi : Manajemen

telah melakukan uji plagiasi dengan judul artikel Pengaruh PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN PROMOSI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA *HANDPHONE* OPPO DI ASMARA CELL SURABAYA, dengan hasil 18,80 % Similarities.

Demikian surat pernyataan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 13 Januari 2020
Kepala Laboratorium,



I Made Bagus D., SE., MM.

Lampiran 10 : Surat Ijin 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 : 191373 /01/FE/XII/2019
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian dan Pengambilan Data

Kepada Yth:
Bapak/Ibu Pimpinan
Asmara Cell Surabaya
Tenggumung Karya Lor VIII No.4A, Wonokusumo, Kec. Semampir, Kota Surabaya, Jawa Timur
di -
Surabaya

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 : Aditya Annasta
NIM : 151500097
Prodi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Promosi terhadap Minat Beli Konsumen pada Handphone Oppo di Asmara Cell Surabaya

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

Surabaya, 23 Desember 2019
Dek a

Dra. Siti Istikhoroh, M.Si
NIP. 19671019.199203.2001

Lampiran 11 : Berita Acara Ujian Skripsi

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini diterima dan disetujui oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana
Ekonomi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas PGRI Adi Buana Surabaya :

Pada Hari : Jum'at
Tanggal : 17 Januari
Tahun : 2020

Surabaya, 17 Januari 2020

Penguji I,



Tony Susilo Wibowo, S.E., MPD, MSM
NIP/NPP: 079494/DY

Penguji II,





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

Lampiran 12 : Berita Acara Bimbingan Revisi Skripsi

BERITA ACARA BIMBINGAN REVISI SKRIPSI

Nama : Aditya Annasta
NIM/Program Studi : 151500097/Manajemen D
Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Pada *Handphone* Oppo Di Asmara Cell Surabaya
Tanggal Ujian Skripsi : 17 Januari 2020
Penguji : 1. Tony Susilo Wibowo, S.E., MPD, MSM.
2. Rina Fariana, S.E., Ak., MA.

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Keterangan	Paraf Penguji
1.	28/01/2020	Metodologi Penelitian	Revisi	
2.	28/01/2020	Metodologi Penelitian	Acc	
3.	29/01/2020	Penambahan Penjelasan Indikator	Revisi	
4.	29/01/2020	Rumus Regresi	Revisi	
5.	29/01/2020	Penambahan Penjelasan Indikator	Acc	
6.	29/01/2020	Rumus Regresi	Acc	

Surabaya, 29 Januari 2020

Penguji I,



Tony Susilo Wibowo, S.E., MPD, MSM
NIP/NPP: 079494/DY

Penguji II,



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

Lampiran 13 : Matriks Penelitian

Rumusan Masalah	Konsep	Variabel Penelitian	Hipotesis Penelitian	Sumber Data	Metode Penelitian			Daftar Pustaka
					Populasi dan Sample	Teknik Pengambilan Data	Analisis Data	
1. Apakah harga berpengaruh terhadap minat beli konsumen handphone merk Oppo di konter handphone Asmara	<p>1. Harga (X1) merupakan sejumlah nilai yang harus dibayarkan oleh pembeli untuk mendapatkan produk yang diinginkan.</p> <p>2. Kualitas produk</p>	<p>Variabel Bebas :</p> <p>1. Harga (X1)</p> <p>2. Kualitas Produk (X2)</p> <p>3. Promosi (X3)</p> <p>Variabel Terikat :</p> <p>1. Minat Beli</p>	<p>H1 : Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Konsumen terhadap handphone Oppo di konter Asmara Cell Surabaya.</p> <p>H2 : Kualitas</p>	Konter Asmara Cell Surabaya	<p>1. Populasi dalam penelitian ini ialah seluruh konsumen produk Handpone Oppo di Asmara Cell Surabaya.</p> <p>2. Jumlah sampel pada penelitian</p>	Kuesioner	Analisis Linier Berganda	<p>Kotler, Philip. 2000. <i>Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian</i>, Edisi 6, Jilid 2, Jakarta : Erlangga.</p> <p>Kotler, Philip dan Amstrong. 2004.</p>

Lampiran 13 : Matriks Penelitian

<p>Cell?</p> <p>2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen handphone merk Oppo di konter handphone Asmara Cell?</p> <p>3. Apakah promosi berpengaruh terhadap minat beli</p>	<p>(X2) adalah keseluruhan ciri serta sifat suatu produk atau pelayanan yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat untuk menentukan kualitas produk (Kotler, 2000).</p>	<p>(Y)</p>	<p>Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Konsumen terhadap handphone Oppo di konter Asmara Cell Surabaya.</p> <p>H3: Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Konsumen terhadap handphone</p>		<p>ini yaitu sebesar 114 responden konsumen Handpone Oppo Asmara Cell Surabaya,</p>			<p>Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jakarta. Erlangga.</p> <p>Mawarsari, Intan. 2018. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi terhadap Minat Beli Ulang Konsumen Olahan Buah Carica di Daerah Wonosobo. Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta.</p>
--	---	------------	--	--	---	--	--	---

Lampiran 13 : Matriks Penelitian

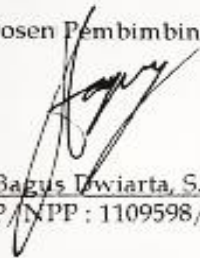
<p>konsumen handphone merk Oppo di konter handphone Asmara Cell?</p>	<p>3. Promosi (X3) memiliki tujuan untuk meningkatkan nilai penjualan.</p> <p>4. Minat Beli (Y) merupakan salah satu bentuk dari perilaku konsumen dibuktikan dengan suatu tindakan dari konsumen</p>		<p>Oppo di konter Asmara Cell Surabaya. H4 : Harga, Kualitas Produk, dan Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Konsumen terhadap handphone Oppo di konter Asmara Cell Surabaya.</p>					
--	---	--	--	--	--	--	--	--

Lampiran 13 : Matriks Penelitian

	yang memiliki rasa ketertarikan dan rasa keinginan untuk memiliki suatu produk.							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

Surabaya, 26 Desember 2019

Dosen Pembimbing,



I Made Bagus Dwiarta, S.E., M.M.
NIP/NPP : 1109598/DY

Mahasiswa,



Aditya Annasta
NIM. 151500097