

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2018. *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*. Cetakan ke-13. Bandung: Alfabeta.
- Billy Musak, Silvia Mandey, dan Yunita Mandagie. 2018. *Pengaruh Daya Tarik Iklan Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Kartu XL Axiata Paket Data Di Lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi*. Jurnal EMBA. 6 (4) :2948-2957.
- Fahmi, Irham. 2016. *Perilaku Konsumen Teori dan Aplikasi*. Cetakan Pertama. Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, Imam. 2018. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25.
- Nela Evelina, Handoyo DW, Sari Listyorini. 2012. *Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Perdana Telkomflexi (studi kasus pada konsumen telkomflexi dikecamatan kota kudus kabupaten kudus)*. Diponegoro Journal of Social and Public. 1-11.
- Siti Qomariyah dan Christina Menuk Sri H. 2015. *Pengaruh Harga, Tempat, Promosi dan Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Pada Dealer Suzuki PT. Dwimitra Sejahtera Utama Sidoarjo*. Majalah Ekonomi. XX (2).
- Sudaryono, 2019. Metodologi Penelitian; Kuantitatif, Kualitatif, dan Mix Method. Depok: Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono, 2019. Metodologi Penelitian, Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D. Edisi Ke 2. Alfabeta, Bandung.
- Sujarweni, Wiratna. 2019. SPSS Penelitian. Penerbit Pustaka Baru Press.
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran*. Edisi 4. Yogyakarta: CV. Andi Offset.

- Tulandi Riry Anggia¹ Lotje Kawet² Imelda Ogi³ 2015. *Analisis Pengaruh Strategi Promosi, Harga, Dan Kepuasan Terhadap Loyalitas Konsumen Surat Kabar Manado Post.* Jurnal EMBA 1041 Vol.3 No.2 Juni 2015, Hal. 1041-1050.
- Untarini, Nindria. 2014. Prilaku Konsumen. Unesa University Press.
- Vivil Yazia 2014. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Blackberry (Studi Kasus Blackberry Center Veteran Padang).* Journal of Economic and Economic Education Vol.2 No.2 (165 - 173).
- Yuniarti, Vinna Sri. 2015. Perilaku Konsumen; Teori dan Praktik. Cetakan ke-1. Bandung: CV. Pustaka Setia, November 2015.

Lampiran 1



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 : 19010 /01/FE/X /2019
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian dan Pengambilan Data

Kepada Yth:
Bapak/Ibu Dekan
Fakultas Teknik Industri Universitas PGRI Adibuan
Jl. Dukuh Menanggal XII
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 : Ayu Ratna Dewi Anggraini
NIM : 161500086
Prodi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Harga Paket, Kualitas Produk, dan Promosi terhadap Keputusan Pelanggan untuk membeli katu GSM Tri Always On pada Mahasiswa Teknik Industri UNIPA

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



Lampiran 2



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA

FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI

Program Studi : Teknik Lingkungan – Perencanaan Wilayah Kota

Teknik Industri – Teknik Elektro

KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 ☎ (031) 8281181 Surabaya 60234

Nomor : 609/FTSP/XII/2019 Surabaya, 10 Desember 2019

Lamp

: -

Hal

: Balasan

Kepada Yth. : **Dekan Fakultas Ekonomi**

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Di

Tempat

Menjawab surat dari Dekan Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya No. 191018/01/FE/X/2019 tanggal 15 Oktober 2019 tentang Ijin Penelitian dan Pengambilan Data, maka dengan ini kami menerangkan nama mahasiswa dibawah ini :

Nama : Ayu Ratna Dewi Anggraini

NIM : 161500086

Prodi : Manajemen

Telah kami setujui untuk melaksanakan penelitian dan pengambilan data di Fakultas Teknik Universitas PGRI Adi Buana Surabaya sebagai syarat penyusunan Skripsi/Tugas Akhir dengan judul :

“ Pengaruh Harga Paket, Kualitas Produk, dan Promosi Terhadap Keputusan Pelanggan Untuk Membeli Kartu GSM Tri Always On Pada Mahasiswa Teknik Industri UNIPA ”

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.



Lampiran 3

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

- | | | | |
|----|------------------|---|--|
| 1. | Nama Mahasiswa | : | Ayu Ratna Dewi Anggraini |
| 2. | NIM | : | 161500086 |
| 3. | Program Studi | : | Manajemen |
| 4. | Judul Skripsi | : | Pengaruh Harga Paket, Kualitas Produk, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian kartu GSM <i>Tri Always On</i> pada Mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya. |
| 5. | Dosen Pembimbing | : | Dra. Christina Menuk S.H.,SE,MM |
| 6. | Konsultasi | : | 01 Januari 2020- 01 Februari 2020 |

No	Tanggal	Paraf Pembimbing	Uraian/Kegiatan	Keterangan
1.	30 September 2019	X	Pengajuan Judul	ACC
2.	1 Oktober 2019	X	Bab I	Revisi
3.	3 Oktober 2019	X	Bab I	Revisi
4.	15 Oktober 2019	X	Bab I	ACC
5.	21 Oktober 2019	X	Bab II	Revisi
6.	5 November 2019	X	Bab II	Revisi
7.	6 November 2019	X	Bab II	ACC
8.	14 November 2019	X	Bab III	Revisi
9.	26 November 2019	X	Bab III	Revisi
10.	9 Desember 2019	X	Bab III	ACC
11.	13 Desember 2019	X	Sidang Proposal	
12.	16 Januari 2020	X	Revisi Sidang Proposal	ACC
13.	17 Maret 2020	X	SPSS	ACC
14.	11 April 2020	X	Angket	ACC
15.	17 April 2020	X	Bab IV	Revisi
16.	30 April 2020	X	Bab IV	Revisi
17.	15 Mei 2020	X	Bab IV	ACC
18.	15 Mei 2020	X	Artikel	Revisi

19.	13 Mei 2020		Artikel	Revisi
20.	14 Juni 2020		Artikel	Revisi
21.	24 Juni 2020		Artikel	ACC

7. Tanggal Selesai Menulis Skripsi : 24 Juni 2020

Surabaya, 01 Juli 2020

Dosen Pembimbing

Dra. Christina Menduk Sri H, SE., MM.
NIP: 195808081982032001

Lampiran 4



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 Kamis tanggal 19 bulan Desember tahun 2019 bertempat di Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya telah dilaksanakan Ujian Proposal Skripsi Semester Ganjil / Genap *) Tahun Akademik 2019/20

Nama Mahasiswa	:	Ayu Ratna Dewi Anggraini
NIM	:	161500086
Program Studi	:	Manajemen / B / 2016
Judul Proposal	:	Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kartu GSM Tri Always On Pada Mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya.

Dihadiri oleh :

No	NIM	Nama Mahasiswa	Tanda Tangan
1	161500093	Sintia Emeralda Sukardi ana	
2	161500109	Widi Suswati	
3	161500021	Dwi Anna A.	
4	161500022	Wendrasari	
5	161500003	Reska Reshma	
6	151500175	Evanie Palmaeuani	
7	161500043	Novi Isro'atul Jannah	
8	161500168	Suci Setyo Faradiba	
9	161500202	Dwi Putri Lestari	
10	161500250	Sepian Anissi Djayanti	
11	161500197	Noria Adlina	
12	161500023	Frischa R.	
13	161500096	Arma Kash Murni Wijaya	
14	161500114	Savika Ichtiyari Dewi	
15	161500225	Fransiska E Putri	

Surabaya, 19 - 12 - 2019

Pengudi : ()

Pembimbing : ()

Lampiran 5

KEPADA YANG TERHORMAT SAUDARA/I

Sehubungan dengan penyusunan tugas skripsi dengan judul, Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kartu GSM Tri Always On Pada Mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya. Maka dengan hormat saya :

Nama : Ayu Ratna Dewi Anggraini

Nim : 161500086

Mohon kiranya saudara/i untuk berpartisipasi dalam rangka pengisian kuesioner ini agar hasil penelitian ini dapat memiliki kredibilitas yang tinggi. Daftar pertanyaan ini saya ajukan semata-mata untuk keperluan penelitian sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan tugas akhir kuliah (SKRIPSI), Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, UNIPA SURABAYA. Sehubung dengan hal tersebut maka kebenaran dan kelengkapan jawaban yang saudara/i berikan akan sangat membantu bagi penulis, dan selanjutnya akan jadi masukan yang bermanfaat bagi hasil penelitian.

Atas partisipasi Saudara/i dalam mengisi daftar pertanyaan atau kuesioner ini, saya ucapkan terimakasih.

A. Petunjuk pengisian kuesioner :

1. Isilah data diri anda sesuai dengan keadaaan yang sebenarnya pada identitas responden 3 orang terpilih akan mendapatkan Kartu GSM Tri Always On.

2. Pilih salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (✓). Masing-masing jawaban memiliki makna sebagai berikut:

STS : Sangat Tidak Setuju	diberi skor 1
---------------------------	---------------

TS : Tidak Setuju	diberi skor 2
-------------------	---------------

RG : Ragu-ragu	diberi skor 3
----------------	---------------

S : Setuju	diberi skor 4
------------	---------------

SS : Sangat Setuju	diberi skor 5
--------------------	---------------

3. Diharapkan tidak menjawab lebih dari satu pilihan jawaban.

4. IDENTITAS RESPONDEN
1. Apa jenis kelamin Anda?
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
2. Berapa usia Anda.....
3. Akun Instagram Anda.....
4. Apa pendidikan terakhir Anda?
 - a. SMP
 - b. SMA
 - c. DIPLOM
 - d. Lainnya
5. Apakah anda pernah membeli produk Kartu GSM Tri Always On?
 - a. Ya
 - b. Tidak

B. KUESIONER PERTANYAAN PENELITIAN

1. Harga (X₁)

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
<i>Restrained Price (Harga Yang Dikendalikan)</i>						
X.1.1_1	Harga kartu produk perdana Tri Always On sangat terjangkau oleh semua kalangan.					
X1.1_2	Harga dengan kualitas produk kartu perdana GSM Tri Always On sesuai dengan yang ditawarkan.					
X1.1_3	Dengan Harga murah kualitas produk kartu perdana GSM Tri Always On sangat memuaskan dengan promo terbaru.					
<i>Elimination Price (Eliminasi Harga)</i>						
X1.2_1	Harga kartu GSM Tri Always On mampu bersain dan sesuai dengan kemampuan atau daya beli masyarakat.					
X1.2_2	Harga kartu GSM Tri Always On sesuai dengan manfaat yang dirasakan.					
X1.2_3	Apakah anda puas dengan Harga kualitas produk kartu perdana GSM Tri Always On?					
<i>Promotional Price (Harga Promosi)</i>						
X1.3_1	Kartu GSM Tri Always On nepromosikan produknya dengan harga yang murah dan mudah dijangkau.					
X1.3_2	Saya tertarik Dengan kartu GSM Tri Always On Karena harga paket yang ditawarkan sangat murah dibandingkan dengan produk lainya.					
X1.3_3	Harga yang ditawarkan produk kartu perdana GSM Tri Always On sangat memuaskan.					
<i>Keep Out Price (Menstabilkan Harga)</i>						
X1.4_1	Apakah karakter harga kartu GSM Tri Always On dalam paket jaringannya sesuai dengan kebutuhan kita?					

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
X1.4_2	Apa kartu GSM Tri Always On dapat digunakan dalam kehidupan sehari-hari?					
X1.4_3	Dengan harga murah apakah anda sangat suka dengan kartu perdana GSM Tri Always?					

2. Kualitas Produk (X₂)

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
<i>Performance (Kinerja)</i>						
X2.1_1	Kartu GSM Tri Always On memiliki nama merek yang terkenal.					
X2.1_2	Hasil pemakaian produk kartu GSM Tri Always On sangat cocok untuk digunakan dalam kebutuhan sehari-hari.					
X2.1_3	Apakah GSM Tri Always On memiliki jaringan stabil dalam browsing?					
<i>Features (Tampilan)</i>						
X2.2_1	Desain dan warna kartu produk GSM Tri Always On sangat menarik.					
X2.2_2	Variasi produk yang disediakan oleh kartu GSM Tri Always On sangat beragam seperti pulsa prabayar dan pascabayar, internet, dll.					
X2.2_3	Apakah Kartu GSM Tri Always On memiliki tampilan aplikasi Bima Tri?					
<i>Reliability (Kehandalan)</i>						
X2.3_1	Apakah kualitas produk kartu GSM Tri Always On sangat baik seperti untuk jaringan 4G produk lain?					
X2.3_2	Apakah kualitas kartu GSM Tri Always On mengingatkan					

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
	pengguna akan layanan-layanan dan promo-promo terbaru pada social media?					
X2.3_3	Apakah kualitas kartu GSM Tri Always On memiliki keunggulan sendiri?					
<i>Conformance (Kesesuaian)</i>						
X2.4_1	Apakah kartu GSM Tri Always On dapat disesuaikan dengan harga paket sesuai jaringan kuota GB?					
X2.4_2	Apakah jaringan pada kartu GSM Tri Always On telah menyebar sesuai lokasi penggunaan customer?					
X2.4_3	Apakah jaringan pada kartu GSM Tri Always On promo yang ditawarkan sesuai dengan aplikasinya?					
<i>Durability (Daya Tahan)</i>						
X2.5_1	Pada kartu GSM Tri Always On mempunyai masa tenggang yang relative panjang.					
X2.5_2	Kartu GSM Tri Always On memiliki kestabilan jaringan saat penggunaan aplikasi berat pada social media.					
X2.5_3	Apakah kartu GSM Tri Always On mempunyai masa tenggang yang relative Panjang?					
<i>Serviceability (Kemampuan Layanan)</i>						
X2.6_1	Kartu GSM Tri Always On menyediakan berbagai layanan fitur terbaru.					
X2.6_2	Kartu GSM Tri Always On selalu memperbarui sesuai inovasi yang sedang trending pada saat					

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
	ini.					
X2.6_3	Dengan kartu GSM Tri Always On cara menghadapi layanan data social media jaringan bagus.					
<i>Aesthetics (estetika)</i>						
X2.7_1	Kartu GSM Tri Always On selalu memperbaharui tampilan sesuai promo yang diunggulkan.					
X2.7_2	Pada kartu GSM Tri Always On menggunakan brand iklan untuk menarik minat customer.					
X2.7_3	Apakah kartu GSM Tri Always On mempunyai Bahasa dalam tampilan aplikasi sendiri?					
<i>Perceived Quality (Kualitas Yang dipersepsikan)</i>						
X2.8_1	Apakah kartu GSM Tri Always On selalu muncul pemberitahuan tentang bonus internet yang habis?					
X2.8_2	Apakah kualitas kartu GSM Tri Always On sangat dibutuhkan dalam kebutuhan sehari-hari?					
X2.8_3	Kartu GSM Tri Always On selalu memperbaharui tampilan sesuai promo yang diunggulkan.					

3. Promosi (X₃)

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
<i>Advertising (Iklan)</i>						
X3.1_1	Tampilan iklan di TV menarik dan mudah diingat dalam memperkenalkan produk Kartu GSM Tri Always On.					
X3.1_2	Kartu GSM Tri Always On menyediakan berbagai macam bonus paket telfon dan bonus kuota					

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
	tambahan.					
X3.1_3	Apakah konter penjualan produk Kartu GSM Tri Always On mudah dijangkau setiap kalangan?					
<i>Personal Selling (Penjualan Pribadi)</i>						
X3.2_1	Konter penjualan produk Kartu GSM Tri Always On mudah dijangkau.					
X3.2_2	Baik konter besar ataupun kecil menjual produk Kartu GSM Tri Always On.					
X3.2_3	Apabila kita sebagai mahasiswa dapat menjual produk Kartu GSM Tri Always On.					
<i>Public Relation Publicity (Publisitas Hubungan Masyarakat)</i>						
X3.3_1	Banyaknya orang yang menawarkan Kartu GSM Tri Always On kepada anda membuat anda semakin termotivasi untuk menggunakanya.					
X3.3_2	Saya tidak kesulitan mencari atau untuk membeli kartu GSM Tri Always On.					
X3.3_3	Apakah aplikasi Bima Kartu GSM Tri Always On dapat di upgred dalam handphone masing-masing coustomer.					
<i>Sales Promotion (Promosi Penjualan)</i>						
X3.4_1	Kartu GSM Tri Always On mempermudah dalam memasarkan produk karena telah dikenal banyak kalangan pada tayangan berbagai iklan di social media.					
X3.4_2	Apakah produk kartu GSM Tri Always On melakukan promosi penjualan melalui bonus sms,					

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
	telepon, kuota internet, dll ?					
X3.4_3	Apakah setiap konter besar ataupun kecil menjual produk Kartu GSM Tri Always On membutuhkan banner?					

4. Keputusan Pembelian (Y)

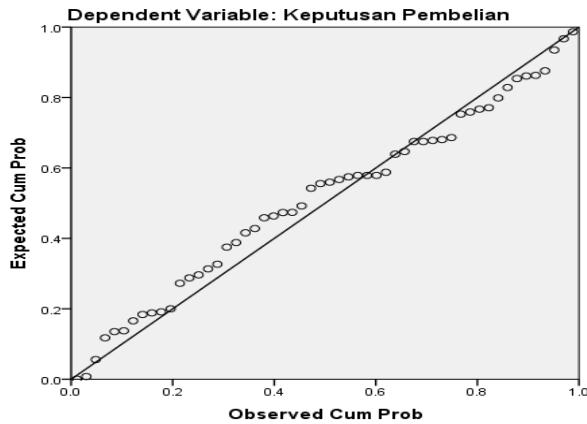
No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
<i>Culture (Kebudayaan)</i>						
Y.1_1	Saya membeli produk Kartu GSM Tri Always On karena adanya kebutuhan.					
Y.1_2	Produk Kartu GSM Tri Always On banyak diperjualbelikan disemua kalangan budaya daerah.					
Y.1_3	Apakah dalam menjual produk Kartu GSM Tri Always On butuh budaya dalam menampilkan promosi iklan?					
<i>Social Class (Kelas Sosial)</i>						
Y.2_1	Saya membeli produk Kartu GSM Tri Always On karena memiliki reputasi yang baik.					
Y.2_2	Produk Kartu GSM Tri Always On selain pemakaiannya irit juga sangat terjangkau harganya bagi semua kalangan.					
Y.2_3	Apakah produk Kartu GSM Tri Always On memiliki harga yang mahal?					
<i>Family (Keluarga)</i>						
Y.3_1	Saya tertarik membeli produk Kartu GSM Tri Always On karena informasi yang saya peroleh dari sumber terdekat					

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
	(kerabat&teman).					
Y.3_2	Apakah produk Kartu GSM Tri Always On memiliki jaringan stabil saat dipakai di kota tertentu?					
Y.3_3	Saya membeli produk Kartu GSM Tri Always On karena memiliki kinerja yang baik.					
<i>Refrensi Grup (Klub-klub)</i>						
Y.4_1	Apakah anda mengambil keputusan yang tepat untuk membeli produk Kartu GSM Tri Always On?					
Y.4_2	Apakah proses pembayaran untuk produk Kartu GSM Tri Always On sangat mudah dijangkau.					
Y.4_3	Apa anda menyukai produk Kartu GSM Tri Always On dari berbagai kartu lain?					

LAMPIRAN 6

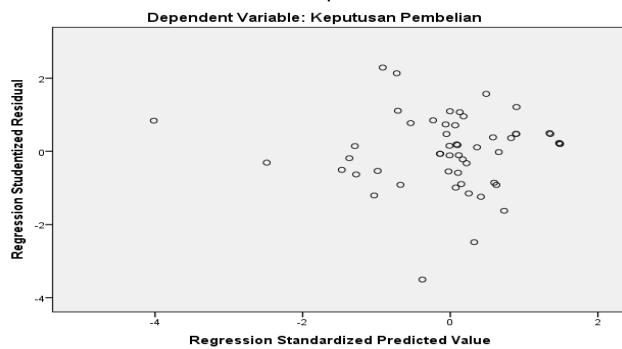
UJI ASUMSI KLASIK UJI NORMALITAS

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



UJI HETEROSKEDASTISITAS

Scatterplot



UJI RELIABILITAS HARGA PAKET (X₁)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Items	N of Items
.954	.955	12

UJI RELIABILITAS KUALITAS PRODUK (X₂)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Items	N of Items
.976	.976	24

UJI RELIABILITAS PROMOSI (X₃)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Items	N of Items
.952	.952	12

UJI RELIABILITAS KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.943	.946	12

UJI ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	-.217	3.315
	Harga	.096	.157
	Kualitas	.370	.089
	Produk		
	Promosi	.152	.165

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

UJI R DAN R SQUARE

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.902 ^a	.813	.802	4.21681

a. Predictors: (Constant), Promosi, Harga, Kualitas Produk

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

UJI MULTIKOLINIERITAS

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Harga	.163	6.129
	Kualitas Produk	.138	7.260
	Promosi	.163	6.131

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

UJI AUTOKORELASI

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R	Std. Error of the Estimate	Durbin- Watson
			Square		
1	.902 ^a	.813	.802	4.21681	1.869

a. Predictors: (Constant), Promosi, Harga, Kualitas Produk

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

UJI HIPOTESIS

UJI t

Model	Coefficients ^a					
	Unstandardized Coefficients		Standardi zed Coefficien ts	t	Sig.	
	B	Std. Error				
1	(Constant)	-.217	3.315	-.065	.948	
	Harga	.096	.157	.093	.614	
	Kualitas	.370	.089	.689	4.183	
	Produk				.000	
	Promosi	.152	.165	.140	.923	
					.361	

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

UJI F

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square		
			F	Sig.	
1	Regression	3874.350	3	1291.450	72.629
	Residual	889.076	50	17.782	
	Total	4763.426	53		

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Promosi, Harga, Kualitas Produk

UJI INSTRUMEN PENELITIAN

Correlations

X1.4	Pearson Correlation	.637**	.708**	.696**	.597**	.687**	.656**	.612**	.715**	.655**	.607**	.720**	1
_3	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54

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

Lampiran 7

MATRIK PENELITIAN

PENGARUH HARGA PAKET, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KARTU GSM TRI ALWAYS ON PADA MAHASISWA FAKULTAS TEKNIK INDUSTRI UNIPA SURABAYA

Rumusan Masalah	Konsep	Definisi Operasional Variabel	Variabel Penelitian Dan Indikator Variabel	Hipotesis Penelitian	Sumber Data	Metode Penelitian			Daftar Pustaka
						Populasi Dan Sampel	Teknik Pegambilan Data	Analisis Data	
1. Apakah Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian Kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri	1. Nela Evelina , Handoyo DW, Sari Listyori ini (2012). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa	a. Harga (X_1) Buchari Alma (2018:p.171) adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. b. Kualitas Produk (X_2) Fandy Tjiptono (2015:p.231) adalah Produk pemahaman subyektif produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan	<u>Variabel Penelitian</u> Variabel Bebas : a. Harga (X_1) b. Kualitas Produk (X_2) c. Promosi (X_3) <u>Variabel Terikat :</u> Keputusan Pembeli (Y) <u>Indikator Variabel</u> 1. Harga (X_1) Buchari Alma (2018:p.171)	1. Harga (X_1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian Kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya	Keputusan pembelian kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya	1.Populasi Seluruh konsumen yang menggunakan kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya	a.Kuesioner	Teknik analisis data yang digunakan 1.Uji Validitas 2.Uji Reliabilitas 3.analisis	Alma, Buchari. 2018. <i>Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa</i> . Cetakan ke-13. Bandung: Alfabeta. Tjiptono, Fandy. 2015.

UNIPA Surabaya?	adanya pengaruh citra merek, kualitas produk , harga dan promo si terhadap keputusan pembelian kartu perdan a Telko mFlexi.	sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan kegiatan konsumen.	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya Kepastian Kuota • Harapan Pelanggan • Kecepatan <p>c. Promosi (X3)</p> <p>Buchari Alma (2018:p.181) adalah sejenis komunikasi yang memberi penjelasan yang menyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa.</p> <p>d. Keputusan Pembeli (Y)</p> <p>Irham Fahmi (2016:p.57) merupakan tindakan konsumen dalam memutuskan sebuah produk yang dianggap menjadi solusi dari kebutuhan dan keinginan konsumen tersebut.</p>	<p>2. Kualitas Produk (X2)</p> <p>Buchari Alma (2018:p.171)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kinerja • Ciri-ciri Keistimewahan • Kegunaan (Kualitas Persepsi) <p>3. Promosi (X3)</p> <p>Buchari Alma (2018:p.181)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berorientasi • Mendistribusikan • Kegiatan Pemasaran • konsumen <p>4. Keputusan Pembeli (Y)</p> <p>Irham Fahmi (2016:p.57)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pembelian Ulang • Penjual Masa Datang 	<p>2. Sampel dalam penelitian ini adalah berjumlah = 54 orang yang menggunakan kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya</p> <p>3. Promosi (X3) berpengaruh terhadap keputusan pembelian Kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya</p> <p>4. Kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh</p>	UNIPA Surabaya.		<p>Regressi Linier Berganda</p> <p>4.Uji Hipotesis</p> <p>Contohnya: Uji T & Uji F</p> <p>5.Uji Koefisien Determinan (R2)</p>	<p>Strategi Pemasaran. Edisi 4. Yogyakarta:CV. Andi Offset.</p> <p>Fahmi, Irham. 2016. Perilaku Konsumen Teori dan Aplikasi. Cetakan Pertama. Bandung: Alfabeta.</p> <p>Vivil Yazia. 2014. Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Handphone BlackBerry (Studi Kasus BlackBerry Center Veteran Padang). Tulandi</p>
2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya?									
3. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian Kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri									

<p>UNIPA Surabaya?</p> <p>4. Apakah kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian Kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya?</p>	<p>Pembelian Handphone Blackberry (Studi Kasus Blackberry Center Veteran Padang).</p> <p>3. Siti Qomariyah dan Christina Menuk Sri H (2015). hipotesis pengujian yang berbunyi harga, tempat, promo si dan pelayanan</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Rekomendasi Ke Calon Pembelian 	<p>terhadap keputusan pembelian Kartu GSM Tri Always On pada mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya</p>					<p>Riry Anggia, Lotje Kawet, dan Imelda Ogi 2015.</p> <p><i>Analisis Pengaruh Strategi Promosi, Harga, dan Kepuasan Terhadap Loyalitas Konsumen Surat Kabar Manado Post.</i></p> <p>Billy Musak, Silvia Mandey, dan Yunita Mandagie. 2018.</p> <p><i>Pengaruh Daya Tarik Iklan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pembelian Kartu XL Axiaxta Paket Data Di Lingkungan</i></p>
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

	<p>berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor pada dealer Suzuki PT. Dwimitra Sejahtera Utama Sidoarjo, dapat diterima.</p> <p>4. Tulandi Riry Anggia, Lotje Kawet, dan Imelda Ogi (2015). Analisis Pengaruh Strategi</p>							Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi. Jurnal EMBA. 6 (4) :2948-2957.
--	--	--	--	--	--	--	--	---

	i Promo si, Harga, dan Kepuas an Terhad ap Loyalit as Konsu men Surat Kabar Manad o Post. 5. Billy Musak, Silvya Mande y, dan Yunita Manda gie (2018). Hasil peneliti an ini menunj ukan bahwa secara simulta n dan persial daya Tarik								o Journal of Social and Public. 1-11. Siti Qomariyah dan Christina Menuk Sri H. 2015. <i>Pengaruh Harga, Tempat, Promosi dan Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Pada Dealer Suzuki PT. Dwimitra Sejahtera Utama Sidoarjo. Majalah Ekonomi. XX (2). Ian Antonius Ong dan Drs. Sugiono Sugiharto, M.M. 2013.</i>
--	---	--	--	--	--	--	--	--	--

	iklan dan kualita s produk berpen garuh signifik an terhad ap keputu san pembel ian.							<i>Analisa Pengaruh Strategi Diferensiasi, Citra Merek, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Di Cincau Station Surabaya. JURNAL MANAJE MEN PEMASAR AN 1 (2):1- 11.</i>
--	--	--	--	--	--	--	--	--

Lampiran 8

HARGA (X1)

NO RESPONDEN	X1.1_1	X1.1_2	X1.1_3	X1.2_1	X1.2_2	X1.2_3	X1.3_1	X1.3_2	X1.3_3	X1.4_1	X1.4_2	X1.4_3	X1
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
2	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	55
3	4	5	5	3	5	4	4	3	4	4	3	5	49
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
5	3	4	3	3	5	4	4	5	3	5	4	4	47
6	5	3	3	5	3	2	4	4	5	4	4	3	45
7	5	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	46
8	5	4	3	5	4	2	4	5	3	4	4	5	48
9	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	55
10	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	59
11	5	5	5	4	4	5	3	5	5	3	4	5	53
12	5	4	3	5	5	5	5	4	4	3	3	3	49
13	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	57
14	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	56
15	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	53
16	5	4	5	3	4	5	5	5	5	3	3	5	52
17	4	5	5	4	4	4	5	4	4	3	3	4	49
18	3	4	4	4	4	5	4	3	3	3	5	5	47
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	59
21	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	25
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	47

24	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50
25	5	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	52
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
27	4	3	3	5	4	3	4	5	5	4	5	4	4	49
28	5	5	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	5	53
29	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
30	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	41
31	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	51
32	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	49
33	5	4	3	4	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
36	5	4	3	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	53
37	5	4	3	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	49
38	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	57
39	5	4	4	4	3	4	3	4	5	5	5	5	5	51
40	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	49
41	4	3	3	2	2	3	3	1	3	2	2	2	2	30
42	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	51
43	4	4	3	3	4	4	3	3	4	5	4	4	4	45
44	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
45	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	3	3	3	50
46	3	4	3	3	4	3	2	3	2	2	3	3	3	35
47	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
48	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37
49	4	4	5	4	4	4	2	3	3	3	3	4	4	43
50	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	5	3	3	45

KUALITAS PRODUK (X2)

4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	96	
4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	93	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	97	
5	4	3	4	4	4	5	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	93	
4	4	2	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	76	
3	3	2	3	4	5	3	5	3	4	2	4	5	3	5	3	3	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	2	2	73	
5	4	4	5	4	5	3	5	4	5	3	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	5	5	104		
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	72	
4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	79
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	95	
4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	99	
4	3	4	3	4	3	4	2	4	5	3	4	2	4	3	4	3	2	4	3	2	4	3	2	4	3	4	3	4	3	4	81	
4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	93	
5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	110	
5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	3	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	106	
4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	84	
4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	101	
5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	96	
5	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	5	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	93	
3	1	2	4	3	3	2	2	2	2	2	4	4	1	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	2	3	3	4	2	3	67		
4	5	3	5	4	5	5	3	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	110	
5	4	3	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	93	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	120	
4	4	3	3	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	93	
3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	2	2	4	2	4	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	71	

4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	91
3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	70
3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	84
3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	5	3	4	4	4	3	3	5	4	3	4	4	4	4	3	90	
5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	117
4	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	4	5	3	2	75	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	120
5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	110

PROMOSI (X3)

X3.1_1	X3.1_2	X3.1_3	X3.2_1	X3.2_2	X3.2_3	X3.3_1	X3.3_2	X3.3_3	X3.4_1	X3.4_2	X3.4_3	X3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	56
2	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	43
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
3	5	5	4	4	5	4	3	3	4	3	4	47
5	3	5	5	5	3	3	5	3	4	4	5	50
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	5	4	4	2	3	4	5	5	4	5	4	49
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	50
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	57
4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	56
5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	56
4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	53
4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	54

5	5	5	5	3	4	5	5	5	4	4	4	4	54
4	3	4	4	5	5	3	5	3	3	4	4	5	48
4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	48
1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	15
4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	57
3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	27
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	49
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	46
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
1	3	5	5	5	4	3	5	3	1	3	2	40	
5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	3	3	55	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	37	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
5	3	3	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	47
3	4	2	4	5	4	3	4	3	2	4	5	43	

3	4	5	5	4	5	4	5	3	5	3	5	51
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	51

KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)												
Y.1_1	Y.1_2	Y.1_3	Y.2_1	Y.2_2	Y.2_3	Y.3_1	Y.3_2	Y.3.3	Y.4_1	Y.4_2	Y.4.3	Y
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
5	5	4	4	4	4	5	3	3	5	4	4	50
4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	45
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
4	5	5	3	4	3	5	4	3	4	5	5	50
2	4	5	3	4	1	1	1	1	1	5	1	29
4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	43
5	3	5	3	4	4	3	4	3	5	5	3	47
4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	47
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	57
4	5	2	4	5	1	5	2	4	4	5	3	44
5	3	5	5	5	1	3	2	4	4	4	5	46
5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	53
4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	55
4	4	4	4	4	4	5	2	3	4	5	5	48
1	4	4	4	5	1	4	4	4	3	4	1	39
5	4	2	5	5	2	5	4	5	5	5	5	52
2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	15
5	5	5	5	5	2	4	3	3	3	3	3	46
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	49
4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	52
4	4	4	4	4	2	4	3	3	4	4	4	44
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
5	1	3	2	4	3	2	1	2	3	3	4	33

5 5 5 4 5 4 5 4 5 4 5 56

Lampiran 9

BERITA ACARA BIMBINGAN REVISI SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Ayu Ratna Dewi Anggraini
2. NIM : 161500086
3. Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Harga Paket, Kualitas Produk, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian kartu GSM *Tri Always On* pada Mahasiswa Fakultas Teknik Industri UNIPA Surabaya.
4. Dosen Penguji : 1. Dr. Fachrudly As'ari, S.Psi., M.M
2. Yuli Kurnia Firdausia, S.E., M.Ak.

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf Penguji	
			Penguji I	Penguji II
1	04 Agustus 2020	Revisi BAB I, II, III, dan V	/	
2	05 Agustus 2020	Revisi BAB I, II, III, dan V	/	
3	05 Agustus 2020	Revisi Penulisan	/	YK
4	06 Agustus 2020	Revisi Abstrak	/	YK

Surabaya, 10 Agustus 2020

Dosen Penguji I

Dr. Fachrudly As'ari, S.Psi., M.M
NPP : 1202612/DY

Dosen Penguji II

Yuli Kurnia Firdausia, S.E., M.Ak.
NPP : 1507731/DY