



STIE Malangkuççwara

(Accounting Business Management)

Jl. Terusan Candi Kalasan - Malang Telp. 0341-491813

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI BAB I s.d. BAB III

BLN/TGL	BAB	PERMASALAHAN	PARAF
Bulan :			
19 Jul	5	Kualitas Produk, Pengaruh Budget Harga Promosi terhadap keputusan pembelian konsumen	/
Bulan :			
19 Jul 17	1	Analisis pengaruh kualitas produk, harga, promosi terhadap keputusan pembelian (studi kasus pada pembelian mobil Toyota avanza tahun 2016 di auto 2000 Toyota Malang cabang Sukun)	/
19 Jul 17	1-3	Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian	/
Bulan :			
22 Jun 17	1-3	Penyiapan kerangka berfikir	/
29 Jun 17	1-3	Hipotesis Penelitian	/
Bulan :			
Bulan :			
Bulan :			

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

Catatan:

Bobot Penilaian skripsi oleh pembimbing sebesar 50% dengan kriteria penilaian:

1. Ide/inovasi penelitian
2. Pemahaman konsep/teori
3. Pemahaman Metodologi
4. Kemampuan Analisis

MCFE



Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi

Semester GASAL Tahun Akademik 2016/2017

Nomor : 0908/BAAK/X/2016

Setelah memperhatikan Surat Ketua Program Studi tentang usulan dosen pembimbing skripsi dengan ini Ketua STIE Malangkuçewara Malang menetapkan :

Nama : Drs. TACHJUDDIN, MM
Sebagai : Dosen Pembimbing 1
Nama : - - -
Sebagai : Dosen Pembimbing 2

Untuk mahasiswa berikut

Nama : PRAYOGA SETIAWAN
Nomor Pokok : K.2013.1.32154
Skripsi yang diajukan
Bidang Kajian : MANAJEMEN PEMASARAN
Pokok Bahasan : STRATEGI PEMASARAN
Tempat/Obyek : AUTO 2000 TOYOTA MALANG CABANG SUKUN

Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (STUDI KASUS PADA KONSUMEN MOBIL TOYOTA AVANZA TAHUN 2016 DI AUTO 2000 TOYOTA MALANG CABANG SUKUN)

Demikian surat penetapan ini dikeluarkan untuk dilaksanakan dengan sebaknya.
Penetapan ini berlaku sejak dikeluarkan.

Dikeluarkan di : Malang
Pada Tanggal : 26/07/2017
Ketua Program Studi Manajemen,



Lindananty
Drs. LINDANANTY, MM
NIK-P.3M : 202.710.194



STIE Malangkuççwara

(Accounting Business Management)

Jl. Terusan Candi Kalasan - Malang Telp. 0341-491813

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI BAB IV s.d. BAB V

BLN/TGL	BAB	PERMASALAHAN	PARAF
Bulan :			
4 Suk	IV	Bimbingan Analisis data	
		Bimbingan Bab IV Tentang Uji Asumt klasik	
Bulan :			
10 Juli	IV	Revisi Analisis data	
Bulan :			
10 Juli	IV V	Bantu Bab V Tentang Metode Analisis data dan kemasukan di pada caran	
Bulan :			
Bulan :			
Bulan :			

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

Catatan:

Bobot Penilaian skripsi oleh pembimbing sebesar 50% dengan kriteria penilaian:

6. Ide/Inovasi penelitian
7. Pemahaman konsep/teori
8. Pemahaman Metodologi
9. Kemampuan Analisis
10. Rutinitas Pembimbingan

MCE

LAMPIRAN 1

KUISIONER

Bersama ini, saya meminta kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi daftar kuesioner yang diberikan. Informasi yang Bapak/Ibu berikan merupakan bantuan yang sangat berarti bagi saya dalam menyelesaikan penelitian ini. Atas bantuan dan perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

IDENTITAS RESPONDEN (lingkari salah satu)

- Usia :
a. < 25 tahun; b. 25-34 tahun; c. 35-44 tahun; d. >45 tahun.
- Jenis kelamin :
a. Laki-laki; b. Wanita.
- Status :
a. Belum menikah; b. Sudah menikah.
- Lama menggunakan:
a. <1 tahun; b. 1-3 tahun; c. 4-6 tahun; d. >6 tahun.
- Tingkat pendidikan :
a. Lulus SMP; b. Lulus SMA; c. Diploma; d. Sarjana

Untuk pertanyaan di bawah ini, pilihlah setiap jawaban dengan memberikan tanda cek (√) pada pilihan jawaban yang dianggap paling sesuai dengan pendapat Anda !

PETUNJUK :

- SS = sangat setuju,
S = setuju;
CS = cukup setuju;
TS = tidak setuju;
STS = sangat tidak setuju

Tanggapan Responden terhadap kualitas produk (X1)

NO	PERNYATAAN	SS	S	CS	TS	STS
1	Mobil Avanza dapat memberikan kenyamanan berkendara secara maksimal.					
2	Mobil Avanza dapat digunakan untuk kurun waktu lebih dari 5 tahun.					
3	Saya membeli Avanza karena reputasinya baik dan telah teruji.					
4	Harga mobil Avanza sesuai dengan standar dan kualitas yang ditawarkan.					

Tanggapan Responden terhadap harga (X2)

NO	PERNYATAAN	SS	S	CS	TS	STS
1	Harga mobil Avanza sesuai dengan manfaat yang saya rasakan.					
2	Harga mobil Avanza terjangkau dengan pendapatan saya.					
3	Harga mobil Avanza sesuai dengan fasilitas yang diberikan.					
4	Harga mobil Avanza dapat bersaing dengan merek mobil lain.					

Tanggapan Responden Promosi (X3)

NO	PERNYATAAN	SS	S	CS	TS	STS
1	Auto 2000 Cabang Sukun Kota Malang melakukan promosi melalui media cetak.					
2	Program promosi yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mengadakan pameran / <i>event</i> .					
3	Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Auto 2000 Cabang Sukun Malang dapat meningkatkan penjualan.					
4	Perusahaan melakukan periklanan untuk memberikan informasi mengenai keunggulan yang dimiliki mobil Toyota Avanza.					

Tanggapan Responden terhadap keputusan pembelian (Y)

NO	PERNYATAAN	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya tertarik memiliki mobil Toyota Avanza.					
2	Saya mencari informasi dari banyak sumber mengenai mobil Avanza					
3	Saya memutuskan untuk membeli mobil Avanza setelah mengevaluasi beberapa alternatif					
4	Saya merasa yakin dengan keputusan pembelian mobil Avanza.					

LAMPIRAN 2

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Kualitas Produk	Harga	Promosi	Keputusan Pembelian
N		89	89	89	89
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	16,69	16,54	17,06	17,13
	Std. Deviation	2,516	1,954	2,069	2,247
Most Extreme Differences	Absolute	,202	,155	,181	,206
	Positive	,100	,126	,129	,102
	Negative	-,202	-,155	-,181	-,206
Kolmogorov-Smirnov Z		,610	,581	,391	,520
Asymp. Sig. (2-tailed)		,851	,888	,998	,950

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

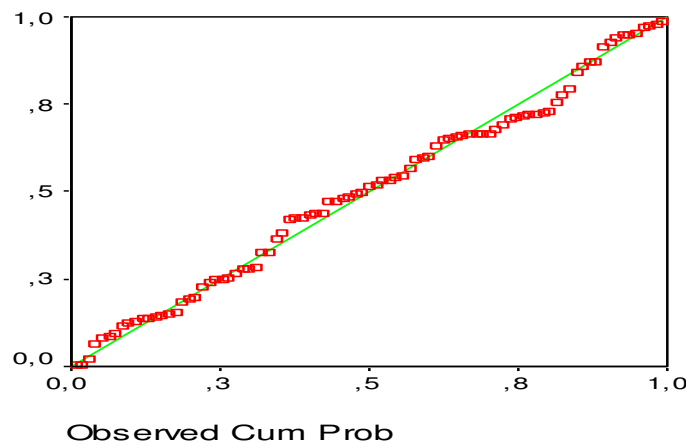
		Standardized Residual
N		89
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,98280674
Most Extreme Differences	Absolute	,075
	Positive	,075
	Negative	-,061
Kolmogorov-Smirnov Z		,709
Asymp. Sig. (2-tailed)		,696

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Normal P-P Plot of Regression

Dependent Variable: Keputusan



Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	Durbin-Watson
1	1,756 ^a

- a. Predictors: (Constant), Promosi, Kualitas Produk, Harga
 b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Kualitas Produk	1,000	1,000
	Harga	,991	1,009
	Promosi	,991	1,009

- a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Uji Heteroskedastisitas

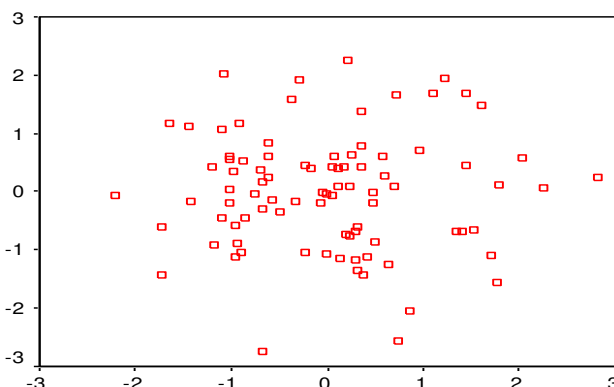
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,779	,068		11,466	,000
	Kualitas Produk	,0005	,004	,015	,135	,893
	Harga	,0033	,004	,089	,827	,411
	Promosi	-,0031	,004	-,079	-,730	,468

- a. Dependent Variable: ABSRESID

Scatterplot

Dependent Variable: Keputusan P



Regression Standardized Predicted Value

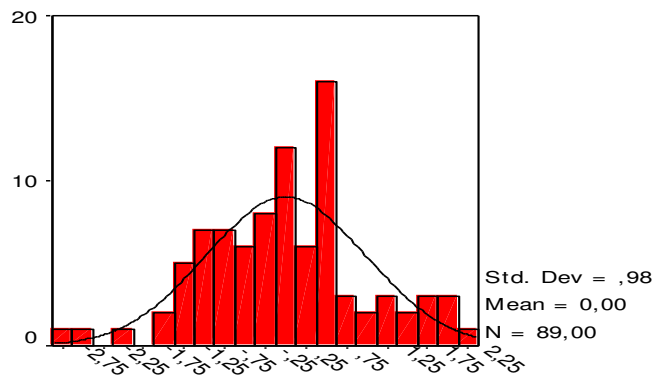
Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Kualitas Produk	89	8	20	16,69	2,516
Harga	89	9	20	16,54	1,954
Promosi	89	10	20	17,06	2,069
Keputusan Pembelian	89	10	20	17,13	2,247
Valid N (listwise)	89				

Histogram

Dependent Variable: Keputusan F



Regression Standardized Residual

Regression

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,754 ^a	,569	,554	1,501

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

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	252,871	3	84,290	37,411	,000 ^a
	Residual	191,511	85	2,253		
	Total	444,382	88			

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

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations
		B	Std. Error	Beta			Zero-order
1	(Constant)	,439	1,613		,272	,786	
	Kualitas Produk	,287	,074	,321	3,852	,000	,596
	Harga	,385	,094	,335	4,104	,000	,594
	Promosi	,325	,092	,299	3,525	,001	,597

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

LAMPIRAN 3

Validitas

Correlations

		TX1
X1.1	Pearson Correlation	,743**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X1.2	Pearson Correlation	,694**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X1.3	Pearson Correlation	,809**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X1.4	Pearson Correlation	,707**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89

** . Correlation is significant at the 0.01 level

Correlations

		TX2
X2.1	Pearson Correlation	,768**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X2.2	Pearson Correlation	,839**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X2.3	Pearson Correlation	,774**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X2.4	Pearson Correlation	,807**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89

** . Correlation is significant at the 0.01 level

Correlations

		TX3
X3.1	Pearson Correlation	,779**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X3.2	Pearson Correlation	,808**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X3.3	Pearson Correlation	,855**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X3.4	Pearson Correlation	,760**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89

** . Correlation is significant at the 0.01 level

Correlations

		TX4
X4.1	Pearson Correlation	,703**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X4.2	Pearson Correlation	,862**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X4.3	Pearson Correlation	,810**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89
X4.4	Pearson Correlation	,860**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	89

** . Correlation is significant at the 0.01 level

Reliability

Reliability Coefficients X1

N of Cases = 89,0

N of Items = 4

Alpha = ,7207

Reliability Coefficients X2

N of Cases = 89,0

N of Items = 4

Alpha = ,8087

Reliability Coefficients X3

N of Cases = 89,0

N of Items = 4

Alpha = ,8136

Reliability Coefficients X4

N of Cases = 89,0

N of Items = 4

Alpha = ,8265