

Lampiran 1 : Kuesioner

INSTRUMEN

Upaya Meningkatkan Keputusan Pembelian Pada Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek Ditinjau Dari Harga, Promosi Dan Pelayanan

Dalam rangka penyusunan skripsi, saya bermaksud untuk menguji teori tentang **Upaya Meningkatkan Keputusan Pembelian Pada Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek Ditinjau Dari Harga, Promosi Dan Pelayanan** .

Saya mengharap kesediaan Anda untuk bekerjasama dengan cara memberikan informasi yang sejujurnya sesuai angket yang ada, peneliti menjamin kerahasiaan identitas anda.

A. IDENTITAS RESPONDEN

Nomor Responden :

Nama :

Jenis Kelamin :

Usia :

Pekerjaan :

B. PETUNJUK

Berilah tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang sesuai dengan pendapat Anda berdasarkan apa yang Anda rasakan sebagai konsumen **Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek**. Berikan pendapat Anda berdasarkan kriteria sebagai berikut:

1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

2 = Tidak Setuju (TS)

3 = Netral (N)

4 = Setuju (S)

5 = Sangat Setuju (SS)

C. PERNYATAAN PENELITIAN

1. Keputusan Pembelian

No.	Pernyataan	SKOR				
		1 (STS)	2 (TS)	3 (N)	4 (S)	5 (SS)
a. Pengenalan kebutuhan						
1)	Saya membeli motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek karena saya membutuhkannya untuk menunjang aktifitas saya					
2)	Motor yang dijual di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek memiliki kualitas yang baik					
b. Pencarian informasi						
1)	Saya tidak mendapatkan hambatan dalam memperoleh informasi tentang motor yang di jual di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek					
2)	Sebelum membeli Saya selalu mengamati motor yang di jual di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek					
c. Evaluasi alternatif						
1)	Saya puas membeli motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek karena harganya sesuai dengan kualitas motornya					
2)	Saya membeli motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek bukan karena kebutuhan saja melainkan keinginan saya.					
d. Keputusan membeli						
1)	Saya memutuskan membeli motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek karena harga yang ditawarkan sesuai dengan kemampuan saya					
2)	Saya memutuskan mengunjungi membeli motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek karena pelayanannya ramah dan memuaskan					
e. Perilaku pasca pembelian						
1)	Kualitas motor di Dealer Kembang Jawa Motor tidak pernah mengecewakan konsumen dan saya rekomendasikan ke pihak lain					
2)	Ketika membutuhkan motor baru, saya selalu membeli di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek					

2. Harga

No.	Pertanyaan	SKOR				
		1 (STS)	2 (TS)	3 (N)	4 (S)	5 (SS)
a. Keterjangkauan Harga						
1)	Saya merasa harga motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek lebih terjangkau dibandingkan dealer lain					
2)	Terdapat berbagai jenis motor dengan harga yang bervariasi sesuai segmen konsumen					
b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk						
1)	Harga motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek sesuai dengan kualitas motor					
2)	Saya merasa harga motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek sesuai dengan pelayanan yang diberikan					
c. Daya Saing						
1)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek memberikan layanan gratis pengantaran unit motor ke rumah konsumen					
2)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek selalu melakukan pemasaran secara terus-menerus melebihi dealer lain, sehingga dealer Kembang Jawa Motor ini berhasil mendapatkan <i>personal branding</i> di mata konsumen					
d. Kesesuaian harga dengan manfaat						
1)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek dapat memberikan solusi kepada konsumen motor apa yang harus konsumen beli sesuai kebutuhan					
2)	Saya merasa harga motor di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek sesuai dengan fasilitas yang diberikan seperti pelayanan yang cepat, bonus produk dan potongan harga yang menarik.					
e. Harga mempengaruhi daya beli konsumen						
1)	Adanya potongan harga pada pembelian motor di Dealer Kembang Jawa baik yang dibeli secara kredit maupun <i>cash</i>					
2)	Selain memberikan harga motor yang terjangkau, Dealer Kembang Jawa Motor akan memberikan gratis <i>service</i> dan jaminan kerusakan					
f. Harga mempengaruhi konsumen pengambilan keputusan						
1)	Saya merasa motor yang dijual Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek memiliki banyak pilihan variasi motor, sehingga konsumen lebih mudah memilih motor yang diinginkan					

2)	Kembang Jawa Motor memberikan bonus produk dalam pembeliannya sehingga saya tertarik melakukan pembelian di Kembang Jawa Motor dibanding dealer lainnya					
----	---	--	--	--	--	--

3. Promosi

No.	Pertanyaan	SKOR				
		1 (STS)	2 (TS)	3 (N)	4 (S)	5 (SS)
a. Periklanan yang menarik						
1)	Promosi yang dilakukan di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek menggunakan katalog foto produk dengan keterangan produk dan harga yang jelas serta menarik					
2)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek mempromosikan produknya melalui media internet seperti <i>facebook, instgram, whatshapdan</i> lain-lain					
b. Promosi penjualan						
1)	Saya membeli produk di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek karena ada diskon menarik					
2)	Di Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek memberikan bonus produk					
c. Publisitas Pesaing						
1)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek menjadi sponsor di ajang pertandingan olahraga					
2)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek mengadakan event sehingga dapat menciptakan hubungan yang baik dengan masyarakat					
d. Public Relation						
1)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek mempromosikan motor dengan <i>sales-person</i> sehingga dapat menciptakan hubungan yang baik karena langsung bertatap muka dengan konsumen					
2)	Banyaknya barang baru yang ditawarkan karyawan dealer motor Kembang Jawa Trenggalek kepada konsumen dapat membuat konsumen semakin termotivasi untuk membeli					

4. Pelayanan

No.	Pertanyaan	SKOR				
		1 (STS)	2 (TS)	3 (N)	4 (S)	5 (SS)
a. Reliabilitas						
1)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek cepat dan tanggap dalam menghadapi keluhan konsumen					

2)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek dapat menjelaskan secara detail kualitas dan motor yang dijualnya					
b. Responsivitas						
1)	Karyawan bagian kasir Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek melayani pembayaran motor dengan cepat.					
2)	Karyawan Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek bersikap tanggap dan cepat dalam merespon permintaan dan pemesanan motor.					
c. Jaminan (Assurance)						
1)	Karyawan Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek memberikan jaminan berupa pengetahuan tentang spesifikasi motor kepada konsumen					
2)	Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek mampu memberikan kepastian atas pemanfaatan garansi					
d. Empati						
1)	Karyawan Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek ramah dan sopan dalam melayani konsumen					
2)	Karyawan Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek memberikan perhatian dan tanggapan terkait masalah dan keluhan konsumen					

Lampiran 2 : Hasil Penelitian

Hasil uji validitas

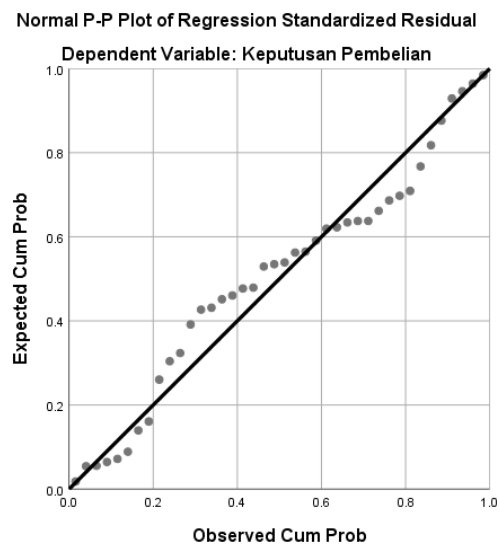
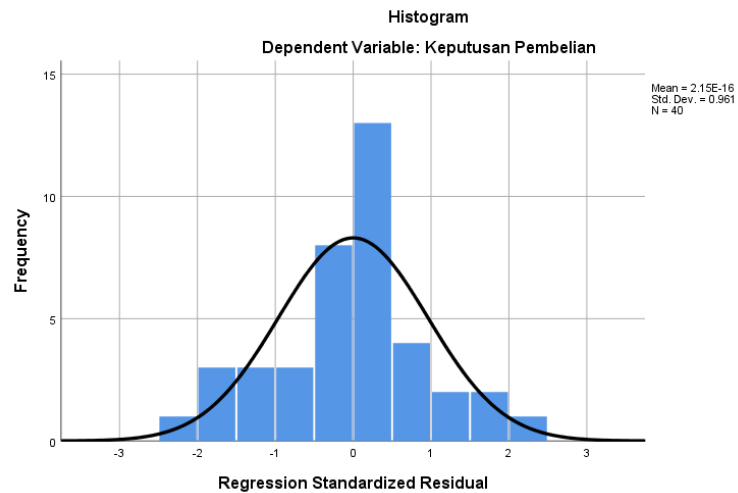
Variabel	No.item	rhitung	Rtabel	Keterangan
Harga (X1)	X1.1.1	0,854	0,312	Valid
	X1.1.2	0,810	0,312	Valid
	X1.2.1	0,612	0,312	Valid
	X1.2.2	0,885	0,312	Valid
	X1.3.1	0,638	0,312	Valid
	X1.3.2	0,825	0,312	Valid
	X1.4.1	0,852	0,312	Valid
	X1.4.2	0,793	0,312	Valid
	X1.5.1	0,777	0,312	Valid
	X1.5.2	0,822	0,312	Valid
	X1.6.1	0,738	0,312	Valid
	X1.6.2	0,781	0,312	Valid
Promosi (X2)	X2.1.1	0,784	0,312	Valid
	X2.1.2	0,837	0,312	Valid
	X2.2.1	0,779	0,312	Valid
	X2.2.2	0,835	0,312	Valid
	X2.3.1	0,906	0,312	Valid
	X2.3.2	0,810	0,312	Valid
	X2.4.1	0,786	0,312	Valid
	X2.4.2	0,802	0,312	Valid
Pelayanan (X3)	X3.1.1	0,780	0,312	Valid
	X3.1.2	0,786	0,312	Valid
	X3.2.1	0,578	0,312	Valid
	X3.2.2	0,502	0,312	Valid
	X3.3.1	0,714	0,312	Valid
	X3.3.2	0,706	0,312	Valid
	X3.4.1	0,723	0,312	Valid
	X3.4.2	0,700	0,312	Valid
Keputusan Pembelian (Y)	Y1.1.1	0,557	0,312	Valid
	Y1.1.2	0,718	0,312	Valid
	Y1.2.1	0,776	0,312	Valid
	Y1.2.2	0,691	0,312	Valid
	Y1.3.1	0,750	0,312	Valid
	Y1.3.2	0,691	0,312	Valid
	Y1.4.1	0,723	0,312	Valid
	Y1.4.2	0,792	0,312	Valid
	Y1.5.1	0,660	0,312	Valid
	Y1.5.2	0,709	0,312	Valid

Hasil uji reabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Batas kritis	Keterangan
Harga (X1)	0,902	0,60	Reliabel
Promosi (X2)	0,903	0,60	Reliabel
Pelayanan (X3)	0,938	0,60	Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)	0,932	0,60	Reliabel

Lampiran 3 : Hasil Output SPSS

1. Hasil Uji Normalitas



2. Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std, Deviation	3,34267760
Most Extreme Differences	Absolute	,124
	Positive	,108
	Negative	-,124
Test Statistic		,124
Asymp, Sig, (2-tailed)		,125 ^c

a, Test distribution is Normal,

b, Calculated from data,

c, Lilliefors Significance Correction,

3. Hasil Uji Multikolenaritas

Model	Unstandardized Coefficients		Coefficients ^a			Collinearity Statistics	
	B	Std, Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig,	Tolerance	VIF
1 (Constant)	,455	2,794		,163	,871		
Harga	,136	,050	,231	2,702	,010	,713	1,402
Promosi	,604	,159	,482	3,805	,001	,325	3,077
Kualitas Pelayanan	,417	,177	,312	2,358	,024	,298	3,358

a, Dependent Variable: Keputusan Pembelian

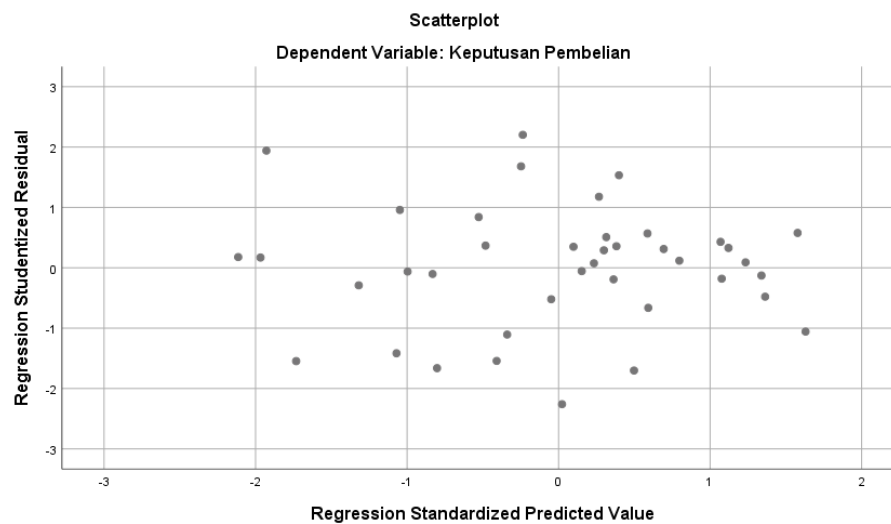
4. Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,901 ^a	,812	,796	3,47917	1,826

a, Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga, Promosi

b, Dependent Variable: Keputusan Pembelian

5. Hasil Uji Heteroskeditas



6. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	,455	2,794		,163	,871		
Harga	,136	,050	,231	2,702	,010	,713	1,402
Promosi	,604	,159	,482	3,805	,001	,325	3,077
Kualitas Pelayanan	,417	,177	,312	2,358	,024	,298	3,358

a, Dependent Variable: Keputusan Pembelian

7. Hasil Uji t (parsial)

Model	Unstandardized Coefficients		Coefficients ^a			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	,455	2,794		,163	,871		
Harga	,136	,050	,231	2,702	,010	,713	1,402
Promosi	,604	,159	,482	3,805	,001	,325	3,077
Kualitas Pelayanan	,417	,177	,312	2,358	,024	,298	3,358

a, Dependent Variable: Keputusan Pembelian

8. Hasil Uji F (simultan)

Model		ANOVA ^a				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1882,609	3	627,536	51,843	,000 ^b
	Residual	435,766	36	12,105		
	Total	2318,375	39			

a, Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b, Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga, Promosi

9. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,901 ^a	,812	,796	3,47917	1,826

a, Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga, Promosi

b, Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian



Yayasan Pembina Lembaga Pendidikan Perguruan Tinggi PGRI Kediri
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (LPPM)
 Alamat: Kampus I Jl. KH. Achmad Dahlan No. 76 Kediri (64112) Telp.(0354) 771576, Fax. 771576
 Website: <http://lp2m.unpkediri.ac.id>, Email: lemlit@unpkediri.ac.id; lemlit.unpkediri@gmail.com

Nomor : 20563.07/LPPM.UN PGRI Kd/VII/2022 05 Juli 2022
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Ijin Melakukan Penelitian

Kepada Yth. Kepala Kembang Jawa Motor Trenggalek Dealer Kembang Jawa Motor Trenggalek
 di : Jl. Soekarno Hatta, No. 26, Dobangan, Kelutan, Kec. Trenggalek, Jawa Timur

Dengan ini kami hadapkan mahasiswa Universitas Nusantara PGRI Kediri:

NAMA : SEPTI ANGGRAENI
 NPM : 18.1.02.02.0302
 FAK - PRODI : FEB- Manajemen
 Maksud : Ijin melakukan penelitian untuk penulisan Skripsi
 JUDUL :

UPAYA MENINGKATKAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA DEALER KEMBANG JAWA MOTOR TRENGGALEK DITINJAU DARI HARGA, PROMOSI DAN PELAYANAN

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon bantuannya untuk memberi ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan guna mendapatkan data-data penelitian pada lembaga yang bapak/ibu/sdr. pimpin sebagai bahan penulisan Skripsi Program Sarjana (S1).

a.n. Ketua
 Sekretaris LPPM,



Dr. Risky Aswi Ramadhani, M.Kom
 NIDN. 0708049001

Tembusan :
 1. Kaprodi
 2. Dosen Pembimbing 1 dan 2



Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Nusantara PGRI Kediri

