

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian

#### KUISISIONER PENELITIAN

#### PENGARUH VARIASI PRODUK, SALES PROMOTION, DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BRAND MINUMAN HAUS NGINDEN SUKOLILO SURABAYA

Dengan hormat,

Dalam rangka penyusunan Skripsi sebagai salah satu syarat kelulusan program Sarjana S1 di " Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya", saya Agung Prasetya Adi Cahyono memohon kesediaan anda untuk meluangkan waktunya untuk mengisi pernyataan survei penelitian yang berjudul " **Variasi Produk, Sales Promotion, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Brand Minuman Haus Nginden Sukolilo Surabaya**". Oleh karena itu, saya ingin memohon saudara/Saudari untuk ikut berpartisipasi dalam pengisian kuesioner ini agar hasil penelitian ini dapat memiliki kredibilitas yang tinggi. Saya sangat berterima kasih atas kesediaan dan partisipasi saudara/Saudari dalam meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini.

Atas perhatian dan kerjasamanya, saya ucapkan terima kasih.

#### A. IDENTITAS RESPONDEN

- a. Nama :
- b. Jenis Kelamin :  Laki – laki  
 Perempuan
- c. Usia :  17 – 21 tahun  
 22 – 26 tahun  
 27 – 31 tahun  
 > 32 tahun
- d. Pekerjaan :  Pelajar / Mahasiswa  
 PNS  
 Pegawai swasta  
 Lain – lain
- e. Pendapatan :  < Rp. 1.000.000  
 >Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000  
 >Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000  
 >Rp. 3.000.000

**B. PETUNJUK PENGISIAN**

1. Berikan tanda checklist (√) untuk setiap jawaban dari pernyataan yang paling tepat menurut Anda
2. Setiap pernyataan mempunyai lima alternatif jawaban, yaitu :
  - SS : Sangat Setuju
  - S : Setuju
  - KS : Kurang Setuju
  - TS : Tidak Setuju
  - STS : Sangat Tidak Setuju

**C. PERNYATAAN PENELITIAN****1. VARIASI PRODUK (X1)**

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
<b>Variasi Kelengkapan Produk</b>						
1.	Produk yang ditawarkan Haus Nginden Sukolilo Surabaya memiliki kelengkapan produk yang sangat banyak sehingga saya tertarik melakukan pembelian					
<b>Variasi Ukuran Produk Atau Keberagaman</b>						
2.	Produk yang ditawarkan Haus Nginden Sukolilo Surabaya memiliki keberagaman ukuran produk sehingga saya tertarik untuk melakukan pembelian					
<b>Variasi Kulit Produk</b>						
3.	Ragam Produk yang di tawarkan Haus Nginden Sukolilo Surabaya memiliki kualitas yang terjaga.					
4.	Ragam produk yang di tawarkan Haus Nginden Sukolilo Surabaya memiliki kualitas bahan yang terjaga.					

**2. SALES PROMOTION (X2)**

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
<b>Rebates (Potongan Harga)</b>						

5.	Haus Nginden Sukolilo Surabaya sering melakukan potongan harga terhadap produk yang di tawarkan.					
<b>Price Packs/Cents-Off-Deals (Promosi Paket Harga)</b>						
6.	Haus Nginden Sukolilo Surabaya sering memberikan paket harga dari produk yang di tawarkan.					
<b>Promotional Products (Banyaknya Promosi Produk Yang Ditawarkan)</b>						
7.	Haus Nginden Sukolilo Surabaya sering mempromosikan banyak produk.					
8.	Haus Nginden Sukolilo Surabaya mempromosikan banyak produk melalui media social Instagram.					

### 3. HARGA (X3)

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
<b>Keterjangkauan Harga</b>						
9.	Harga yang di tawarkan Haus Nginden Sukolilo Surabaya terjangkau.					
<b>Kesesuaian Harga Dengan Kualitas Produk</b>						
10.	Harga di Haus Nginden Sukolilo Surabaya yang di tetapkan sesuai dengan kualitas produk yang di sajikan					
<b>Kesesuaian Harga Dengan Manfaat</b>						
11.	Harga di Haus Nginden Sukolilo Surabaya sesuai dengan manfaat yang saya harapkan pada saat membeli produknya					
<b>Kesesuaian Harga Dengan Daya Saing</b>						
12.	Harga yang di tawarkan Haus Nginden Sukolilo Surabaya lebih terjangkau di bandingkan dengan produk yang lainnya					

#### 4. KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
<b>Kemantapan Membeli Setelah Mengetahui Informasi Produk.</b>						
13.	saya mengambil keputusan membeli di Haus Nginden Sukolilo Surabaya ketika mengetahui informasi dari orang lain, media social maupun secara langsung,					
<b>Memutuskan Membeli Karena Merek Yang Paling Di Sukai.</b>						
14.	Saya membeli produk di Haus Nginden Sukolilo Surabaya karena sudah mengenal merek haus.					
<b>Membeli Karena Sesuai Dengan Keinginan Dan Kebutuhan.</b>						
15.	saya memilih produk di Haus Nginden Sukolilo Surabaya karena terdapat produk yang saya inginkan.					
16.	saya memilih produk di Haus Nginden Sukolilo Surabaya berdasarkan pilihan kebutuhan.					
<b>Membeli Karena Mendapat Rekomendasi Orang Lain.</b>						
17.	Saya mengambil keputusan pembelian membeli di Haus Nginden Sukolilo Surabay ketika mendapat rekomendasi dari orang lain.					

#### Lampiran 2 Hasil Uji Instrumen

##### 1. Uji Validitas

##### a. Variasi produk (X1)

Correlations						
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	TOTALX1
X1.1	Pearson Correlation	1	.709**	.634**	.490**	.836**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000

	N	96	96	96	96	96
X1.2	Pearson Correlation	.709**	1	.695**	.547**	.876**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X1.3	Pearson Correlation	.634**	.695**	1	.614**	.871**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X1.4	Pearson Correlation	.490**	.547**	.614**	1	.791**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96	96
Total x1	Pearson Correlation	.836**	.876**	.871**	.791**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96

**b. Sales Promotion (X2)**

		Correlations				
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	TOTALX2
X2.1	Pearson Correlation	1	.535**	.629**	.373**	.815**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X2.2	Pearson Correlation	.535**	1	.555**	.375**	.780**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X2.3	Pearson Correlation	.629**	.555**	1	.463**	.850**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X2.4	Pearson Correlation	.373**	.375**	.463**	1	.694**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96	96
Totalx 2	Pearson Correlation	.815**	.780**	.850**	.694**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96

**c. Harga (X3)**

		Correlations				
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	TOTALX3
X3.1	Pearson Correlation	1	.554**	.300**	.486**	.743**

	Sig. (2-tailed)		.000	.003	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X3.2	Pearson Correlation	.554**	1	.478**	.451**	.796**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X3.3	Pearson Correlation	.300**	.478**	1	.488**	.734**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96	96
X3.4	Pearson Correlation	.486**	.451**	.488**	1	.808**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96	96
Totalx 3	Pearson Correlation	.743**	.796**	.734**	.808**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96

#### d. Keputusan Pembelian (Y)

Correlations							
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Tota ly
Y1	Pearson Correlation	1	.356**	.371**	.533**	.446**	.724**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96
Y2	Pearson Correlation	.356**	1	.373**	.367**	.384**	.675**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96
Y3	Pearson Correlation	.371**	.373**	1	.563**	.523**	.774**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96
Y4	Pearson Correlation	.533**	.367**	.563**	1	.413**	.788**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96
Y5	Pearson Correlation	.446**	.384**	.523**	.413**	1	.733**

	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96	96	96
Total	Pearson Correlation	.724**	.675**	.774**	.788**	.733**	1
Y	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96	96

## 2. Uji Reliabilitas

### a. Variasi produk (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.864	4

### b. Sales Promotion (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.794	4

### c. Harga (X3)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.771	4

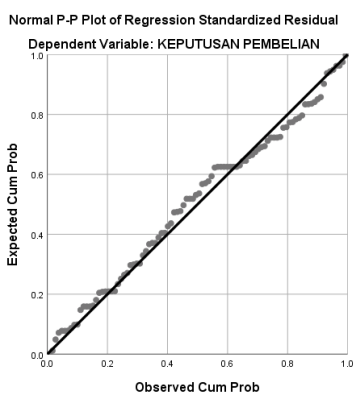
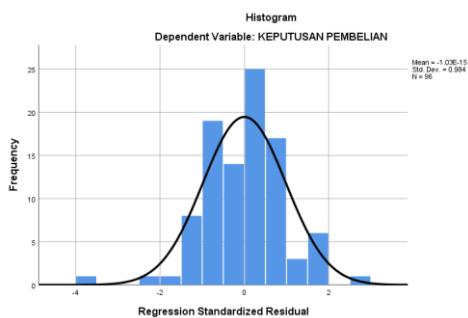
### d. Keputusan Pembelian (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.791	5

## Lampiran 3 Hasil Uji Analisis Data

### A. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas



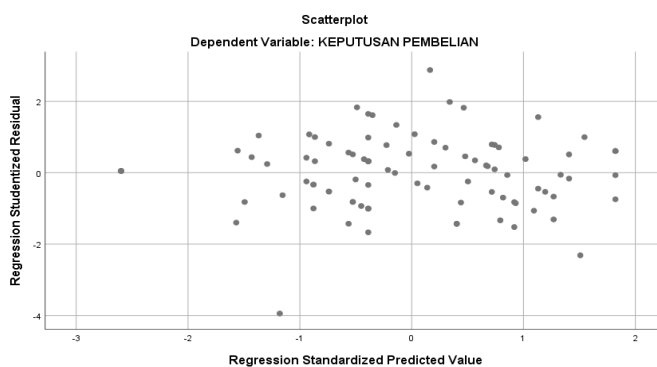
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.49368462
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.055
	Negative	-.072
Test Statistic		.072
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>



### b. Uji Multikolinieritas

Coefficients <sup>a</sup>				
Model		Collinearity Statistics		
		Tolerance	VIF	
1	(Constant)			
	VARIASI PRODUK	.430	2.328	
	SALES PROMOTION	.408	2.451	
	HARGA	.390	2.562	

### c. Uji Heteroskedastisitas



### B. Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.170	1.456		.804	.424
	Variasi Produk	.495	.117	.392	4.215	.000
	Sales Promotion	.365	.118	.294	3.085	.003
	Harga	.287	.129	.216	2.214	.029

### C. Uji Determinasi R<sup>2</sup>

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.812 <sup>a</sup>	.659	.648	1.51784

## D. Uji Hipotesis

### a. Uji F (Simultan)

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	409.036	3	136.345	59.182	.000 <sup>b</sup>
	Residual	211.954	92	2.304		
	Total	620.990	95			

### b. Uji t (Parsial)

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.170	1.456		.804	.424
	Variasi Produk	.495	.117	.392	4.215	.000
	Sales Promotion	.365	.118	.294	3.085	.003
	Harga	.287	.129	.216	2.214	.029

## Lampiran 4 Bukti Bimbingan

Data Mahasiswa			
N I M	1121800089 - Agung Prasetya Adi Cahyono		
Nama Mahasiswa	Agung Prasetya Adi Cahyono		
Info Akademik	Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik - Jurusan Administrasi Niaga Semester : 8		

Bimbingan			
No	Dosen	Topik	Tanggal Bimbingan
1	0009035802 - Dra. Sri Andayani, M.M.	ACC judul	29 Mar 2022
2	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	revisi latar belakang	29 Mar 2022
3	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	tonjolan masalah di lbm	7 Apr 2022
4	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	ACC bab 1	12 Mei 2022
5	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	ACC bab 2	12 Mei 2022
6	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	bab 3 revisi kuisioner	17 Mei 2022
7	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	bab 3 ACC dengan catatan	23 Mei 2022
8	0009035802 - Dra. Sri Andayani, M.M.	ACC bab 1-3 dan kuisioner	27 Mei 2022
9	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	bab 4 revisi tabulasi data	14 Jun 2022
10	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	bab 4 revisi pembahasan	17 Jun 2022
11	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	bab 4 ACC	21 Jun 2022
12	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	bab 5 ACC	21 Jun 2022
13	0719106701 - Drs. Agung Pudjianto, M.M.	ACC bab 4	23 Jun 2022
14	0009035802 - Dra. Sri Andayani, M.M.	bab 4 dan 5 ACC	23 Jun 2022

## Lampiran 5 Lembar Revisi



### UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.  
Gedung: F 101. Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)  
Telp. 031 5925982, 5931800 psw. 159 e-mail : fisip@untag-sby.ac.id

#### LEMBAR PERINTAH REVISI

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

NBI dan Nama : Agung Prasetya Adi Cahyono 1121800089  
Program Studi : Administrasi Niaga

Memerintahkan untuk mengadakan Revisi Skripsi sbb :

No	Keterangan Revisi
	Perbaiki sesuai petunjuknya

Surabaya, 27/06/2022 16:45:48

Setuju telah direvisi,  
Dosen Penguji,

(Dra. Sri Andayani, MM)

Dosen Penguji,

(Dra. Sri Andayani, MM)



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
 Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.  
 Gedung: F 101. Jl. Semolowaru 45 Surabaya ( 60118 )  
 Telp. 031 5925982, 5931800 psw. 159 e-mail : fsip@untag-sby.ac.id

**LEMBAR PERINTAH REVISI**

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

NBI dan Nama : Agung Prasetya Adi Cahyono 1121800089  
 Program Studi : Administrasi Niaga

Memerintahkan untuk mengadakan Revisi Skripsi sbb :

No	Keterangan Revisi
	1. manfaat praktis point b. masukkan ke manfaat teoritis 2. Sesuaikan harga minuman Haus yang sekarang/pada saat diteliti sesuai dengan saat koesioner yang disebar

Surabaya, 27/06/2022 16:45:28

Setuju telah direvisi,  
 Dosen Penguji,

(Dra. Diana Juni Mulyati, MM)

Dosen Penguji,

(Dra. Diana Juni Mulyati, MM)



**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.  
 Gedung: F 101. Jl. Semolowaru 45 Surabaya ( 60118 )  
 Telp. 031 5925982, 5931800 psw. 159 e-mail : fisip@untag-sby.ac.id

**LEMBAR PERINTAH REVISI**

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

NBI dan Nama : Agung Praselia Adi Cahyono 1121800089  
 Program Studi : Administrasi Niaga

Memerintahkan untuk mengadakan Revisi Skripsi sbb :

No	Keterangan Revisi
-	

Surabaya, 01/07/2022 15:30:53

Setuju telah direvisi,  
 Dosen Penguji,

Dosen Penguji,

(Dra. Ni Made Ida Pratiwi, MM)

(Dra. Ni Made Ida Pratiwi, MM)

## Lampiran 6 Hasil turnitin

Pengaruh Variasi Produk, Sales Promotion, dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian pada Brand Minuman Haus Nginden Semolo Sukolilo Surabaya

### ORIGINALITY REPORT

<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>9%</b>	<b>6%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

### PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	<b>5%</b>
<b>2</b>	repository.umsu.ac.id Internet Source	<b>3%</b>
<b>3</b>	jurnal-umbuton.ac.id Internet Source	<b>2%</b>
<b>4</b>	core.ac.uk Internet Source	<b>2%</b>

Exclude quotes  Off  
Exclude bibliography  Off

Exclude matches  < 2%