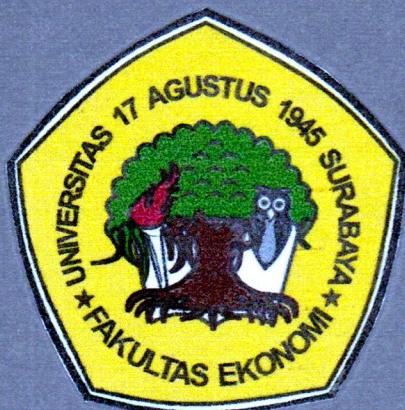


SKRIPSI

**PENGARUH HARGA, PERIKLANAN, DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEMBAKO
PADA UD. SARI BUMI DI KABUPATEN SUMENEP**



Oleh :

NUR KHOLIS AS'ARI
NBI : 1211408177

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2018**

**PENGARUH HARGA, PERIKLANAN, DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEMBAKO
PADA UD. SARI BUMI DI KABUPATEN SUMENEP**

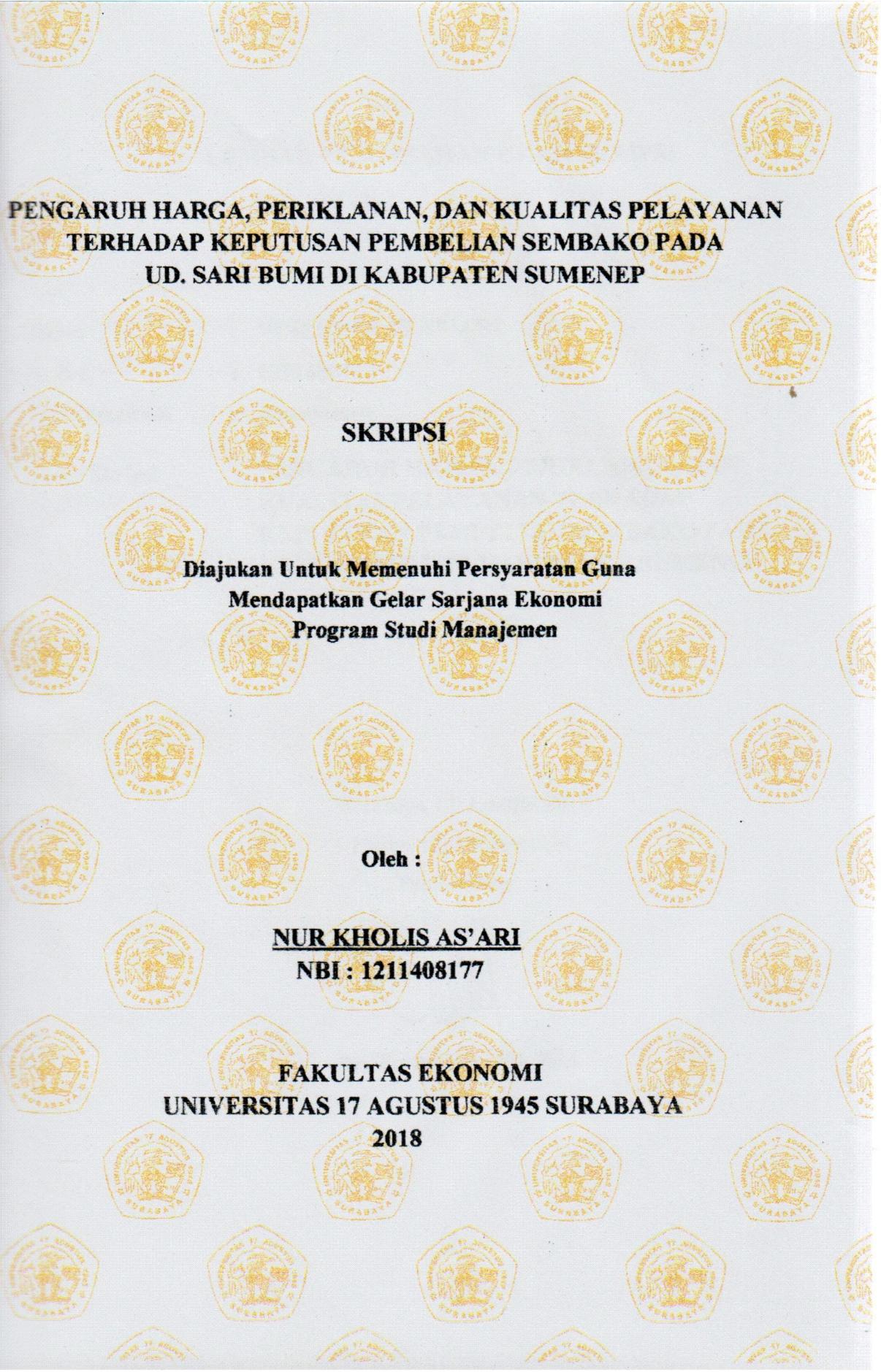


Oleh :

NUR KHOLIS AS'ARI

NBI : 1211408177

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2018**



**PENGARUH HARGA, PERIKLANAN, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEMBAKO PADA
UD. SARI BUMI DI KABUPATEN SUMENEP**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Manajemen**

Oleh :

NUR KHOLIS AS'ARI

NBI : 1211408177

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

2018

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Nama

: NUR KHOLIS AS'ARI

N. B. I

: 1211408177

Program Studi

: Manajemen

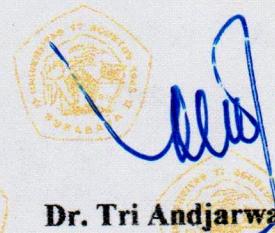
Judul Skripsi

: **PENGARUH HARGA, PERIKLANAN, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEMBAKO PADA UD. SARI BUMI DI KABUPATEN SUMENEP**

Surabaya, 01 Agustus 2018

Mengetahui/Menyetujui

Pembimbing,


Dr. Tri Andjarwati, MM.

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Dipertahankan didepan sidang Dewan Pengaji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada tanggal : **26 Juli 2018**

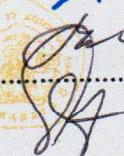
TIM PENGUJI :

1. Dr. Tri Andjarwati, MM.

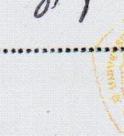
TANDA TANGAN

- Ketua : 

2. Drs. Ec. Sjamswana Juwana, MM.

- Anggota : 

3. Drs. Ec. Sigit Santoso, MM.

- Anggota : 

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Dekan,

Dr. Slamet Riyadi, M.Si., Ak. CA

NPP. 20220.93.0319

SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nur Kholis As'ari
NBI : 1211408177
Agama : Islam
Alamat Rumah : Jl. Trunojoyo 101 Kolor Kota Sumenep

Dengan ini menyatakan skripsi yang berjudul :

PERNGARUH HARGA, PERIKLANAN, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEMBAKO PADA UD. SARI BUMI DI KABUPATEN SUMENEP.

Adalah hasil kerja Tulisan saya sendiri bukan hasil plagiat dan Karya Tulis Ilmiah orang lain baik berupa Artikel; Skripsi; Thesis ataupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika di kemudian hari ternyata terbukti bahwa Skripsi yang kami tulis adalah hasil Plagiat maka kami bersedia menerima sangsi. Dan saya bertanggung jawab secara mandiri tidak ada sangkut pautnya dengan Dosen pembimbing dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Surabaya, 01 Agustus 2018



Nur Kholis As'ari

**PERNYATAAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya mahasiswa:

Nama : NUR KHO LIS AS'ARI

Nomor Mahasiswa : 12114108177

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan kepada Badan Perpustakaan UNTAG Surabaya karya ilmiah saya yang berjudul : Pengaruh Harga, Periklanan, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Sembako Pada UD. San Burni di Kabupaten Sumenep

serta perangkat yang diperlukan (bila ada).

Dengan demikian saya memberikan kepada Badan Perpustakaan UNTAG Surabaya hak untuk menyimpan, mengalihkan dalam bentuk media lain, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data, mendistribusikan secara terbatas, dan mempublikasikannya di Internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya maupun memberikan royalti kepada saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Surabaya

Pada tanggal : 1 Oktolover 2018

Yang menyatakan



(NUR KHO LIS AS'ARI....)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan yang Maha Esa atas rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penyusunan Skripsi yang berjudul **Pengaruh Harga, Periklanan, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Sembako Pada UD. Sari Bumi Di Kabupaten Sumenep** ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk menyelesaikan program sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini jauh dari kata sempurna baik dari isi, bahasa serta penulisannya. Hal ini disebabkan keterbatasan ilmu pengetahuan , waktu, dan data yang penulis miliki sehingga kritik dan saran membangun sangat penulis harapkan untuk kelancaran penelitian ini.

Dalam skripsi ini, penulis menerima beberapa kontribusi dari beberapa pihak yang telah memberikan saran, motivasi, bimbingan, serta dorongan moral dan mental sampai akhir penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, penulis tak lupa memberikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak. Dr. Mulyanto Nugroho, MM, CMA, CPAI, Selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
2. Bapak. Dr. Slamet Riyadi M.Si, Ak, CA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Ibu. Dra. Ec. I.A. Sri Brahmayanti, MM, selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Ibu. Dra. Ec. Ulfi Pristiana MS. Selaku Kaprodi Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Ibu Dr. Tri Andjarwati, MM, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan saran, arahan, dan bantuan bimbingan skripsi kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
6. Seluruh Dosen Staff dosen Jurusan Manajemen yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menjadi mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
7. Kedua orang tua saya tercinta, Aba H.As'ari dan Umi Hj.Fatimah serta kedua kakak kandung saudara penulis, Fitriah, Nur Jamilah, dan kedua kakak ipar penulis, Bambang Hidayanto Susilo, RB. Moh. Nouvianto, Terima kasih tiada batas atas ketulusan, pengorbanan, semangat, serta kasih sayang dalam membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Mereka adalah motivator yang mampu mendorong mental dan moral

penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan tepat waktu.

8. Kedua mertua tercinta sekaligus orang tua penulis, H. Abd. Salam dan Hj. Jamaaliyah serta kedua saudara ipar dari pihak istri penulis, Aisyah Salam dan Amir Madani dan adik ipar penulis, Maghfiroh, terima kasih yang tak terhingga atas dukungan, doa serta hiburan dikala suntuk saat penyelesaian skripsi ini.
9. Washilatur Rahmaniyah, istri tercinta dunia akhirat penulis yang selalu memberikan semangat dengan sebutan sayang “buya” membuat beban penulis hilang seketika saat penyelesaian skripsi ini. *Ana Uhubbuki Zaujati*.
10. Team MUSKETEER, Aisyah, Sonia, Irma, Kholisotun, Safitri, Rosa, Mega, Fandy, Wendy, Ridwan, Saadilah Razaqi, dan Ardian yang telah membantu penulis dalam penggerjaan data dan melakukan riset selama penelitian ini.
11. Teman sekaligus keluarga penulis. Teman teman alumni pondok pesantren Annuqayah di Surabaya, Zen, Herman, Iyang, Oyik, Raden, Alm. Matin, Dzakir, Roni, Hariri, Rizal, Farhi, sebagai teman, motivator, sekaligus keluarga penulis yang telah menuang suka duka bersama selama penulis menginjakkan kaki di Surabaya.

Terima kasih yang teramat besar saya sampaikan kepada kalian semua. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Surabaya, Agustus 2018

Penulis

ABSTRAK

Permasalahan yang terjadi di toko UD. Sari Bumi adalah adanya penurunan omzet sembako yang cukup signifikan, dimana penurunan ini terjadi karena beralihnya konsumen khususnya konsumen dari golongan menengah & menengah atas dari retail tradisional tersebut menuju retail yang lebih modern. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui, menganalisis dan membuktikan harga, periklanan, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di toko UD. Sari Bumi. Jenis penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 100 komsumen / pembeli pada toko UD. Sari Bumi dengan teknik pengambilan sampel yaitu *accidental sampling*. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga, periklanan, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di toko UD. Sari Bumi.

Kata Kunci: Harga, Periklanan, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Problems that occur in UD. Sari Bumi is a significant decrease in the turnover of basic foods, which is due to the shift of consumers, especially consumers from middle and upper class from traditional retail to retail more modern. The purpose of research is to knowing, analyzing and proving influence of price, advertising, and service quality partially and simultaneously on consumer purchasing decision in UD. Sari Bumi. This type of research includes quantitative research. The sample of research used as many as 100 komsumen / buyer at UD. Sari Bumi with sampling technique that is accidental sampling. Data analysis techniques use multiple linear regression. The results of this study indicate that price, advertising, and service quality partially and simultaneously affect consumer purchasing decisions in UD. Sari Bumi.

Keywords: Price, Advertising, Service Quality, Purchase Decision

DAFTAR ISI

Halaman	
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	2
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Landasan Teori.....	4
2.1.1 Manajemen Pemasaran	4
2.1.1 Pengertian Pemasaran	4
2.1.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	4
2.1.3.1 Produk (Product).....	5
2.1.3.2 Harga (Price).....	5
2.1.3.3 Place (Tempat/Lokasi)	5
2.1.3.4 Promotion Faktor-faktor yang Mempengaruhi	5

2.1.4 Harga	5
2.1.4.1 Faktor yang mempengaruhi harga.....	6
2.1.5 Periklanan	7
2.1.5.1 Promosi	7
2.1.5.1 Bauran Promosi	7
2.1.5.2.1 Periklanan (<i>Advertising</i>)	7
2.1.5.2.2 Penjualan perseorangan (<i>Personal Selling</i>)	7
2.1.5.2.3 Promosi Penjualan (Sales Promotion)	7
2.1.5.2.4 Hubungan Masyarakat (<i>Humas/Publik Relation</i>)	8
2.1.5.2.5 Informasi dari mulut-ke mulut (<i>Word of mouth</i>).....	8
2.1.5.1.6 Pemasaran Langsung	8
2.1.6 Kualitas Layanan.....	8
2.1.6.1 Pengertian Pelayanan	8
2.1.6.2 Pengertian Kualitas	8
2.1.6.3 Pengertian Kualitas Layanan	9
2.1.6.4 Dimensi Kualitas Pelayanan.....	9
2.1.7 Keputusan Pembelian	10
2.1.7.1 Tahap – tahap Proses Pengambilan Keputusan	10
2.1.7.2 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	11
2.2 Hubungan Antar Variabel	12
2.2.1 Hubungan Harga dengan Keputusan Memilih	12
2.2.2 Hubungan Periklanan Terhadap Keputusan Memilih.....	13
2.2.3 Hubungan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Memilih	13

2.3	Penelitian Terdahulu.....	13
2.4	Kerangka Konseptual	17
2.5	Hipotesis Penelitian	18
BAB III	METODELOGI PENELITIAN	19
3.1	Desain Penelitian.....	19
3.1.1	Tempat dan Waktu penelitian	19
3.2	Populasi dan Sampel.....	19
3.2.1	Populasi	19
3.2.2	Sampel	19
3.2	Teknik Sampling dan Besarnya Sampel	20
3.2.3	Teknik Sampling.....	20
3.2.4	Besaran Sampel	20
3.3	Definisi Variabel dan Devinisi Operasional	20
3.3.2	Definisi Variabel.....	20
3.3.3	Definisi Operasional	21
3.5	Jenis data.....	22
3.6	Sumber Data.....	22
3.7	Teknik Pengumpulan Data.....	23
3.8	Kerangka Konseptual	23
3.9	Proses Pengolahan Data.....	24
3.10	Tekhnik Analisis Data dan Pengujian Hipotesa.....	24
3.10.1	Teknik Analisis Data	24
3.10.2	Teknik Pengujian Hipotesis	25
BAB IV	KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	52
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	52

4.1.1 Kondisi Geografis.....	52
4.1.2 Kondisi Demografis.....	52
4.2 Deskriptif Objektif.....	53
4.2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	53
4.2.2 Profil Pelanggan UD. Sari Bumi Sumenep	54
4.2.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	54
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
5.1 Hasil Penelitian	55
5.1.1 Deskripsi Hasil Penelitian	55
5.1.1.1 Analisis Deskriptif Karakteristik Responden	53
5.1.2 Deskripsi Hasil Jawaban Responden	58
5.2 Uji Asumsi Klasik	65
5.3 Uji Validitas dan Reliabilitas	66
5.3.1 Uji Validitas.....	66
5.3.2 Uji Reliabilitas	68
5.3.3 Koefisien Korelasi Berganda (R) dan Determinasi Berganda (R^2).....	68
5.4 Analisis Data	69
5.4.1 Regresi Linier Berganda.....	69
5.5 Uji Hipotesis.....	71
5.5.1 Uji t (Uji Parsial).....	71
5.5.2 Uji Simultan (uji F)	75
5.6 Pembahasan.....	76
5.6.1 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.	76

5.6.2	Pengaruh Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.	77
5.6.3	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep ...	78
5.6.4	Pengaruh Harga, Periklanan, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.....	79
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	81
6.1	Kesimpulan	81
6.2	Saran	81
DAFTAR PUSTAKA		83
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penurunan Omzet Sembako UD. Sari Bumi	3
Tabel 2.1 Mapping Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3.1 Skala likert penelitian ini	42
Tabel 5.1 Deskripsi Jenis Kelamin Responden.....	55
Tabel 5.2 Deskripsi Umur Responden	56
Tabel 5.3 Deskripsi Pekerjaan Responden	56
Tabel 5.4 Deskripsi Penghasilan Responden.....	57
Tabel 5.5 Interval Kelas	58
Tabel 5.6 Hasil Penilaian Rata-Rata Variabel Harga (X_1)	60
Tabel 5.7 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Periklanan (X_2)	60
Tabel 5.8 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Kualitas Pelayanan (X_3).....	62
Tabel 5.9 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	63
Tabel 5.10 Uji Validitas	66
Tabel 5.11 Hasil Uji Reliabilitas.....	68
Tabel 5.12 Koefisien Korelasi Dan Koefisien Determinasi	68
Tabel 5.13 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	69
Tabel 5.14 Uji t	71
Tabel 5.15 Hasil Pengujian Uji F.....	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Proses Pembelian Lima Tahap	19
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	31
Gambar 3.1 Kerangka Konseptual.....	41
Gambar 3.2 Uji T	46
Gambar 3.3 Uji F	47
Gambar 5.1 Grafik Histogram	65
Gambar 5.2 Grafik Histogram	66
Gambar 5.3 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_1	72
Gambar 5.4 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_2	73
Gambar 5.5 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_3	74
Gambar 5.6 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Simultan.....	76

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Kuisisioner
- Lampiran 2** Data Penelitian
- Lampiran 3** Statistik Deskriptif
- Lampiran 4** Uji Validitas
- Lampiran 5** Uji Reliabilitas
- Lampiran 6** Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 7** Regresi Linier Berganda

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan yang Maha Esa atas rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penyusunan Skripsi yang berjudul **Pengaruh Harga, Periklanan, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Sembako Pada UD. Sari Bumi Di Kabupaten Sumenep** ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk menyelesaikan program sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini jauh dari kata sempurna baik dari isi, bahasa serta penulisannya. Hal ini disebabkan keterbatasan ilmu pengetahuan , waktu, dan data yang penulis miliki sehingga kritik dan saran membangun sangat penulis harapkan untuk kelancaran penelitian ini.

Dalam skripsi ini, penulis menerima beberapa kontribusi dari beberapa pihak yang telah memberikan saran, motivasi, bimbingan, serta dorongan moral dan mental sampai akhir penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, penulis tak lupa memberikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak. Dr. Mulyanto Nugroho, MM, CMA, CPAI, Selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
2. Bapak. Dr. Slamet Riyadi M.Si, Ak, CA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Ibu. Dra. Ec. I.A. Sri Brahmayanti, MM, selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Ibu. Dra. Ec. Ulfi Pristiana MS. Selaku Kaprodi Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Ibu Dr. Tri Andjarwati, MM, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan saran, arahan, dan bantuan bimbingan skripsi kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
6. Seluruh Dosen Staff dosen Jurusan Manajemen yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menjadi mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
7. Kedua orang tua saya tercinta, Aba H.As'ari dan Umi Hj.Fatimah serta kedua kakak kandung saudara penulis, Fitriah, Nur Jamilah, dan kedua kakak ipar penulis, Bambang Hidayanto Susilo, RB. Moh. Nouvianto, Terima kasih tiada batas atas ketulusan, pengorbanan, semangat, serta kasih sayang dalam membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Mereka adalah motivator yang mampu mendorong mental dan moral

penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan tepat waktu.

8. Kedua mertua tercinta sekaligus orang tua penulis, H. Abd. Salam dan Hj. Jamaaliyah serta kedua saudara ipar dari pihak istri penulis, Aisyah Salam dan Amir Madani dan adik ipar penulis, Maghfiroh, terima kasih yang tak terhingga atas dukungan, doa serta hiburan dikala suntuk saat penyelesaian skripsi ini.
9. Washilatur Rahmaniyah, istri tercinta dunia akhirat penulis yang selalu memberikan semangat dengan sebutan sayang “buya” membuat beban penulis hilang seketika saat penyelesaian skripsi ini. *Ana Uhubbuki Zaujati*.
10. Team MUSKETEER, Aisyah, Sonia, Irma, Kholisotun, Safitri, Rosa, Mega, Fandy, Wendy, Ridwan, Saadilah Razaqi, dan Ardian yang telah membantu penulis dalam penggerjaan data dan melakukan riset selama penelitian ini.
11. Teman sekaligus keluarga penulis. Teman teman alumni pondok pesantren Annuqayah di Surabaya, Zen, Herman, Iyang, Oyik, Raden, Alm. Matin, Dzakir, Roni, Hariri, Rizal, Farhi, sebagai teman, motivator, sekaligus keluarga penulis yang telah menuang suka duka bersama selama penulis menginjakkan kaki di Surabaya.

Terima kasih yang teramat besar saya sampaikan kepada kalian semua. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Surabaya, Agustus 2018

Penulis

ABSTRAK

Permasalahan yang terjadi di toko UD. Sari Bumi adalah adanya penurunan omzet sembako yang cukup signifikan, dimana penurunan ini terjadi karena beralihnya konsumen khususnya konsumen dari golongan menengah & menengah atas dari retail tradisional tersebut menuju retail yang lebih modern. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui, menganalisis dan membuktikan harga, periklanan, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di toko UD. Sari Bumi. Jenis penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 100 komsumen / pembeli pada toko UD. Sari Bumi dengan teknik pengambilan sampel yaitu *accidental sampling*. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga, periklanan, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di toko UD. Sari Bumi.

Kata Kunci: Harga, Periklanan, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Problems that occur in UD. Sari Bumi is a significant decrease in the turnover of basic foods, which is due to the shift of consumers, especially consumers from middle and upper class from traditional retail to retail more modern. The purpose of research is to knowing, analyzing and proving influence of price, advertising, and service quality partially and simultaneously on consumer purchasing decision in UD. Sari Bumi. This type of research includes quantitative research. The sample of research used as many as 100 komsumen / buyer at UD. Sari Bumi with sampling technique that is accidental sampling. Data analysis techniques use multiple linear regression. The results of this study indicate that price, advertising, and service quality partially and simultaneously affect consumer purchasing decisions in UD. Sari Bumi.

Keywords: Price, Advertising, Service Quality, Purchase Decision

DAFTAR ISI

Halaman	
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	2
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Landasan Teori.....	4
2.1.1 Manajemen Pemasaran	4
2.1.1 Pengertian Pemasaran	4
2.1.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	4
2.1.3.1 Produk (Product).....	5
2.1.3.2 Harga (Price).....	5
2.1.3.3 Place (Tempat/Lokasi)	5
2.1.3.4 Promotion Faktor-faktor yang Mempengaruhi	5

2.1.4 Harga	5
2.1.4.1 Faktor yang mempengaruhi harga.....	6
2.1.5 Periklanan	7
2.1.5.1 Promosi	7
2.1.5.1 Bauran Promosi	7
2.1.5.2.1 Periklanan (<i>Advertising</i>)	7
2.1.5.2.2 Penjualan perseorangan (<i>Personal Selling</i>)	7
2.1.5.2.3 Promosi Penjualan (Sales Promotion)	7
2.1.5.2.4 Hubungan Masyarakat (<i>Humas/Publik Relation</i>)	8
2.1.5.2.5 Informasi dari mulut-ke mulut (<i>Word of mouth</i>).....	8
2.1.5.1.6 Pemasaran Langsung	8
2.1.6 Kualitas Layanan.....	8
2.1.6.1 Pengertian Pelayanan	8
2.1.6.2 Pengertian Kualitas	8
2.1.6.3 Pengertian Kualitas Layanan	9
2.1.6.4 Dimensi Kualitas Pelayanan.....	9
2.1.7 Keputusan Pembelian	10
2.1.7.1 Tahap – tahap Proses Pengambilan Keputusan	10
2.1.7.2 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	11
2.2 Hubungan Antar Variabel	12
2.2.1 Hubungan Harga dengan Keputusan Memilih	12
2.2.2 Hubungan Periklanan Terhadap Keputusan Memilih.....	13
2.2.3 Hubungan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Memilih	13

2.3	Penelitian Terdahulu.....	13
2.4	Kerangka Konseptual	17
2.5	Hipotesis Penelitian	18
BAB III	METODELOGI PENELITIAN	19
3.1	Desain Penelitian.....	19
3.1.1	Tempat dan Waktu penelitian	19
3.2	Populasi dan Sampel.....	19
3.2.1	Populasi	19
3.2.2	Sampel	19
3.2	Teknik Sampling dan Besarnya Sampel	20
3.2.3	Teknik Sampling.....	20
3.2.4	Besaran Sampel	20
3.3	Definisi Variabel dan Devinisi Operasional	20
3.3.2	Definisi Variabel.....	20
3.3.3	Definisi Operasional	21
3.5	Jenis data.....	22
3.6	Sumber Data.....	22
3.7	Teknik Pengumpulan Data.....	23
3.8	Kerangka Konseptual	23
3.9	Proses Pengolahan Data.....	24
3.10	Tekhnik Analisis Data dan Pengujian Hipotesa.....	24
3.10.1	Teknik Analisis Data	24
3.10.2	Teknik Pengujian Hipotesis	25
BAB IV	KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	52
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	52

4.1.1 Kondisi Geografis.....	52
4.1.2 Kondisi Demografis.....	52
4.2 Deskriptif Objektif.....	53
4.2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	53
4.2.2 Profil Pelanggan UD. Sari Bumi Sumenep	54
4.2.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	54
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
5.1 Hasil Penelitian	55
5.1.1 Deskripsi Hasil Penelitian	55
5.1.1.1 Analisis Deskriptif Karakteristik Responden	53
5.1.2 Deskripsi Hasil Jawaban Responden	58
5.2 Uji Asumsi Klasik	65
5.3 Uji Validitas dan Reliabilitas	66
5.3.1 Uji Validitas.....	66
5.3.2 Uji Reliabilitas	68
5.3.3 Koefisien Korelasi Berganda (R) dan Determinasi Berganda (R^2).....	68
5.4 Analisis Data	69
5.4.1 Regresi Linier Berganda.....	69
5.5 Uji Hipotesis.....	71
5.5.1 Uji t (Uji Parsial).....	71
5.5.2 Uji Simultan (uji F)	75
5.6 Pembahasan.....	76
5.6.1 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.	76

5.6.2	Pengaruh Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.	77
5.6.3	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep ...	78
5.6.4	Pengaruh Harga, Periklanan, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.....	79
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	81
6.1	Kesimpulan	81
6.2	Saran	81
DAFTAR PUSTAKA	83	
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penurunan Omzet Sembako UD. Sari Bumi	3
Tabel 2.1 Mapping Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3.1 Skala likert penelitian ini	42
Tabel 5.1 Deskripsi Jenis Kelamin Responden.....	55
Tabel 5.2 Deskripsi Umur Responden	56
Tabel 5.3 Deskripsi Pekerjaan Responden	56
Tabel 5.4 Deskripsi Penghasilan Responden.....	57
Tabel 5.5 Interval Kelas	58
Tabel 5.6 Hasil Penilaian Rata-Rata Variabel Harga (X_1)	60
Tabel 5.7 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Periklanan (X_2)	60
Tabel 5.8 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Kualitas Pelayanan (X_3).....	62
Tabel 5.9 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	63
Tabel 5.10 Uji Validitas	66
Tabel 5.11 Hasil Uji Reliabilitas.....	68
Tabel 5.12 Koefisien Korelasi Dan Koefisien Determinasi	68
Tabel 5.13 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	69
Tabel 5.14 Uji t	71
Tabel 5.15 Hasil Pengujian Uji F.....	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Proses Pembelian Lima Tahap	19
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	31
Gambar 3.1 Kerangka Konseptual.....	41
Gambar 3.2 Uji T	46
Gambar 3.3 Uji F	47
Gambar 5.1 Grafik Histogram	65
Gambar 5.2 Grafik Histogram	66
Gambar 5.3 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_1	72
Gambar 5.4 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_2	73
Gambar 5.5 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_3	74
Gambar 5.6 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Simultan.....	76

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Kuisisioner
- Lampiran 2** Data Penelitian
- Lampiran 3** Statistik Deskriptif
- Lampiran 4** Uji Validitas
- Lampiran 5** Uji Reliabilitas
- Lampiran 6** Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 7** Regresi Linier Berganda

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan yang Maha Esa atas rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penyusunan Skripsi yang berjudul **Pengaruh Harga, Periklanan, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Sembako Pada UD. Sari Bumi Di Kabupaten Sumenep** ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk menyelesaikan program sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini jauh dari kata sempurna baik dari isi, bahasa serta penulisannya. Hal ini disebabkan keterbatasan ilmu pengetahuan , waktu, dan data yang penulis miliki sehingga kritik dan saran membangun sangat penulis harapkan untuk kelancaran penelitian ini.

Dalam skripsi ini, penulis menerima beberapa kontribusi dari beberapa pihak yang telah memberikan saran, motivasi, bimbingan, serta dorongan moral dan mental sampai akhir penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, penulis tak lupa memberikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak. Dr. Mulyanto Nugroho, MM, CMA, CPAI, Selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
2. Bapak. Dr. Slamet Riyadi M.Si, Ak, CA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Ibu. Dra. Ec. I.A. Sri Brahmayanti, MM, selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Ibu. Dra. Ec. Ulfi Pristiana MS. Selaku Kaprodi Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Ibu Dr. Tri Andjarwati, MM, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan saran, arahan, dan bantuan bimbingan skripsi kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
6. Seluruh Dosen Staff dosen Jurusan Manajemen yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menjadi mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
7. Kedua orang tua saya tercinta, Aba H.As'ari dan Umi Hj.Fatimah serta kedua kakak kandung saudara penulis, Fitriah, Nur Jamilah, dan kedua kakak ipar penulis, Bambang Hidayanto Susilo, RB. Moh. Nouvianto, Terima kasih tiada batas atas ketulusan, pengorbanan, semangat, serta kasih sayang dalam membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Mereka adalah motivator yang mampu mendorong mental dan moral

penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan tepat waktu.

8. Kedua mertua tercinta sekaligus orang tua penulis, H. Abd. Salam dan Hj. Jamaaliyah serta kedua saudara ipar dari pihak istri penulis, Aisyah Salam dan Amir Madani dan adik ipar penulis, Maghfiroh, terima kasih yang tak terhingga atas dukungan, doa serta hiburan dikala suntuk saat penyelesaian skripsi ini.
9. Washilatur Rahmaniyah, istri tercinta dunia akhirat penulis yang selalu memberikan semangat dengan sebutan sayang “buya” membuat beban penulis hilang seketika saat penyelesaian skripsi ini. *Ana Uhubbuki Zaujati*.
10. Team MUSKETEER, Aisyah, Sonia, Irma, Kholisotun, Safitri, Rosa, Mega, Fandy, Wendy, Ridwan, Saadilah Razaqi, dan Ardian yang telah membantu penulis dalam penggerjaan data dan melakukan riset selama penelitian ini.
11. Teman sekaligus keluarga penulis. Teman teman alumni pondok pesantren Annuqayah di Surabaya, Zen, Herman, Iyang, Oyik, Raden, Alm. Matin, Dzakir, Roni, Hariri, Rizal, Farhi, sebagai teman, motivator, sekaligus keluarga penulis yang telah menuang suka duka bersama selama penulis menginjakkan kaki di Surabaya.

Terima kasih yang teramat besar saya sampaikan kepada kalian semua. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Surabaya, Agustus 2018

Penulis

ABSTRAK

Permasalahan yang terjadi di toko UD. Sari Bumi adalah adanya penurunan omzet sembako yang cukup signifikan, dimana penurunan ini terjadi karena beralihnya konsumen khususnya konsumen dari golongan menengah & menengah atas dari retail tradisional tersebut menuju retail yang lebih modern. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui, menganalisis dan membuktikan harga, periklanan, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di toko UD. Sari Bumi. Jenis penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 100 komsumen / pembeli pada toko UD. Sari Bumi dengan teknik pengambilan sampel yaitu *accidental sampling*. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga, periklanan, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di toko UD. Sari Bumi.

Kata Kunci: Harga, Periklanan, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Problems that occur in UD. Sari Bumi is a significant decrease in the turnover of basic foods, which is due to the shift of consumers, especially consumers from middle and upper class from traditional retail to retail more modern. The purpose of research is to knowing, analyzing and proving influence of price, advertising, and service quality partially and simultaneously on consumer purchasing decision in UD. Sari Bumi. This type of research includes quantitative research. The sample of research used as many as 100 komsumen / buyer at UD. Sari Bumi with sampling technique that is accidental sampling. Data analysis techniques use multiple linear regression. The results of this study indicate that price, advertising, and service quality partially and simultaneously affect consumer purchasing decisions in UD. Sari Bumi.

Keywords: Price, Advertising, Service Quality, Purchase Decision

DAFTAR ISI

Halaman	
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	2
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Landasan Teori.....	4
2.1.1 Manajemen Pemasaran	4
2.1.1 Pengertian Pemasaran	4
2.1.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	4
2.1.3.1 Produk (Product).....	5
2.1.3.2 Harga (Price).....	5
2.1.3.3 Place (Tempat/Lokasi)	5
2.1.3.4 Promotion Faktor-faktor yang Mempengaruhi	5

2.1.4 Harga	5
2.1.4.1 Faktor yang mempengaruhi harga.....	6
2.1.5 Periklanan	7
2.1.5.1 Promosi	7
2.1.5.1 Bauran Promosi	7
2.1.5.2.1 Periklanan (<i>Advertising</i>)	7
2.1.5.2.2 Penjualan perseorangan (<i>Personal Selling</i>)	7
2.1.5.2.3 Promosi Penjualan (Sales Promotion)	7
2.1.5.2.4 Hubungan Masyarakat (<i>Humas/Publik Relation</i>)	8
2.1.5.2.5 Informasi dari mulut-ke mulut (<i>Word of mouth</i>).....	8
2.1.5.1.6 Pemasaran Langsung	8
2.1.6 Kualitas Layanan.....	8
2.1.6.1 Pengertian Pelayanan	8
2.1.6.2 Pengertian Kualitas	8
2.1.6.3 Pengertian Kualitas Layanan	9
2.1.6.4 Dimensi Kualitas Pelayanan.....	9
2.1.7 Keputusan Pembelian	10
2.1.7.1 Tahap – tahap Proses Pengambilan Keputusan	10
2.1.7.2 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	11
2.2 Hubungan Antar Variabel	12
2.2.1 Hubungan Harga dengan Keputusan Memilih	12
2.2.2 Hubungan Periklanan Terhadap Keputusan Memilih.....	13
2.2.3 Hubungan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Memilih	13

2.3	Penelitian Terdahulu.....	13
2.4	Kerangka Konseptual	17
2.5	Hipotesis Penelitian	18
BAB III	METODELOGI PENELITIAN	19
3.1	Desain Penelitian.....	19
3.1.1	Tempat dan Waktu penelitian	19
3.2	Populasi dan Sampel.....	19
3.2.1	Populasi	19
3.2.2	Sampel	19
3.2	Teknik Sampling dan Besarnya Sampel	20
3.2.3	Teknik Sampling.....	20
3.2.4	Besaran Sampel	20
3.3	Definisi Variabel dan Devinisi Operasional	20
3.3.2	Definisi Variabel.....	20
3.3.3	Definisi Operasional	21
3.5	Jenis data.....	22
3.6	Sumber Data.....	22
3.7	Teknik Pengumpulan Data.....	23
3.8	Kerangka Konseptual	23
3.9	Proses Pengolahan Data.....	24
3.10	Tekhnik Analisis Data dan Pengujian Hipotesa.....	24
3.10.1	Teknik Analisis Data	24
3.10.2	Teknik Pengujian Hipotesis	25
BAB IV	KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	52
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	52

4.1.1 Kondisi Geografis.....	52
4.1.2 Kondisi Demografis.....	52
4.2 Deskriptif Objektif.....	53
4.2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	53
4.2.2 Profil Pelanggan UD. Sari Bumi Sumenep	54
4.2.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	54
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
5.1 Hasil Penelitian	55
5.1.1 Deskripsi Hasil Penelitian	55
5.1.1.1 Analisis Deskriptif Karakteristik Responden	53
5.1.2 Deskripsi Hasil Jawaban Responden	58
5.2 Uji Asumsi Klasik	65
5.3 Uji Validitas dan Reliabilitas	66
5.3.1 Uji Validitas.....	66
5.3.2 Uji Reliabilitas	68
5.3.3 Koefisien Korelasi Berganda (R) dan Determinasi Berganda (R^2).....	68
5.4 Analisis Data	69
5.4.1 Regresi Linier Berganda.....	69
5.5 Uji Hipotesis.....	71
5.5.1 Uji t (Uji Parsial).....	71
5.5.2 Uji Simultan (uji F)	75
5.6 Pembahasan.....	76
5.6.1 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.	76

5.6.2	Pengaruh Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.	77
5.6.3	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep ...	78
5.6.4	Pengaruh Harga, Periklanan, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk pada Toko UD. Sari Bumi Sumenep.....	79
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	81
6.1	Kesimpulan	81
6.2	Saran	81
DAFTAR PUSTAKA		83
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penurunan Omzet Sembako UD. Sari Bumi	3
Tabel 2.1 Mapping Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3.1 Skala likert penelitian ini	42
Tabel 5.1 Deskripsi Jenis Kelamin Responden.....	55
Tabel 5.2 Deskripsi Umur Responden	56
Tabel 5.3 Deskripsi Pekerjaan Responden	56
Tabel 5.4 Deskripsi Penghasilan Responden.....	57
Tabel 5.5 Interval Kelas	58
Tabel 5.6 Hasil Penilaian Rata-Rata Variabel Harga (X_1)	60
Tabel 5.7 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Periklanan (X_2)	60
Tabel 5.8 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Kualitas Pelayanan (X_3).....	62
Tabel 5.9 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	63
Tabel 5.10 Uji Validitas	66
Tabel 5.11 Hasil Uji Reliabilitas.....	68
Tabel 5.12 Koefisien Korelasi Dan Koefisien Determinasi	68
Tabel 5.13 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	69
Tabel 5.14 Uji t	71
Tabel 5.15 Hasil Pengujian Uji F.....	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Proses Pembelian Lima Tahap	19
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	31
Gambar 3.1 Kerangka Konseptual.....	41
Gambar 3.2 Uji T	46
Gambar 3.3 Uji F	47
Gambar 5.1 Grafik Histogram	65
Gambar 5.2 Grafik Histogram	66
Gambar 5.3 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_1	72
Gambar 5.4 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_2	73
Gambar 5.5 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Variabel X_3	74
Gambar 5.6 Kriteria Daerah Penerimaan Atau Penolakan Simultan.....	76

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Kuisisioner
- Lampiran 2** Data Penelitian
- Lampiran 3** Statistik Deskriptif
- Lampiran 4** Uji Validitas
- Lampiran 5** Uji Reliabilitas
- Lampiran 6** Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 7** Regresi Linier Berganda