

DAFTAR REFERENSI

Almod, Zaman dan Irfan. 2013. Consumer 'S' Brand Choice Behavior for Car Psychological Behavior of Cars Perspectives of. *Kawal Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, 2(1), 198-204.

Alma, Buchari. 2015. *Manajemen Pemasaran dan Promosi*. Edisi Keempat. Alfabeta.

Alvarez dan Caicedo. 2015. Consumer evaluations of sales promotion: The effect on brand choice. *European Journal of Marketing*, Vol. 39(1/2), Page.54-70. <https://doi.org/10.1108/EJMR-07-2014-016>

Assauri, Sofyan. 2012. *Strategic Marketing - Sustaining Lifetime customer value*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Belch, George E. and Belch, 2014. *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective*, 9th Edition, McGraw-Hill, New York.

Burnett, John D. 2011. *Promotion Management*. Boston, Houghton Mifflin.

Copley. 2014. *Marketing Communication Management*. Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann.

Dipayana. 2018. Pengaruh Promosi Penjualan Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Gasm Extra Paminggaj. *Manajemen Pemasaran ISSN No. (PWW) 2508-0523, (ONLINE) 2598-2897*

Dwamond. 2013. *Metode Penelitian Bisnis 5<sup>th</sup> ed*. Jakarta, Gramedia Pustaka Utama.

Dwyer. 2000. *Strategies For Improving Learning, State College*. Pennsylvania: Learning Systems.

Ghozali, Inan. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penelitian Universitas Diponegoro.

Groffin dan Ebert. 2013. *Bisnis*. Alh Bahasa RI. Semarang, Jakarta, Erlangga.

Hahn. 2012. *Beritain dan Berinovasi Sma*. Gramedia, Pustaka Utama, Jakarta.

Hasbi, Umar. 2014. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama.

K'vambau dan Irawo. 2016. *The Influence of Consumer Sales Promotion on Buying Behavior of Three Ethical Values in Nairobi County*. *South International Journal of Scientific and Research Publications*, Volume 8, Issue 11, November 2016. ISSN 2250-3103

Khoirul Akh. 2016. *Assessment Of Factors Affecting The Customer Preferences / Purchase Decision For Motor Cycle Brands: An Analysis Of The Motorcycle Users Of Pedoban*. *International Journal of Multidisciplinary Research and Development Online* ISSN: 2349-4182.

Print ISSN: 2349-5979, Impact Factor: RIFP 5.72 [www.alfabeta.com](http://www.alfabeta.com) Volume 3, Issue 6, June 2016; Page No: 239-247

Keller, Philip. 2014. *Manajemen Pemasaran Edisi Melayan*, Jilid 2. Jakarta: PT Indeks

\_\_\_\_\_. dan Gary Armstrong. 2013. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, edisi ke-8. Terjemahan Dumas Sihombing, MBA. Jakarta: Erlangga

\_\_\_\_\_. dan Kevin an Keller. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. PT Indeks

Konowidjuna, 2013. Analisis Sikap dan Niat Membeli Kam Madu & Susukarta terhadap Pakuan Bank. *Research*, Vol(10) 362; Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Lautan dan Tumbel. 2017. Pengaruh Barisan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian mobil Daihatsu Xenia pada PT. Astra International Tbk-Dahuas Cabang Malayung Manado (Studi Kasus Pula Pembeli Produk Ayla). *Jurnal EMBA* Vol.5 No.2 Juni 2017; Hal: 1452-1462. ISSN 2303-1174

Wahana dan Da. 2014. Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Produk Dan Implikasinya Terhadap Keputusan Pembelian Mobil SUV Premium Di Kota Baru Jember Kabupaten. *Vol.1 No.5 Januari 2014*. ISSN: 208-9-917

Yan, Ruy dan Lianmei. 2016. Pengaruh Promosi Penjualan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Kendaraan Bermotor Di PT Trijaya Mitra Sales Manado. *Jurnal EMBA* Vol.6 No.1 Januari 2016; Hal.011-10 ISSN 2303-1174

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Kepala: Yb

Bapak/Bu/Saudara/i

Dengan hormat,

Dalam rangka penelitian yang saya lakukan, maka saya mohon kesediaan waktunya untuk mengisi angket ini sesuai dengan pedoman anda. Penyelesaian data ini dilakukan dalam rangka penyelesaian tugas akhir (Skripsi) di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, dengan judul "PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DAN PENJUALAN PERIBADI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL, DARIHATSU XENIA, PADA PAMERAN DI BLU PLAZA BEKASI"

Atas kerjasman dan kesediaan dalam mengisi angket ini, maka saya mengucapkan terima kasih.

Jakarta, Januari 2021

Hormat Saya,

Muhammad Ervin Setiadi

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian (Lanjutan)

A. Identitas Responden

Berikan tanda check list (✓) pada jawaban yang anda pilih.

No.	Jenis Kelamin
1	Pria
2	Wanita
No.	Usia
1	< 20 Th
2	20 - 25 Th
3	25 - 30 Th
4	> 30 Th
No.	Pekerjaan
1	Karyawan Swasta (Negeri)
2	Pelajar/Mahasiswa
3	Wirausaha
No.	Penghasilan (perbulan)
1	< 1 juta - 1 juta
2	1 juta - 1,5 juta - 1,5 juta - 2 juta - 2 juta - 3 juta
3	> 3 juta - 4 juta - 4 juta - 5 juta - 5 juta - 10 juta - 10 juta - 15 juta

B. Pernyataan Kuesioner  
 STS = Sangat Tidak Setuju  
 TS = Tidak Setuju  
 RG = Ragu-ragu  
 S = Setuju  
 SS = Sangat Setuju

Berikan tanda check list (✓) pada jawaban yang anda pilih.

PROMOSI PENJUALAN						
No.	Pernyataan	STS	TS	RG	S	SS
1	2	3	4	5	6	7
1.	Saya sudah mendapatkan bonus/retur/produk mobil Daihatsu Xenia					
2.	Saya mengonfirmasi produk mobil Daihatsu Xenia dari informasi yang didapat					
3.	Saya mendapatkan harga khusus mobil Daihatsu Xenia yang menarik					
4.	Saya tertarik pada informasi tersebut (memberikan) yang memberikan dalam pembelian					
5.	Saya tertarik untuk membeli produk mobil Daihatsu Xenia jika diberikan gratis layanan bengkel setelah pembelian					
6.	Pembelian secara kredit (ekuitas, tips, kavo, pengang, sampai) menarik saya untuk membeli produk mobil Daihatsu Xenia					
7.	Kedua program ini akan terdapat produk mobil Daihatsu Xenia					
8.	Program mesin produk mobil Daihatsu Xenia					
9.	Kemudahan tempat penjualan "Online", bonus setelah pembelian mobil Daihatsu Xenia					
10.	Keterampilan pada display di tempat penjualan produk mobil Daihatsu Xenia					
PENJUALAN PERIBADI						
No.	Pernyataan	STS	TS	RG	S	SS
1	2	3	4	5	6	7
1.	Saya melihat tenaga penjual memiliki kemampuan yang memadai					
2.	Tenaga penjual bertampan kaku baik dan sopan kepada saya					
3.	Tenaga penjual dengan mudah memberikan informasi yang saya inginkan					
4.	Tenaga penjual mudah memecahkan masalah yang saya sampaikan dalam hal pembelian mobil					
5.	Tenaga penjual memiliki kemampuan yang mengkilap produk yang ditawarkan kepada saya					
6.	Informasi yang disampaikan tenaga penjual dapat dipercaya					
7.	Tenaga penjual sopan tanggap melayani saya					
8.	Tenaga penjual menginformasikan informasi program produk yang ditawarkan					

KEPUTUSAN PEMBELIAN

No.	Pernyataan	STS	TS	RG	S	SS
1	2	3	4	5	6	7
1.	Saya memutuskan membeli mobil berdasarkan produk mobil Daihatsu Xenia					
2.	Saya memutuskan membeli kendaraan yang memiliki kapasitas lebih					
3.	Saya mencari tahu informasi Daihatsu Xenia melalui sumber pribadi (keluarga, teman, kerabat, rekan)					
4.	Saya mencari tahu informasi Daihatsu Xenia melalui sumber konvensional (alam, wawancara, atau web, percetakan, koran, majalah)					
5.	Saya membandingkan Daihatsu Xenia dengan alternatif produk lain					
6.	Saya lebih menyukai Daihatsu Xenia dibandingkan produk lain					
7.	Saya memutuskan membeli Daihatsu Xenia berdasarkan produk lain					
8.	Saya merasa yakin akan membeli mobil Daihatsu Xenia					
9.	Saya merasa puas dengan Daihatsu Xenia					
10.	Saya akan mempromosikan Daihatsu Xenia kepada orang lain					

Lampiran 2. Tabulasi Uji Coba Kuesioner Variabel Promosi penjualan (X1)

No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	X1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	7
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
27	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
29	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
Total	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	1100

Lampiran 3. Tabulasi Uji Coba Keaslian Variabel Penjualan pribadi (X2)

No	1	2	3	4	5	6	7	8	X2
1	1	1	1	1	1	1	1	1	7
2	1	1	1	1	1	1	1	1	10
3	1	1	1	1	1	1	1	1	10
4	1	1	1	1	1	1	1	1	10
5	1	1	1	1	1	1	1	1	10
6	1	1	1	1	1	1	1	1	10
7	1	1	1	1	1	1	1	1	10
8	1	1	1	1	1	1	1	1	10
9	1	1	1	1	1	1	1	1	10
10	1	1	1	1	1	1	1	1	10
11	1	1	1	1	1	1	1	1	10
12	1	1	1	1	1	1	1	1	10
13	1	1	1	1	1	1	1	1	10
14	1	1	1	1	1	1	1	1	10
15	1	1	1	1	1	1	1	1	10
16	1	1	1	1	1	1	1	1	10
17	1	1	1	1	1	1	1	1	10
18	1	1	1	1	1	1	1	1	10
19	1	1	1	1	1	1	1	1	10
20	1	1	1	1	1	1	1	1	10
21	1	1	1	1	1	1	1	1	10
22	1	1	1	1	1	1	1	1	10
23	1	1	1	1	1	1	1	1	10
24	1	1	1	1	1	1	1	1	10
25	1	1	1	1	1	1	1	1	10
26	1	1	1	1	1	1	1	1	10
27	1	1	1	1	1	1	1	1	10
28	1	1	1	1	1	1	1	1	10
29	1	1	1	1	1	1	1	1	10
30	1	1	1	1	1	1	1	1	10
Total	110	110	110	110	110	110	110	110	1100

Lampiran 4. Tabulasi Uji Coba Keaslian Variabel Keputusan pembelian (Y)

No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Y
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	7
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
27	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
29	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
Total	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	1100

Lampiran 5. Data Responsang Tabulasi Uji Coba Kuesioner Variabel Penelitian

No	X1	X2	Y
1	7	7	

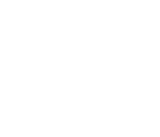
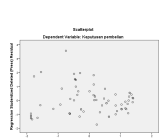
Kesimpulan Hasil Keabsahan Uji Reliabilitas

Table with 4 columns: Variabel, Alpha Cronbach, >=, Keterangan. Rows include Promosi penjualan (X), Penjualan perband (Y), and Kesuksesan penjualan (Z).

Dari tabel output hasil uji reliabilitas di atas terlihat nilai Alpha Cronbach untuk ketiga variabel yang digunakan dalam penelitian ini lebih besar dari 0,60. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini adalah reliabel.

Table with 10 columns (No, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10) and 10 rows of data.

Table with 10 columns (No, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10) and 10 rows of data.



Lampiran 10. Tabel Uji Keabsahan Variabel Promosi penjualan (X)

Table with 10 columns (No, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10) and 10 rows of data.

Lampiran 12. Tabel Uji Keabsahan Variabel Kesuksesan penjualan (Y)

Table with 10 columns (No, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10) and 10 rows of data.

Lampiran 14. Deskripsi Data Skor Variabel Penelitian

Table with 5 columns: Variable, N, Range, Minimum, Maximum, Mean, Std. Deviation. Rows include Promosi penjualan, Penjualan perband, Kesuksesan penjualan, and Total (N=70).

Table with 5 columns: Variable, N, Range, Minimum, Maximum, Mean, Std. Deviation. Rows include Promosi penjualan, Penjualan perband, Kesuksesan penjualan, and Total (N=70).

Lampiran 16. Hasil Output SPSS Koefisien Determinasi Parsial X1 terhadap Y

SPSS Regression output for X1. Includes Model Summary, ANOVA, and Coefficients tables.

SPSS Regression output for X2. Includes Model Summary, ANOVA, and Coefficients tables.

Table with 10 columns (No, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10) and 10 rows of data.

Table with 10 columns (No, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10) and 10 rows of data.

Lampiran 15. Hasil Output SPSS Uji Asumsi Klasik

SPSS NPAR Tests output. Includes Normal Parameters, Kolmogorov-Smirnov Z, Shapiro-Wilk, and Model Summary tables.

Lampiran 17. Hasil Output SPSS Koefisien Determinasi Parsial X2 terhadap Y

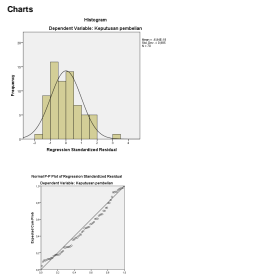
SPSS Regression output for X2. Includes Model Summary, ANOVA, and Coefficients tables.

SPSS Regression output for X3. Includes Model Summary, ANOVA, and Coefficients tables.

Table with 10 columns (No, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10) and 10 rows of data.

Table with 10 columns (No, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10) and 10 rows of data.

SPSS Descriptives output for Regresi Standardized Residual. Includes Mean, Std. Deviation, and other statistics.



Lampiran 18. Hasil Output SPSS Regresi dan Koefisien Determinasi X2 terhadap Y

SPSS Regression output for X2. Includes Model Summary, ANOVA, and Coefficients tables.

SPSS Regression output for X3. Includes Model Summary, ANOVA, and Coefficients tables.



Nomor : 1 (2023) AAT 12 (2023)  
 Tanggal :  
 Periode : Periode 1 (1) Penelitian  
 Vol. :  
 Nomor :  
 Nama :  
 Alamat :  
 Kota :  
 Kode Pos :  
 Email :

Nama dan PT. Arma Auto Tak, dengan ini memberikan (1) penelitian kepada mahasiswa :  
 Nama :  
 NPM :  
 Tempat dan Tanggal Lahir :  
 Agama :  
 Kewarganegaraan :  
 Alamat :  
 Telepon :  
 Email :

#### DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENELITIAN

##### Data Pribadi

Nama : Muhamad Ervin Subekti  
 NPM : 2114600490  
 Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 27 MEI 1992  
 Agama : Islam  
 Kewarganegaraan : Indonesia  
 Alamat : Kampung Ratus Indah Rt. 006 Rw. 003  
 Kel. Pongoran dan, Kclapa Gudang  
 Telepon : 081384959211  
 Email : ervinsubekti@gmail.com

##### Pendidikan Formal

SDN 14 PAGI : Lulus Tahun 2003/2004  
 SMPN KASI ANANDA 1 : Lulus Tahun 2006/2007  
 SMK YASRI : Lulus Tahun 2009/2010  
 STEI INDONESIA : 2014 – sampai dengan sekarang

Nama, 12 Desember 2023  
 (Tanda Tangan)  
 (Materai)  
 (Stempel)