

DAFTAR PUSTAKA

- Aggreni, D. (2019). Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Mobil Toyota Agya. Semarang.
- American Marketing Association (AMA) Yang dikutip oleh Philip Kotler dan Keller yang diterjemahkan oleh Bob Sabran. (2009).
- Dammanah. (2019). Metodologi Penelitian. Lampung: Hira Tech.
- Gerung, C. J. (2017). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Nissan X-Trail pada PT. Wahana Wirawan. Manado.
- Ghozali, I. (2013). Aplikasi Analisa Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kanuk, S. (2014). Consumer Behavior. London: Pearson.
- Keller, P. K. (2008). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- Keller, P. K. (2012). Prinsip - Prinsip Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- Keller, P. K. (2016). Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Manampiring, A. F. (2016). Pengaruh Harga, Promosi, dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Pada PT.Astra Internasional Tbk. Malalayang.
- Mishra, R. K. (2011). Research and Revie Applied Sciences.
- Peter & Olson, J. (2014). Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran. Makassar: Salemba Empat.
- Silvya, R. H. (2014). Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. Jakarta.
- Sugiyono. (2014). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabet.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT. Alfabet.
- Tjiptono, F. (2008). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tipjono, F. (2008). *Service Quality and Satifcation* . Yogyakarta: Andi Offset.
- Tjiptono, F. (2016). *Service, Quality & Satisfaction* . Yogyakarta: Andi.

Trichyadinata, H. (2019). Metode Penelitian : Pedoman Penelitian Bisnis dan Akademik. Jakarta: Lembaga Pengembangan Manajemen dan Publikasi Imperium (LPMP Imperium).

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1**BIODATA****Identitas Diri**

Nama : Aqilah Nur Falihah
Tempat, Tanggal Lahir : Makassar, 28 September 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat Rumah : JL. H. Kalla Komp. Panaikang Indah E/11
No. Telepon : 0877 8655 2252
E-mail : aqilahnurfalihah@gmail.com

Riwayat Pendidikan

2007 – 2013 : SD Unggulan Toddopuli Makassar
2013 – 2016 : SMP Islam Atirah Makassar
2016 – 2019 : SMA Negeri 14 Makassar

Pengalaman Organisasi

1. Pengurus Himpunan Mahasiswa Islam Komisariat Ekonomi Unhas
Periode 2021-2022
2. Pengurus Ikatan Mahasiswa Manajemen (Immaj) FEB-UH Periode
2022

3. Pengurus Senat mahasiswa fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Periode 2021

Demikian biodata ini dibuat dengan sebenarnya.

Makassar, 10 Desember 2022

Aqilah Nur Falihah

Lampiran 2

KUESIONER PENELITIAN

No. Responden:

Kepada yaitu Bapak/Ibu

Di Tempat

Assalamualaikum wr.wb

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir skripsi sebagai salah satu syarat memperoleh gelar (S1) di Universitas Hasanuddin (UNHAS) maka, mahasiswi yang bersangkutan:

Nama : Aqilah Nur Falihah

Nim : A021191012

Judul Skripsi : Pengaruh Pematangan Harga Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Penjualan Mobil Toyota Raize Pada Cabang Toyota Alauddin Makassar.

Berkenaan dengan hal tersebut, peneliti mengharapkan segenap bantuan dan kerjasama bapak/ibu untuk dapat mengisi kuesioner yang telah disediakan oleh peneliti sebagai bukti konkrit yang merupakan bagian penting dalam melengkapi penyusunan skripsi ini dalam penyelesaian studi. Kerahasiaan jawaban yang diberikan hanya diketahui oleh responden dan peneliti. Untuk itu sekiranya mohon untuk melakukan pengisian kuesioner sesuai dengan keadaan sesungguhnya.

Atas perhatian dan kerjasamanya peneliti ucapkan banyak terimakasih.

PETUNJUK PENGISIAN PERNYATAAN

1. Isilah identitas Bapak/Ibu sebagai salah satu komponen pelengkap pada penelitian ini
 - a. Nama :
 - b. Jenis Kelamin :
 - c. Usia :
 - d. Lama waktu sebagai customer :

2. Berilah tanda silang (X) pada setiap butir pernyataan pada masing-masing indikator yang telah disediakan.
3. Pilihlah jawaban pernyataan dibawah yang sesuai dengan jawaban Bapak/Ibu dengan sebenar-sebenarnya tanpa adanya pengaruh dari pihak orang lain.
4. Pada setiap pernyataan pada kolom yang tersedia memiliki ketentuan point sebagai berikut:
 - a. Sangat Setuju (SS) = 5
 - b. Setuju (S) = 4
 - c. Netral = 3
 - d. Tidak Setuju (TS) = 2
 - e. Sangat Tidak Setuju = 1

DAFTAR PERNYATAAN

A	Pertanyaan	Jawaban				
	Harga (X_1)	SS	S	N	TS	STS
	1. Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar menawarkan harga yang bervariasi dan dapat dijangkau konsumen.					
	2. Harga penjualan Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar dapat dikatakan sesuai dengan kualitas produk.					
	3. Penawaran harga pada penjualan mobil Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar dapat dipertimbangkan mengenai nominal yang diberikan.					
	4. Harga yang ditawarkan pada					

	penjualan Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar sebanding dengan manfaat yang akan dirasakan.					
B	Pemotongan Harga (X_2)					
	1. Pemberian informasi kepada konsumen mengenai produk Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar sangat terstruktur melalui media promosi penjualan dan update.					
	2. Pemotongan harga yang diberikan Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar mengenai kualitas sudah tidak dipertanyakan lain mengenai kualitasnya.					
	3. Kesesuai harga yang diberikan sesuai dengan sasaran persediaan biaya pembelian oleh konsumen.					
	C. Keputusan Pembelian (Y)					
	1. Saya memilih produk Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar karena sesuai dengan passion atau gaya saya.					
	2. Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar memiliki produk pasar yang membuat saya rugi jika tidak membelinya.					
	3. Ketahanan produk dari Toyota raize pada cabang toyota alauddin Makassar bertahan dalam waktu yang tergolong lama sehingga membuat saya semakin yakin untuk					