

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Muhammad. 2006. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern*. Cetakan Pertama. Pustaka Amani: Jakarta
- Anastasia Diana. 2003. *Total Quality Manajemen*. Edisi Revisi. Andy: Yogyakarta
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi VI. Rineka Cipta: Jakarta
- Armstrong, 2000, *Dasar-dasar Pemasaran*, Prenhallindo, Jakarta.
- Buchari Alma, 2004, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta. Bandung.
- Engel, James, 1998, *Perilaku Konsumen Edisi Keenam*, Binarupa Aksara, Jakarta.
- Fandy Tjiptono, 2004, *Pemasaran Jasa*, Bayu Media Malang.
- Gregorius Chandra . 2005. *Service Quality & Satisfaction*. Edisi Pertama. Andi. Yogyakarta.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2002 . *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. PT. Bumi Aksara: Jakarta
- <http://www.republika.co.id/koran-detail.asp>**
- Kotler Philip, 2005, *Manajemen Pemasaran edisi kesebelas*. PT.Indeks, Jakarta.
- Kotler, (terjemahan Alexander Sindoro), 2000, *Dasar-dasar Pemasaran*, Prenhallindo, Jakarta.
- Kotler, Philip Dan Kevin Lane Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua Belas. Indeks : Jakarta
- Lipoyoadi Rambat, 2008, *Manajemen pemasaran Jasa*. PT.Salemba, Jakarta.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi Pertama. Salemba Empat: Jakarta

Majalah Marketing, 2009. *Pengaruh Pemasaran*

Moenir, H.A.S. 2008. *Manajemen Pelayanan Umum DiIndonesia*. Edisi Kesatu.  
Bumi Aksara: Jakarta

Nursoleh. 2006. *Metodologi Penelitian*. CV. Daffa Putra Perdana: Serang

Rangkuti Freddy, 2006, *Measuring Customer Satisfaction*. PT.Gramedia  
Pustaka Utama, Jakarta.

Ratminto dan Atik Winarsih. 2005. *Manajemen Pelayanan*. Pustaka Pelajar:  
Yogyakarta

Rivaldi. 2008. *Buku Panduan Penulisan Skripsi*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi  
(STIE) Al-Khairiyah, Cilegon

Samuel Hatane, 2006, *Expektasi Pelanggan Dan Bauran Pemasaran Terhadap  
Loyalitas Toko Moderen Dengan Kepuasan sebagai Intervening (Studi  
kasus pada hypermarket di surabaya)*. Surabaya.

Sudjana. 2005. *Metode Statistika*. Cetakan Kesatu. Tarsito: Bandung

Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta

Supranto. 2006. *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan*. Cetakan Ketiga.  
Rineka Cipta: Jakarta

Sutisna, 2005, *Perilaku Konsumen*, Rosa Karya. Bandung

Tiptono, 2002, *Strategi Pemasaran*. Penerbit ANDI. Yogyakarta.

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Edisi Ketiga. Andi: Yogyakarta

Umar, Husein. 1997. *Study Kelayakan Bisnis*. Edisi Ketiga. Gramedia Pustaka  
Utama : Jakarta

Yamit, Zulian. 2001. *Manajemen Kualitas Produksi Dan Jasa*. Edisi Kesatu.  
Ekonisia: Yogyakarta

**LAMPIRAN - LAMPIRAN**

## BIODATA

### Identitas Diri

Nama : Edwin A.Guricci  
Tempat, Tanggal Lahir : Ujung Pandang, 16 January 1989  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Alamat Rumah : Jl. Toddopuli VII No.22 Makassar  
Telepon Rumah/HP : 0852 9992 6789  
Alamat *E-Mail* : edwin.guricci@gmail.com

### Riwayat Pendidikan

- Pendidikan formal
  - SD Inpres Samiun, Makassar 1994 – 2000
  - SMP Negeri 6, Makassar 2000 – 2003
  - SMA Negeri 1, Makassar 2003 – 2006
- Pendidikan Nonformal
  - Lembaga Kursus Ganesha Operation 2002 – 2003

### Riwayat Prestasi

- Prestasi Akademik
- Prestasi Non-akademik

### Pengalaman

- Organisasi
  - Pengurus OSIS SMP Negeri 6 Makassar 2000 – 2003
  - Basket SMP Negeri 6 Makassar 2000 – 2003
  - KPA Kalpataru SMA Negeri 1 Makassar 2003 – 2006

Demikian biodata ini dibuat dengan sebenarnya.

Makassar, 29 Mei 2013

EDWIN A.GURICCI

## **KUESIONER**

**“Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan  
Mobil Toyota Kijang Innova Pada PT Hadji Kalla Cabang Urip  
Sumoharjo Di Makassar”**

*Assalamu'alaikumWr.Wb.*

Dengan hormat,

Saat ini saya sedang melakukan penelitian untuk penulisan skripsi dalam rangka salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Sekolah Tinggi Fakultas Ekonomi Univesitas Hasanuddin Makassar mengenai :

**“Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Mobil Toyota Kijang Innova Pada PT Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo Di Makassar”**

Sehubung dengan hal tersebut di atas, maka saya memohon dengan sangat kepada Bapak/Ibu/Sdr (i) untuk mengisi kuesioner yang telah disediakan. Data kuesioner ini akan digabungkan dengan data lain untuk memperoleh hasil yang diinginkan dalam penelitian ini.

Demikian saya sampaikan, atas perhatian dan kesediaan Bapak Ibu/Sdr (i) terlebih dahulu kami ucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

**Edwin A Guricci**

**Tanggapan Anda Mengenai Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap  
Volume Penjualan Mobil Toyota Kijang Innova Pada PT Hadji Kalla  
Cabang Urip Sumoharjo Di Makassar**

**DATA RESPONDEN**

**1. Umur**

- Dibawah 20 tahun
- 21 – 29 tahun
- 30 – 39 tahun
- 40 – 49 tahun
- Diatas 50 tahun

**2. Jeniskelamin**

- Pria
- Wanita

**3. Pekerjaan**

- PegawaiNegeri
- PegawaiSwasta
- Anggota ABRI
- Mahasiswa/pelajar
- Pensiunan
- Pengusaha

#### 4. Tingkat pendidikan

- Sekolah Dasar
- Sekolah Menengah Pertama
- Sekolah Menengah Atas
- Akademi
- S1

#### 5. Tingkat Pendapatan

- Dibawah 1 juta
- 2 juta s/d 5 juta
- 5 juta s/d 10 juta
- Diatas 10 juta

**Pilihlah Salah Satu Jawaban Pertanyaan Di Bawah Ini Menyangkut  
Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Mobil  
Toyota Kijang Innova Pada PT Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo**

**DENGAN MEMBERIKAN TANDA √ (CONTRENG) :**

- |                                |       |
|--------------------------------|-------|
| Pilihan jawaban :              | Nilai |
| a. Sangat tidak setuju (STS) : | 1     |
| b. Tidak setuju (TS) :         | 2     |
| c. Kurang setuju (KS) :        | 3     |
| d. Setuju (S) :                | 4     |
| e. Sangat setuju (SS) :        | 5     |

No	Item	TanggapanResponden				
		STS	TS	KS	S	SS
<b><i>Produk (product)(X1)</i></b>						
1	Perusahaan menawarkan produk pelayanan yang memuaskan konsumen					
2	Produk yang ditawarkan oleh perusahaan terjangkau oleh semua konsumen					
3	Produk layanan yang diberikan perusahaan sesuai dengan yang dibutuhkan konsumen					
<b><i>Harga (Price)(X2)</i></b>						
1	Harga yang diberikan perusahaan terjangkau					
2	Harga sesuai dengan bentuk pelayanan					
3	Harga bisa dijangkau oleh semua kalangan					
<b><i>Distribusi (Place)(X3)</i></b>						
1	Distribusi yang dilakukan oleh perusahaan sudah merata					
2	Perusahaan dalam menyalurkan jasa pelayanan sudah memuaskan konsumen					
3	Akses pelayanan sudah terdistribusi dengan baik					
<b><i>Promosi (Promotion) (X4)</i></b>						
1	Perusahaan meningkatkan promosi jasa pelayanan yang disediakan					
2	Promosi yang dilakukan oleh perusahaan meningkatkan pendapatan perusahaan (konsumen)					
3	Perhatiankonsumen untuk memilih bira beach hotel disebabkan juga oleh faktor promosi yang menarik					



## LAMPIRAN

### HASIL PENGUJIAN VALIDITAS ATAS BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL TOYOTA KIJANG INNOVA

Variabel	Kode Pernyataan	Corrected Item-Total Correlation	r standar	Keterangan
1. Produk ( $X_1$ )	p1	0,698	0,30	Valid
	p2	0,472	0,30	Valid
	p3	0,806	0,30	Valid
	p4	0,630	0,30	Valid
2. Harga ( $X_2$ )	h1	0,940	0,30	Valid
	h2	0,935	0,30	Valid
	h3	0,861	0,30	Valid
	h4	0,704	0,30	Valid
3. Promosi ( $X_3$ )	pr1	0,801	0,30	Valid
	pr2	0,964	0,30	Valid
	pr3	0,914	0,30	Valid
	pr4	0,836	0,30	Valid
4. Saluran pemasaran ( $X_4$ )	sp1	0,560	0,30	Valid
	sp2	0,634	0,30	Valid
	sp3	0,661	0,30	Valid
5. Keputusan pembelian ( $Y$ )	kp1	0,516	0,30	Valid
	kp2	0,636	0,30	Valid
	kp3	0,562	0,30	Valid
	kp4	0,656	0,30	Valid

Sumber : Lampiran SPSS

### UJI RELIABILITAS DARI SETIAP INSTRUMEN PENELITIAN

Variabel	Item Pertanyaan	<i>Cronbach's Alpha if Item Deleted</i>	<i>Cronbach's alpha standar</i>	Keputusan
Produk	P1	0,750	0,60	Reliabel
	P2	0,844	0,60	Reliabel
	P3	0,697	0,60	Reliabel
	P4	0,768	0,60	Reliabel
Harga	H1	0,892	0,60	Reliabel
	H2	0,895	0,60	Reliabel
	H3	0,921	0,60	Reliabel
	H4	0,964	0,60	Reliabel
Promosi	Pr1	0,958	0,60	Reliabel
	Pr2	0,906	0,60	Reliabel
	Pr3		0,60	Reliabel
	Pr4	0,921 0,944	0,60	Reliabel
Saluran pemasaran	Sp1	0,764	0,60	Reliabel
	Sp2	0,685	0,60	Reliabel
	Sp3	0,654	0,60	Reliabel
Volume penjualan	Y1	0,744	0,60	Reliabel
	Y2	0,691	0,60	Reliabel
	Y3	0,751	0,60	Reliabel
	Y4	0,666	0,60	Reliabel

Sumber : Data Primer, 2013

**TABEL 4.13**  
**HASIL OLAHAN DATA REGRESI**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	7.199	1.633		4.409	.000
Produk	.346	.115	.393	3.000	.004
Harga	-.202	.092	-.270	-2.186	.034
Promosi	.204	.085	.273	2.405	.020
Saluran Pemasaran	.400	.147	.321	2.724	.009
R = 0,713			Fhitung = 11,653		
R <sup>2</sup> = 0,509			Sign = 0,000		

Sumber : Data diolah dengan program SPSS