

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Irene Netaris Zai
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	20 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓	✓		
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.			✓		
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Restinia Gulo
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	21 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓		✓	

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				✓
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓		✓	
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				✓
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓		✓	
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓		✓	
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				✓
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Nesti Ekminati Gulo
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	19 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.					

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Nidia Fredericha Carlo
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	19 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.			✓		
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.			✓		
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.			✓		

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.			✓		
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

” PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS”

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Forman Zola
Jenis kelamin	:	laki-laki
Umur	:	26 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ S1 ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Mendrik Fredika Gulo
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	23 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ S1 ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

” PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS”

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Mekris Natalia Grea
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	22 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Asri hastuti Gulo
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	21
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	BONAVIDIAWATI ZEBUA
Jenis kelamin	:	PEREMPUAN
Umur	:	24 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.			✓		
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.			✓		
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	☒				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	☒				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		☒			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	☒				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	☒				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		☒			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	☒				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	☒				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		☒			

ANGKET PENELITIAN

” PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS”

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Sandri Habsandi Wiarummu
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	24 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.			✓		
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.			✓		
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.			✓		
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Yerilia Warumulu
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	19
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.				✓	

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Asencuati Zai
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	21 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Jenis Zendrato
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	27 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.					✓
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.			✓		

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Hermawati Crea
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	20 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.			✓		
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓	✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Sumber Potrian Zai
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	18 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	X	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.			✓		

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	X	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel karena didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karena merek.			✓		
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi saya dapat diformosikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karena hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karena pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karena merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer.		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Henri Luangyah Lela
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	22 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Alfan Juli zai
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	22 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.			✓		
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	omegus dianita zai
Jenis kelamin	:	laki-laki
Umur	:	20 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungstoli-Nlana didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Jebo
Jenis kelamin	:	Laki laki
Umur	:	21 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembeli di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Darrui Zondrato
Jenis kelamin	:	Laki - laki
Umur	:	27
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.			✓		
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.				✓	
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Ariston Laia
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	22 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.			✓		
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Darri Zai
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	21 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.			✓		
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.			✓		
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.			✓		

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.			✓		
3.	Sarana distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.			✓		
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.			✓		
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..			✓		

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Fauzan Zebua
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	28 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Satrio Hra
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	17 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Mengawhani Zehua
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	21 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Arvin Iose
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	28
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ S1 ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelin di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Ariana
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	25
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.					✓
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.				✓	

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.			✓		
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Airva Bea
Jenis kelamin	:	Laki - Laki
Umur	:	22
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.			✓		
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.			✓		
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.			✓		
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Fitmar Grea
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	28
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.			✓		
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	imatu
Jenis kelamin	:	laki-laki
Umur	:	21 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.			✓		
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.			✓		
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.					✓
7.	Tawaran-lawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.				✓	

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.			✓		
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.			✓		
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Sulani Harefa
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	22 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ S1 ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.			✓		
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoh-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.			✓		
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..			✓		

ANGKET PENELITIAN

* PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK HANDPHONE PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSILOI NIAS *

A. Deskripsi Responden

Nama	NAB Irena Irene
Jenis kelamin	Laki-laki
Umur	28 tahun
Pendidikan Terakhir	SUKSMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi tanda '✓' pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut pengelompokannya

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsiloi Nias	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gumingsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.			✓		
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Berkafone Marau
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	23
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Buket Jetiawan
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	20
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.			✓		
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Nofus Hana Harefa
Jenis kelamin	:	Laki Laki
Umur	:	22
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyanuan dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Sahuran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Soniatito Duha
Jenis kelamin	:	laki-laki
Umur	:	23
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Okto Reyan Zai
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	19 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.			✓		
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.				✓	
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SB	B	R	TS	STB
1.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SB	B	R	TS	STB
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli Miasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.			✓		
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.					✓
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di ctoil, dan bisa di transfer..			✓		

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	<i>Fretty Gtalo Gub</i>
Jenis kelamin	:	<i>Perempuan</i>
Umur	:	<i>19 tahun</i>
Pendidikan Terakhir	:	SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungrejo-Yinasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karena merek.		✓			
3.	Sarana distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karena hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karena pelayanan yang baik.	✓				
6.	Ketersediaan produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karena merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer.		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Wati Lutfi Latot
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	19 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Elsa Mahesa
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	21 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	1	Yusuf Alvin Sefi
Jenis kelamin	1	Laki-laki
Umur	1	20 tahun
Pendidikan Terakhir	1	SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.			✓		
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	ARMAN SOFIANUS GULO
Jenis kelamin	:	Laki-Laki
Umur	:	25 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.			✓		
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Syahrul Hita
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	25 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ S1 ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV, Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.			✓		
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓		✓	
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Romarius Maber Tiduru
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	22
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Isma Wijaya Zebua
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	17 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.			✓		
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓	✓		
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Andrian Indroha
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	20 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.			✓		
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.					✓
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓		✓	

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.			✓		

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.			✓		
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.			✓		
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	1	Herman
Jenis kelamin	2	Laki - Laki
Umur	1	37 tahun
Pendidikan Terakhir	1	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.			✓		
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.			✓		
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.			✓		
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.			✓		
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Krisna Echa
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	27 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.			✓		
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungstoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer.	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Jerm Hati
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	25 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8	Provision yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angka Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk handphone di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.			✓		
7.	Pengalaman yang baik saat membeli. yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Meltryaman
Jenis kelamin	:	Laki - laki
Umur	:	28 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ S1 ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.			✓		
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.			✓		
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	☒				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungatoli-Nusa didasarkan pada kebutuhan.	☒				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	☒				
3.	Seluruh distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	☒				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	☒				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	☒				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	☒				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		☒			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer.	☒				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Bernice Kristiyananti Gaei
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	20 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuain produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	paniel lombu
Jenis kelamin	:	laki-laki
Umur	:	20 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.		✓			
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.			✓		
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓		✓	
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL, GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	1	KIBERAN Angerah Gela
Jenis Kelamin	1	PERempuan
Umur	1	21
Pendidikan Terakhir	1	BMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Nilahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungstali-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.		✓			
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cictl, dan bisa di transfer.		✓			

ANGKET PENELITIAN

"PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Aedin Hici
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	19 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
6.	Produsen yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Ciumungsitoli Niasa didasarkan pada kebutuhan.			✓		
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail dituliskan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.			✓		
6.	Keseimbangan produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cictl, dan bisa di transfer.	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Dony Lombel
Jenis kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	21
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ SI ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyanyan dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk handphone di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Katulun H/a
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	22
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	SIS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	SIS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Triconsel Gunungsiadi-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Triconsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Triconsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Triconsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Triconsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer.	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Cindy Gulo
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	23
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli kerana adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.		✓			

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoh-Niana didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.					✓
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer.	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Rasa Delima Nias
Jenis kelamin	:	Perempuan
Umur	:	28 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☒ S1 ☐

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.		✓			
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Hiasa didasarkan pada kebutuhan.		✓			
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	1	Serly
Jenis kelamin	1	Pria
Umur	1	28
Pendidikan Terakhir	1	BMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.		✓			
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
2	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (V)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungkidul-Ningra didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalamannya saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer.	✓				

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS"

A. Deskripsi Responden

Nama	:	<i>Flyan</i>
Jenis kelamin	:	<i>Laki-laki</i>
Umur	:	<i>26</i>
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.		✓			
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.		✓			
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.		✓			
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

3) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungaltoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesemuain produk yang tidak membuat keewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.		✓			
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cileil, dan bisa di transfer..	✓				

ANGKET PENELITIAN

* PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI-NIAS*

A. Deskripsi Responden

Nama	:	Steven Hira
Jenis Kelamin	:	Laki-laki
Umur	:	28
Pendidikan Terakhir	:	SMK/SMA ☐ SI ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya:

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.		✓			

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricomsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricomsel karna merek.	✓				
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.		✓			
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karna hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricomsel karna pelayanan yang baik.		✓			
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricomsel.		✓			
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricomsel karna merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer..		✓			

ANGKET PENELITIAN

" PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *HANDPHONE* PADA CV. TRICOMSEL GUNUNGSITOLI NIAS "

A. Deskripsi Responden

Nama	:	KIRU ERI
Jenis kelamin	:	PEREMPUAN
Umur	:	27 tahun
Pendidikan Terakhir	:	SMK/AMA ☒ ST ☒

B. Isi Angket

Silahkan memberi centang ✓ pada jawaban anda dengan benar pada tabel Berikut penjelasannya!

- a. Sangat setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-ragu (R) dengan skor 3
- d. Tidak setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1

1) Daftar Angket Variabel Promosi (X)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Dengan sering mendengar iklan produk baru yang ditawarkan kepada saya dapat berkeinginan melakukan pembelian di CV. Tricomsel Gunungstoli-Nias.	✓				
2.	Promosi langsung bisa menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli ponsel.	✓				
3.	Dengan adanya diskon dari promosi, motivasi membeli meningkat.	✓				
4.	Saya membeli jika ada hadiah yang diberikan sesuai dan menarik oleh Tricomsel.	✓				
5.	Saya membeli karena adanya relasi atau hubungan promosi yang aktif setiap hari terhadap masyarakat.	✓				
6.	Promo yang berganti-ganti akan membuat saya ingin sering membeli produk.	✓				
7.	Tawaran-tawaran menarik, dapat membuat saya sering melihat kegiatan promosi pada CV. Tricomsel.	✓				

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
8.	Promosi yang menawarkan produk diantar di tempat, akan membuat nyaman dalam membeli.	✓				

2) Daftar Angket Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya membeli produk <i>handphone</i> di CV. Tricounsel Gunungsitoli-Niasa didasarkan pada kebutuhan.	✓				
2.	Saya merasa percaya diri dalam memilih produk di CV. Tricounsel karena merek.		✓			
3.	Saluran distribusi atau tempat membeli produk yang berbeda dari toko yang lain sangat berpengaruh buat saya.	✓				
4.	Saya merasa puas terhadap suatu produk ketika promosi nya detail diinformasikan.	✓				
5.	Saya merekomendasikan untuk membeli karena hasil pengalaman saya dari waktu pembelian di CV. Tricounsel karena pelayanan yang baik.	✓				
6.	Kesesuaian produk yang tidak membuat kecewa di CV. Tricounsel.	✓				
7.	Pengalaman yang baik saat membeli, yang membuat saya membeli berulang-ulang dengan jumlah pembelian.	✓				
8.	Saya menjadi pelanggan di CV. Tricounsel karena merasa puas dengan metode pembayaran yang mudah, bisa di cicil, dan bisa di transfer.	✓				

NO	Variabel (X)								Total (X)
	x1	x2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	
1	4	4	5	4	5	3	4	5	34
2	4	4	4	4	4	4	4	4	32
3	5	4	5	5	4	4	5	4	36
4	4	5	5	4	3	3	4	3	31
5	4	4	4	5	5	5	4	4	35
6	5	5	5	5	4	4	4	4	36
7	4	4	5	4	4	4	5	4	34
8	5	5	5	5	5	5	5	5	40
9	4	5	4	3	4	3	5	1	29
10	4	4	4	3	4	4	3	4	30
11	4	5	4	4	4	4	4	4	33
12	4	4	4	4	4	4	4	4	32
13	4	5	5	4	4	1	4	5	31
14	5	5	5	5	5	5	5	5	40
15	4	5	5	4	4	4	4	3	33
16	5	4	5	4	5	4	4	4	35
17	4	4	4	4	4	4	4	4	32
18	4	5	5	5	5	4	5	5	38
19	5	5	5	4	4	5	4	4	36
20	4	5	5	5	5	5	5	5	39
21	4	4	4	4	4	4	4	4	32
22	4	4	5	3	4	3	3	5	31
23	5	5	5	5	4	5	4	5	38
24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
25	4	5	5	5	5	5	5	5	39
26	4	4	4	5	3	4	4	4	32
27	5	5	5	5	5	5	5	5	40
28	4	4	4	4	4	3	4	4	31
29	3	5	4	4	4	1	4	3	27
30	3	4	4	5	3	3	4	4	30
31	5	3	5	4	4	5	4	4	34
32	5	5	5	4	4	4	4	4	35
33	3	5	5	3	4	4	4	5	33
34	5	5	5	5	5	5	5	5	40
35	4	4	5	4	4	3	4	5	33
36	4	5	5	5	5	5	4	4	37
37	5	5	4	5	5	4	5	5	38
38	5	5	5	4	4	5	5	4	37
39	4	4	5	5	5	5	5	5	38
40	5	5	5	5	5	5	4	5	39
41	4	5	4	4	5	4	5	4	35
42	5	5	5	5	5	5	5	5	40
43	4	4	5	5	4	5	5	5	37
44	5	5	5	4	5	5	5	4	38
45	5	5	5	5	5	5	5	5	40
46	4	4	4	5	4	4	4	5	34
47	5	5	4	4	4	1	4	3	29
48	3	5	5	5	4	3	3	4	32
49	4	4	4	4	4	4	4	4	32
50	5	3	4	3	4	1	4	4	27

NO	Variabel (X)								Total (X)
	x1	x2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	
51	3	4	4	4	4	5	4	4	32
52	5	5	5	5	5	3	5	5	38
53	5	5	5	5	5	5	5	5	40
54	3	4	5	4	4	5	4	5	34
55	4	4	4	4	4	4	4	4	32
56	5	5	5	5	5	5	5	5	40
57	4	4	4	4	4	3	1	4	28
58	4	5	5	5	4	5	5	5	38
59	5	5	5	5	5	5	5	5	40
60	4	5	4	4	4	4	4	4	33
61	4	4	5	5	3	5	4	5	35
62	5	5	4	3	4	5	5	5	36

NO	Variabel (Y)								Total (Y)
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	
1	4	4	3	5	4	4	4	4	32
2	5	4	5	4	5	4	5	5	37
3	5	5	4	4	5	4	5	4	36
4	4	4	4	5	4	4	3	5	33
5	4	4	4	4	4	4	4	4	32
6	5	4	4	4	4	4	4	4	33
7	4	4	5	5	4	4	4	5	35
8	5	5	5	4	5	5	5	4	38
9	5	4	5	5	4	4	5	4	36
10	4	3	4	5	5	4	4	5	34
11	4	4	4	4	4	4	4	4	32
12	4	4	4	4	4	4	4	5	33
13	5	5	5	4	5	5	5	4	38
14	5	4	3	5	5	4	5	5	36
15	5	3	5	4	5	4	4	4	34
16	5	4	5	4	5	4	4	4	35
17	4	3	4	5	4	4	4	4	32
18	5	4	5	4	5	4	5	5	37
19	4	4	4	4	4	4	4	4	32
20	4	4	4	3	5	5	5	5	35
21	4	4	4	4	4	4	4	4	32
22	4	3	3	4	3	4	4	3	28
23	5	5	5	5	5	5	5	5	40
24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
25	5	5	5	4	5	5	5	5	39
26	4	4	4	4	4	4	4	4	32
27	5	5	4	5	4	5	4	4	36
28	4	4	4	4	4	4	4	4	32
29	3	3	5	5	4	4	4	4	32
30	4	5	5	3	4	5	4	3	33
31	5	4	4	5	4	4	4	3	33
32	4	4	4	4	4	4	4	4	32
33	5	5	5	5	5	5	4	5	39
34	5	5	5	5	5	5	5	5	40
35	4	4	4	4	4	4	4	4	32
36	5	5	4	4	5	5	5	4	37
37	3	5	5	5	3	5	5	5	36
38	5	4	5	4	5	4	5	4	36
39	5	5	5	5	5	5	4	5	39
40	5	4	5	1	5	5	5	5	34
41	4	5	5	4	4	5	4	4	35
42	5	5	5	5	5	5	5	5	40
43	5	4	4	5	5	5	4	5	37
44	5	5	5	4	4	4	5	4	36
45	5	4	5	5	5	5	5	5	39
46	4	5	5	4	5	4	4	4	35
47	4	4	3	4	4	4	4	4	31
48	4	4	4	4	3	3	4	4	30

NO	Variables (Y)								Total (Y)
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	
49	4	4	4	4	4	4	4	4	32
50	4	5	5	4	3	4	3	3	31
51	4	4	4	4	4	3	4	3	30
52	5	5	3	5	4	5	5	5	37
53	5	5	5	5	5	4	4	4	37
54	4	4	4	5	4	5	5	5	36
55	4	4	4	4	4	4	4	4	32
56	5	5	5	5	5	5	4	5	39
57	5	4	3	4	1	4	3	3	27
58	4	4	4	5	5	5	5	4	36
59	5	5	5	5	5	4	5	5	39
60	4	4	4	5	4	5	4	4	34
61	5	4	5	4	5	4	4	4	35
62	5	4	5	5	5	5	4	5	38

LAMPIRAN PENGOLAHAN DATA PENELITIAN MELALUI SPSS.22

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	X6
X1	Pearson Correlation	1	,247	,313 [*]	,220	,431 ^{**}	,221
	Sig. (2-tailed)		,053	,013	,085	,000	,084
	N	62	62	62	62	62	62
X2	Pearson Correlation	,247	1	,342 ^{**}	,279 [*]	,369 ^{**}	,136
	Sig. (2-tailed)	,053		,007	,028	,003	,292
	N	62	62	62	62	62	62
X3	Pearson Correlation	,313 [*]	,342 ^{**}	1	,383 ^{**}	,341 ^{**}	,339 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,013	,007		,002	,007	,007
	N	62	62	62	62	62	62
X4	Pearson Correlation	,220	,279 [*]	,383 ^{**}	1	,369 ^{**}	,410 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,085	,028	,002		,003	,001
	N	62	62	62	62	62	62
X5	Pearson Correlation	,431 ^{**}	,369 ^{**}	,341 ^{**}	,369 ^{**}	1	,329 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,000	,003	,007	,003		,009
	N	62	62	62	62	62	62
X6	Pearson Correlation	,221	,136	,339 ^{**}	,410 ^{**}	,329 ^{**}	1
	Sig. (2-tailed)	,084	,292	,007	,001	,009	
	N	62	62	62	62	62	62
X7	Pearson Correlation	,390 ^{**}	,385 ^{**}	,327 ^{**}	,374 ^{**}	,466 ^{**}	,361 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,002	,002	,009	,003	,000	,004
	N	62	62	62	62	62	62
X8	Pearson Correlation	,204	,071	,454 ^{**}	,455 ^{**}	,411 ^{**}	,395 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,112	,583	,000	,000	,001	,001
	N	62	62	62	62	62	62
Total_X	Pearson Correlation	,554 ^{**}	,486 ^{**}	,636 ^{**}	,676 ^{**}	,689 ^{**}	,728 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	62	62	62	62	62	62

Correlations

		X7	X8	Total_X
X1	Pearson Correlation	,390 ^{**}	,204	,554 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,002	,112	,000
	N	62	62	62
X2	Pearson Correlation	,385 ^{**}	,071	,486 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,002	,583	,000
	N	62	62	62
X3	Pearson Correlation	,327 ^{**}	,454 ^{**}	,636 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,009	,000	,000
	N	62	62	62
X4	Pearson Correlation	,374 ^{**}	,455 ^{**}	,676 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,003	,000	,000
	N	62	62	62
X5	Pearson Correlation	,466 ^{**}	,411 ^{**}	,689 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000
	N	62	62	62

	N	62	62	62
X6	Pearson Correlation	,361**	,395**	,728**
	Sig. (2-tailed)	,004	,001	,000
	N	62	62	62
X7	Pearson Correlation	1	,245	,679**
	Sig. (2-tailed)		,055	,000
	N	62	62	62
X8	Pearson Correlation	,245	1	,641**
	Sig. (2-tailed)	,055		,000
	N	62	62	62
Total_X	Pearson Correlation	,679**	,641**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	62	62	62

*, Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**, Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

CORRELATIONS

/VARIABLES=X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8 Total_X Y1 Y2 Y3 Y4 Y5 Y6 Y7 Y8

Total_Y

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Correlations

Notes

Output Created		07-AUG-2025 10:05:40
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working	
	Data File	62
Missing Value	Definition of Missing	User-defined missing values are
Handling		treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each pair of variables
		are based on all the cases with
		valid data for that pair.
Syntax		CORRELATIONS
		/VARIABLES=X1 X2 X3 X4
		X5 X6 X7 X8 Total_X Y1 Y2 Y3
		Y4 Y5 Y6 Y7 Y8 Total_Y
		/PRINT=TWOTAIL NOSIG
		/MISSING=PAIRWISE.
Resources	Processor Time	00:00:00,03
	Elapsed Time	00:00:00,06

Correlations

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,834	16

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Total_X ^b		Enter

a. Dependent Variable: Total_Y

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,708 ^a	,501	,493	2,17609

a. Predictors: (Constant), Total_X

b. Dependent Variable: Total_Y

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	285,427	1	285,427	60,276	,000 ^b
	Residual	284,121	60	4,735		
	Total	569,548	61			

a. Dependent Variable: Total_Y

b. Predictors: (Constant), Total_X

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,259	2,645		5,392	,000
	Total_X	,588	,076	,708	7,764	,000

a. Dependent Variable: Total_Y

- a. Dependent Variable: Total_Y
b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,708 ^a	,501	,493	2,17609

- a. Predictors: (Constant), Total_X
b. Dependent Variable: Total_Y

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	285,427	1	285,427	60,276	,000 ^b
	Residual	284,121	60	4,735		
	Total	569,548	61			

- a. Dependent Variable: Total_Y
b. Predictors: (Constant), Total_X

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,259	2,645		5,392	,000
	Total_X	,588	,076	,708	7,764	,000

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Total_X	1,000	1,000

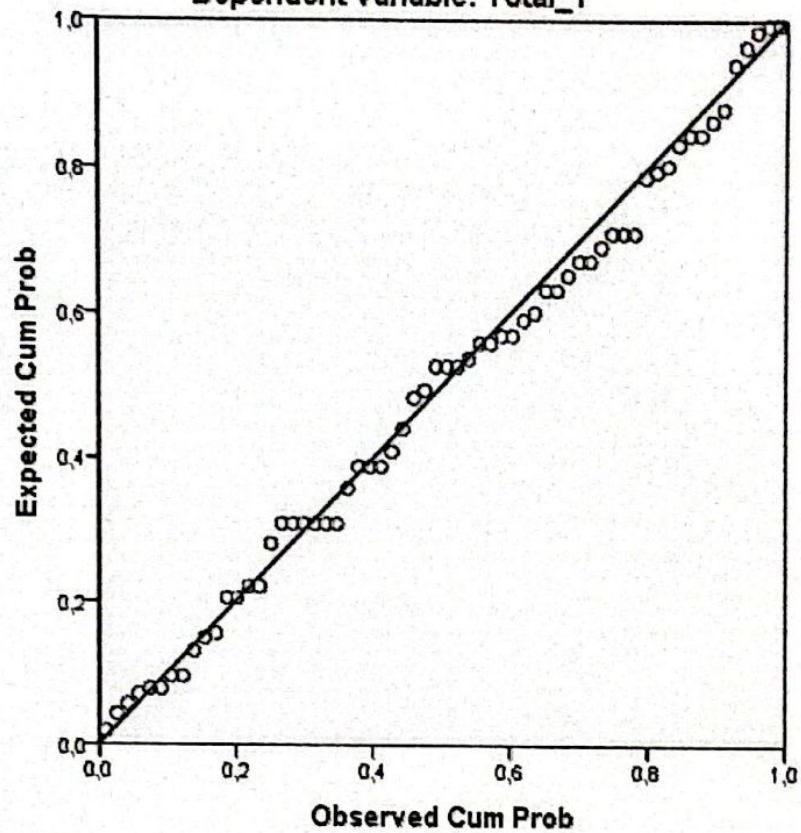
- a. Dependent Variable: Total_Y

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions	
				(Constant)	Total_X
1	1	1,995	1,000	,00	,00
	2	,005	19,085	1,00	1,00

- a. Dependent Variable: Total_Y

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual
Dependent Variable: Total_Y



RELIABILITY

```

/VARIABLES=X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8 Y1 Y2 Y3 Y4 Y5 Y6 Y7 Y8
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE
/SUMMARY=TOTAL.
  
```

Reliability

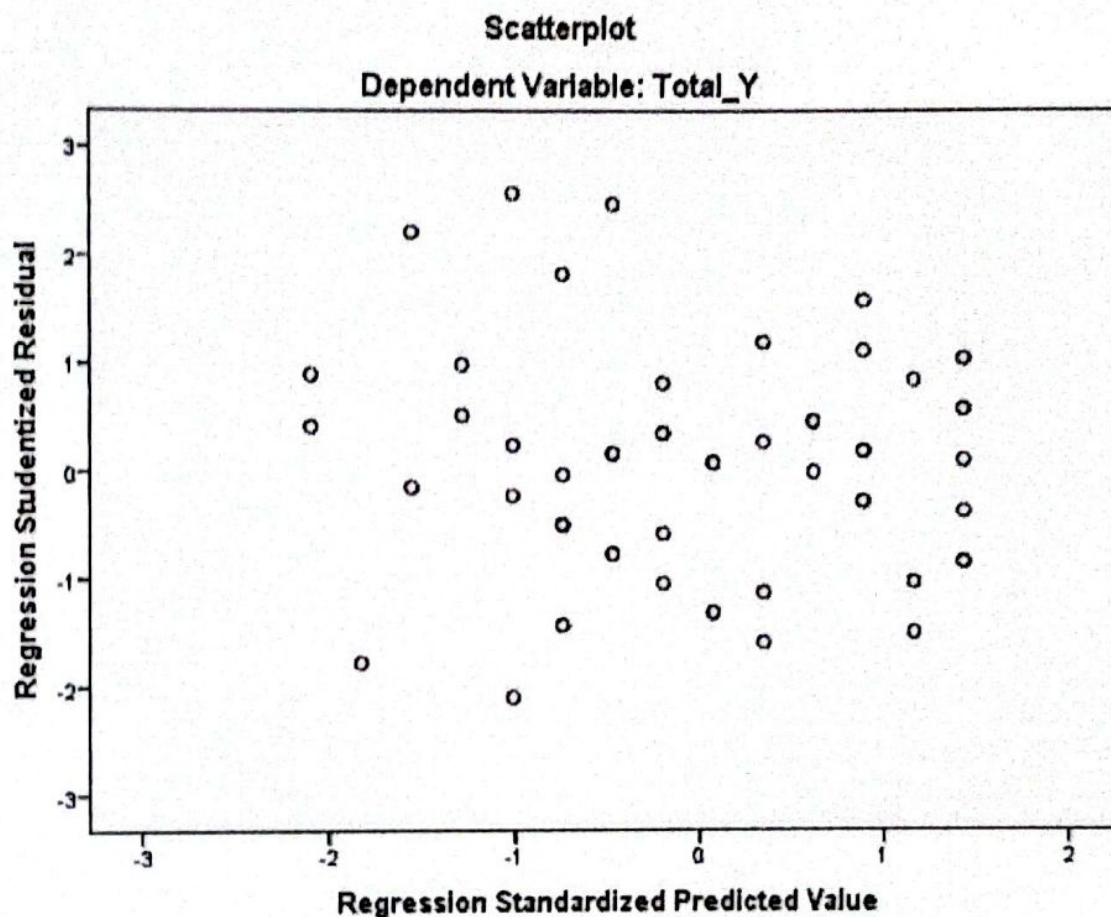
Notes

Output Created		07-AUG-2025 12:58:56
Comments		
Input	Data	E:\SPSS TGL 07,08,25\DATA AWAL TGL 07,08,25.sav
	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>

Stud. Deleted Residual	-2,164	2,704	,005	1,028	62
Mahal. Distance	,006	4,396	,984	1,018	62
Cook's Distance	,000	,144	,018	,029	62
Centered Leverage Value	,000	,072	,016	,017	62

a. Dependent Variable: Total_Y

Charts



Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,708 ^a	,501	,493	2,17609

a. Predictors: (Constant), Total_X

b. Dependent Variable: Total_Y

Tabel r (Koefisien Korelasi Sederhana)
 $df = 1 - 200$

Diproduksi oleh: Junaidi
<http://junaidichanlago.wordpress.com>

Tabel r untuk df = 1 - 50

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9900	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254
35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126
37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950
40	0.2573	0.3044	0.3578	0.3932	0.4896
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694
45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647
46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473
50	0.2306	0.2732	0.3218	0.3542	0.4432

Tabel r untuk df = 51 - 100

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211

Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 40)

df	Pr 0.50	0.25 0.20	0.10 0.10	0.05 0.050	0.025 0.02	0.01 0.010	0.005 0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01854	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

