

**PENGARUH PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KARTU PERDANA INDOSAT OOREDOO DI KARYA BARU
KECAMATAN ALANGALANG LEBAR
KOTA PALEMBANG**



**SKRIPSI
ISMAIL RAMADONA
212019197**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

2023

**PENGARUH PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KARTU PERDANA INDOSAT OOREDOO DI KARYA BARU**

KECAMATAN ALANG-ALANG LEBAR

KOTA PALEMBANG

SKIRPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



ISMAIL RAMADONA

212019197

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

2023

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ismail Ramadona
Nim : 212019197
Konsentrasi : Pemasaran
Judul Proposal : Pengaruh Produk, Harga Dan Promosi Terhadap
Keputusan Pembelian Kartu Perdana Indosat
Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang
Lebar Kota Palembang.

Dengan ini saya menyatakan:

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata 1 baik di Universitas Muhhamadiyah Palembang maupun diperguruan tinggi lain.
2. Karya ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan bimbingan.
3. Dalam karya tulis ini terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpanan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi ini.

Palembang, Februari 2023



Ismail Ramadona
22019197

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA TANGAN PENGESAHAN SKRIPSI

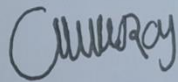
Judul: Pengaruh Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian
Kartu Perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang
Lebar Kota Palembang

Nama : Ismail Ramadona
Nim : 212019197
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal, April 2023

Pembimbing I,

Pembimbing II,



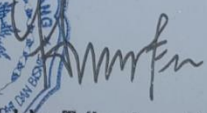
Dr. Maftuhah Nurrahmi, S.E., M.Si
NIDN: 0216057001/673839



Gumar Herudiansyah S.E., M.M
NIDN: 0202039203

Mengetahui
Dekan
i.b. Ketua Program Studi Manajemen




Dr. Zaeha Trihandayani, S.E., M.Si
NIDN: 02290557501



PRAKATA

Segala puji bagi Allah SWT , berkat rahmadNYA penulisan skripsi dengan judul “ Pengaruh Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang”. ini dapat penulis selesaikan sebagaimana waktu yang telah dijadwalkan.

Skripsi ini tentu tidak akan selesai tanpa dorongan dan dukungan dari banyak pihak. Untuk itu penulis sampaikan terima kasih terutama pada kedua orang tua (Bapak Ibnu Hajar dan Ibu Siti Saudah) yang selalu memberikan semangat dan bantuannya secara moril maupun materil dan do'a serta motivasinya yang memiliki makna besar dalam proses ini, kakak-kakak saya tercinta yang selalu memberikan semangat. Selain itu ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Abid Dzajuli,S.E., M.M selaku Rektor Muhammadiyah Palembang
2. Bapak Yudha Mahrom,DS.,S.E.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammdiyah
3. Ibu Dr.Zaleha Trihandayani,S.E,M.Si dan Bapak Mister Chandra,S.E,M.si selaku Ketua Program dan Sekrektaris Program Studi Manajemen FEB UMP
4. Ibu Dr. Maftuhah Nurrahmi, S.E.,M,Si dan Bapak Gumar Herudiansyah, S.E.,M,Si selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah membimbing penulisan skripsi ini.
5. Ibu Yunita, S.E,M.Si selaku Pembimbing Akademik
6. Ibu Wani Fitriah, S.E,M.Si dan Ibu Mardiana Puspasari, S.E,M.Si yang telah berkenan memberikan telaah terhadap proposal dalam seminar usulan penelitian

7. Bapak Ibu dosen pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama ini.
8. Seluruh staf perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang atas segala bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
9. Bapak Ibnu Hajar dan Ibu Siti Saudah selaku kedua orang tua tercinta yang tiada henti mendoakan saya.
10. Dedi Rusdi, Tri Eva Rosita, Budi Utomo selaku kakak-kakak saya tersayang yang selalu mendukung saya.
11. Tiara Shinta Nurdani selaku sport system yang selalu ada dan menemani saya
12. Taman-taman dan sahabat yang telah hadir menjadi bagian dari perjalanan hidup saya.
13. Pengguna Kartu Indosat yang terpilih menjadi responden yang bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner.

Semoga Allah SWT membalas budi baik untuk bantuan yang telah diberikan guna menyelesaikan tugas ini. Penulis menyadari, meskipun banyak usaha yang telah penullis lakukan, akan tetapi laporan ini masih jauh dari kata sempurna. Meskipun demikian mudah-mudahan dari laporan penelitian ini tetap ada manfaat yang dapat diperoleh. Aamiin.

Palembang, Februari 2023.

Ismail Ramadona
212019197

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG LUAR DEPAN	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN BEBAS PLAGIAT.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAM PERSEMBAHAN MOTO DAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PRAKARA.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian	11
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	
A. Kajian Kepustakaan.....	12
C. Kerangka Berpikir.....	15
D. Hipotesis	18
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Jenis penelitian.....	28
B. Lokasi penelitian.....	39
C. Operasional variabel.....	30
D. Populasi dan sampel.....	31
E. Data yang diperlukan.....	33

F. Metode pengumpulan data.....	33
G. Analisis data dan teknik analisis data.....	35
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	36
A. Hasil Penelitian.....	36
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	57
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN.....	63
A. Simpulan.....	63
B. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA.....	64
LAMPIRAN.....	64

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Hasil Prariset.....	07
Tabel II.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian dengan	23
Tabel II. 2 Kerangka Pemikiran.....	26
Tabel III.1 Variabel, Definisi, Indikator, dan Skala.....	30
Tabel IV.1 Hasil Uji Validitas.....	45
Tabel IV.2 Hasil Uji Reliabeliti.....	46
Tabel IV.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Kelamin.....	47
Tabel IV.4 Karakteristik responden berdasarkan lama menggunakan kartu perdana Indosat Ooredoo.....	47
Tabel IV.5 Tabel Distribusi Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	48
Tabel IV.6 Tabel Distribusi Jawaban Responden Variabel Produk (X1).....	51
Tabel IV.7 Tabel Distribusi Jawaban Responden Variabel Harga (X2).....	53
Tabel IV.8 Tabel Distribusi Jawaban Responden Variabel Promosi (X3).....	56
Tabel IV.9 Analisis Regresi Linier Berganda.....	58
Tabel IV.10 Uji F.....	60
Tabel IV. 11 Uji T.....	61
Tabel IV.12 Uji Koefisien Determinasi.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal penelitian

Lampiran 2 Surat pernyataan selesai riset

Lampiran 3 Kuesioner

Lampiran 4 Kartu aktifitas bimbingan Skripsi

Lampiran 5 Tabel R

Lampiran 6 Tabel F

Lampiran 7 Tabel T

Lampiran 8 Uji Validitas

Lampiran 9 Uji Reliabilitas

Lampiran 10 Regresi Linier Berganda dan Koefisien Determinasi

Lampiran 11 Biodata peneliti

Lampiran 12 Sertifikat SPSS

Lampiran 13 Uji Plagiarisme

Lampiran 14 Sertifikat AIK

ABSTRAK

Ismail Ramadona/212019197/ Pengaruh Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang.

Ismail Ramadona¹,Maftuhah Nurahmi,Gumar Herudiansyah

ismailramadona514@gmail.com

Rumusan Masalah. Adakah pengaruh produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian Kartu Perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang. Adakah pengaruh produk terhadap keputusan pembelian Kartu Perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang. Adakah pengaruh harga terhadap keputusan pembelian Kartu Perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang. Adakah pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian Kartu Perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang. Populasi dalam penelitian ini adalah infinit yaitu masyarakat Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang. Sampel ditentukan sebanyak 100 responden yang diambil secara purposive sampling. Data yang digunakan adalah data primer, sedangkan teknik pengumpulan datanya adalah kuesioner. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, uji F, uji T, dan analisis koefisien determinasi. Hasil analisis uji regresi linier berganda menunjukkan bahwa seandainya Produk, Harga, dan Promosi tidak ada, maka Keputusan Pembelian tetap positif, hal ini menggambarkan bahwa Keputusan Pembelian memiliki kemampuan yang potensial meski tanpa dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel Produk berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Variabel Harga berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Variabel Promosi berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Hasil uji F menunjukkan ada pengaruh signifikan Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian. Hasil uji T, menunjukkan ada pengaruh signifikan Produk terhadap Keputusan Pembelian, ada pengaruh yang signifikan dari Harga terhadap Keputusan Pembelian, ada pengaruh signifikan Promosi terhadap Keputusan Pembelian. Hasil koefisien determinasi diperoleh variabel Produk, Harga, dan Promosi mampu berkontribusi terhadap Keputusan pembelian dengan besarnya sumbangan yang disebabkan sebesar 44,6% sedangkan sisanya sebesar 55,4%.

Kata Kunci: Produk, Harga, Promosi dan Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Ismail Ramadona/212019197/ The Influence of Product, Price, and Promotion on Purchase Decisions for Indosat Ooredoo Prime Cards at Karya Baru, Alang-Alang Lebar District, Palembang City.

Ismail Ramadona¹, Maftuhah Nurahmi, Gumar Herudiansyah,
[*Ismailramadona514@gmail.com*](mailto:Ismailramadona514@gmail.com)

The population in this study is not limited to the Karya Baru community, Alang-Alang Lebar District, Palembang City. The sample was determined as many as 100 respondents who were taken by purposive sampling. The data used is primary data, while the data collection technique is a questionnaire. The analysis technique used is multiple linear regression, F test, T test, and analysis of the coefficient of determination. The results of multiple linear regression analysis show that if there is no product, price and promotion then the purchase decision will remain positive, this illustrates that the purchase decision has potential capabilities even without being influenced by other variables. Product Variables have a positive effect on Purchasing Decisions. The price variable has a positive effect on purchasing decisions. The promotion variable has a positive effect on purchasing decisions. The results of the F test show that there is a significant effect of Product, Price and Promotion on Purchasing Decisions. The results of the T test show that there is a significant effect of product on purchasing decisions, price has a significant effect on purchasing decisions, promotion has a significant effect on purchasing decisions. The results of the coefficient of determination obtained by the Product, Price, and Promotion variables can contribute to purchasing decisions with a contribution of 44.6% while the remaining 55.4%.

Keywords: Product, Price, Promotion and Purchase Decisions

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring perkembangan kemajuan teknologi, banyak orang yang tergantung pada teknologi internet dalam mencari informasi yang diperlukan. Sebagai contohnya mahasiswa memerlukan internet dalam mencari materi perkuliahan atau referensi sebagai sarana penunjang pembelajaran. Selain itu hal-hal tersebut, mahasiswa lebih senang menggunakan internet dikarenakan lebih efektif dan efisien dari pada membeli buku-buku yang cukup mahal. Di lain sisi penggunaan internet yang menggunakan paket bulanan cenderung lebih hemat secara harga. Paketan internet memiliki beberapa keuntungan bagi mahasiswa, diantaranya sebagai sarana penunjang pembelajaran, berinteraksi dengan orang lain, dan berkomunikasi dengan dosen.

Internet saat ini menjadi kebutuhan yang utama untuk dapat berkomunikasi dan memperoleh informasi. Kebutuhan penggunaan internet yang semakin meningkat telah disadari oleh para penyedia jasa layanan operator provider. Untuk memenuhi kebutuhan yang semakin meningkat tersebut maka saat ini banyak dari penyedia jasa layanan operator provider menghadirkan beragam pilihan paket data internet. Beragam pilihan paket data tersebut juga memiliki beragam jumlah kuota yang dapat digunakan untuk mengakses berbagai informasi dan berkomunikasi karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan.

Banyak dari kalangan muda maupun dewasa yang saat ini lebih sering menggunakan kartu perdana internet dibandingkan kartu perdana biasa. Kartu

perdana merupakan kartu dari operator selular yang baru pertama digunakan atau dibeli dan buka kartu sudah pakai atau bisa dikatakan kartu bekas. Sedangkan kartu perdana internet sangat berkaitan erat dengan telepon selular yang merupakan suatu kebutuhan pokok manusia sekarang ini, sehingga bisnis yang berkaitan dengan penjualan kartu perdana internet merupakan bisnis yang memiliki prospek yang baik.

IM3 Ooredoo adalah Prabayar merupakan Layanan kartu seluler prabayar yang dapat membebaskan pelanggan untuk terhubung dengan internet melalui jaringan data 4G tercepat. IM3 Ooredoo prabayar memiliki paket lengkap terbaik IM3 Apps tanpa kuota dan Rp1/detik ke semua operator dengan keuntungan kuota internet besar dan fitur akses ke beberapa aplikasi tanpa kuota. Sedangkan IM3 Ooredoo, pascabayar merupakan Layanan kartu seluler pascabayar. memiliki paket lengkap Freedom Postpaid dengan kuota besar di semua jaringan. IM3 Ooredoo pascabayar juga memiliki paket Freedom Postpaid Plus yang dapat memberikan diskon untuk Smartphone impian pelanggan,

Menurut Buchari Alma (2013:96) adalah suatu keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, politik, budaya, produk, harga, lokasi, promosi physical evidence, people, dan process. Sehingga membentuk suatu sikap pada konsumen untuk mengelolah segala informasi dan mengambil kesimpulan berupa respon yang muncul produk apa yang akan dibeli.

Menurut Kotler dan Keller (2016 : 47), Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan

Menurut Khotller dalam buku Sundoyo (2019:131) Harga yang terlalu mahal tidak dapat dijangkau oleh pasar sasarnya yang pada akhirnya membuat penjualan tersendat, sebaiknya harga yang terlalu murah membuat perusahaan sulit menutup biaya atau mendapat laba. Harga murah kadang kala dipersepsikan berkualitas buruk oleh karena itu pemasaran harus cermat dalam menetapkan harga.

Berdasarkan keputusan pembelian pada masyarakat karya baru banyak pengguna kartu Indosat Ooredoo tidak membeli kartu sesuai dengan kebutuhan tetapi mereka lebih mementingkan paket bonus yang terdapat pada kartu Indosat Ooredoo, Namun kartu Indosat ooredoo tidak memiliki banyak manfaat seperti halnya kurangnya sinyal terkadang gangguan pada saat cuaca tidak mendukung, sehingga konsumen jarang melakukan pembelian berulang karena banyak nya kendala hingga kesulitan mendapatkan sinyal.

Tabel 1.1

Hasil Pra Riset Tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produk, Harga Dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Kartu Perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar.

No	Pernyataan	Setuju	Tidak Setuju
1	Saya merasa puas dengan produk kartu Indosat Ooredoo	14 orang	16 orang
2	Saya memutuskan membeli produk kartu perdana Indosat Ooredoo	13 orang	17 orang
3	Sinyal dari kartu Indosat Ooredoo tidak lemot	12 orang	18 orang
4	Desan produk yang menarik	10 orang	20 orang
5	Harga kartu perdana Indosat Ooredoo cukup terjangkau	14 orang	16 orang
6	Harga kartu perdana Indosat Ooredoo sebanding dengan kualitas produknya	12 orang	18 orang
7	Saya senang dengan ceshbeck yang diberikan Kartu perdana Indosat Ooredoo	11 orang	19 orang
8	Hadiah tambahan kuota setelah membelikan pulsa Yang diberikan Indosat Ooredoo sangat berguna	14 orang	16 orang

Sumber dari hasil riset 2023.

Berdasarkan tabel I.1 hasil prariset sederhana melalui kuesioner peneliti menemukan masalah mengenai produk juga penting agar proses bisnis dapat meningkat. Kinerja para Karyawan PT. Indosat Ooredoo yang menjadikan produk mereka menjadi instrument penting, tetapi perusahaan lalai dalam mengevaluasi keunggulannya atas pesaing mereka dalam pengendalian pasar. karena tidak semua karyawan Konsisten dengan perbaikan produk kartu Indosat Ooredoo. Sehingga kartu tersebut selalu melakukan evaluasi terhadap sebuah produk yang di produksinya kemudian meningkatkan kualitas dari produk tersebut tetapi tidak

memperbarui Desain yang lebih menarik sehingga konsumen tertarik membeli kartu Indosat Ooredoo.

Faktor yang mempengaruhi harga merupakan salah satu atribut penting yang dievaluasi oleh konsumen sehingga manajer perusahaan perlu benar-benar memahami peran tersebut dalam mempengaruhi sikap konsumen. Konsumen memilih suatu produk tersebut karena memiliki keterjangkauan harga namun kartu Indosat Ooredoo memiliki harga yang cukup mahal namun tidak sesuai dengan kualitasnya. Kesesuaian harga dengan kualitas masih berbanding jauh karena masih sering eror dan hilang sinyal padahal kartu sudah di upgrade dan harga yang cukup mahal untuk menikmati ragam pilihan datanya. Dan kesesuaian harga dengan manfaat masih belum membaik itulah sebabnya kalangan milenial jarang memilih kartu Indosat Ooredoo untuk kartu datanya

Perusahaan tidak melakukan promosi melalui iklan social media tetapi perusahaan harus sering melakukan promosi potongan harga atau diskon juga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dalam melakukan pembelian Selain itu Indosat tidak gencar mempublikasikan informasi tentang keunggulan yang dimiliki oleh paket Indosat, sehingga hubungan dengan masyarakat kurang dan banyak konsumen tidak paham dengan keunggulan-keunggulan kartu Indosat Ooredoo tersebut.

B. Rumusan Masalah

1. Adakah pengaruh produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian kartu Indosat Ooredoo di Karya Baru Kecamatan Aang-Alang Lebar kota Palembang?
2. Adakah pengaruh produk terhadap keputusan pembelian kartu Indosat Ooredoo di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar kota Palembang?
3. Adakah pengaruh harga terhadap keputusan pembelian kartu Indosat Ooredoo di karya baru Kecamatan Alang-Alang Lebar kota Palembang?
4. Adakah pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian kartu Indosat Ooredoo di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang lebar kota Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan tentunya memiliki tujuan-tujuan tertentu. Adapun yang menjadi tujuan dilakukannya penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh produk ,harga dan promosi terhadap keputusan pembelian kartu Indosat Ooredoo di karya baru Kecamatan Alang-Alang Lebar kota Palembang
2. Untuk mengetahui pengaruh produk terhadap keputusan pembelian kartu Indosat Ooredoo di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar kota Palembang
3. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian kartu Indosat Ooredoo di Karya Baru kecamatan Alang-Alang Lebar kota Palembang.
4. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian kartu perdana Indosat Ooredoo Di Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan sebagai bekal dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah.

2. Bagi Almamater

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi, wawasan dan referensi bagi semua pihak Universitas Muhammadiyah Palembang, Khususnya dalam bidang Manajemen Pemasaran.

3. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan tentang pengaruh Produk, Harga, dan Promosi Pada kartu Indosat Ooredoo pada konsumen atau pengguna.

DAFTAR PUSTAKA

- Algoritma, C., kasus, s., ponsel, v., & Hutabarat (2018). *Penerapan data minig untuk memperoleh permintaan produk kartu perdana internet menggunakan*, 6(April), 419-424.
- Bambang supomo dan Nur Indriantono (2016). *Metodelogi penelitian bisnis (Cetakan ke)*. Yogyakarta; penerbit BFEE UGM.
- Databoks.co.id.(2018). *Wajib Registrasi, pelanggan seluler indosat menyusun 34%,1.Retrievedfromhttps://databoks.katadata.co.id/datapublist/2018/11/19 wajib-regesrtrasi-pelanggan-seluler-indosat-menyusut-34*.
- Rudy Irwansyah (2021), *prilaku konsumen Bandung; penerbit widiah bhaktiperselda*
- Algoritma, C., Kasus, S., Ponsel, V., & Hutabarat, C. (2018). *Penerapan Data Mining Untuk Memprediksi Permintaan Produk Kartu Perdana InternetMenggunakan*, 6(April), 419–424.
- Evelina, N., DW, H., & Listyorini, S. (2012). *Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Perdana Telkomflexi (Studi kasus pada konsumen TelkomFlexi di Kecamatan Kota Kudus Kabupaten Kudus). Diponegoro Journal of Social and Politic*.
- Indosat, P. T., & Di, L. (2019). *Perubahan Kegiat an Usa Ha Ut Ama*.
- Kotler & keller (2018:188). *Keputusan pembeli dalam tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi antara merek dalam kumpulan pilihan*
- Kotler dan Keller (2016 : 47), *pengertian produk*.
- Hasan, Iqbal 2015. *Pokok-pokok materi statistik 2*
- Diah Isnaini Asianti,dkkk (2019). *Metodelogi penelitian bisnis,palembang:Neor Fiki*
- Sugiyono , 2018 *metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabet*
- Sugiono (2019). *Statistika untuk penelitian < bandung: Alfabet*
- Christian whidya utami (2017) *manajemen ritel edisi 3, jakarta:selemba empat*