

**PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN PROSES TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KARTU PRABAYAR TRI PADA MASYARAKAT DI
DESA TERUSAN KECAMATAN SANGA DESA**



SKRIPSI

**Nama : Risna Wati
NIM : 212018054**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2023**

**PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN PROSES TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KARTU PRABAYAR TRI PADA MASYARAKAT DI
DESA TERUSAN KECAMATAN SANGA DESA**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**



**Nama : Risna Wati
NIM : 212018054**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2023**

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Risna Wati
NIM : 2120181054
Konsentrasi : Pemasaran
Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Promosi, dan Proses Terhadap
Keputusan Pembelian Kartu Prabayar Tri Pada
Masyarakat Di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa

Dengan ini saya menyatakan :

- 1) Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata 1 baik di Universitas Muhammadiyah Palembang maupun di perguruan tinggi lain.
- 2) Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
- 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 di cantumkan dalam daftar pustaka.

Palembang, Februari 2023



Risna Wati

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Harga, Promosi Dan Proses Terhadap Keputusan
Pembelian Kartu Prabayar Tri Pada Masyarakat Di Desaterusan
Kecamatan Sanga Desa
Nama : Risna Wati
NIM : 212018054
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Kosentrasi : Pemasaran

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal, 20 Februari 2023

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Diah Isnaini Asiati, SE.,M.M
NIDN. 0207046301



Mardiana Puspasari, SE.,M.Si
NIDN. 0226107001

Mengetahui,
Dekan

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Zaleha Trihandayani, SE.,M.Si
NIDN. 0229057501

HALAMAN *MOTTO* DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Dan dia bersama kamu dimana saja kamu berada. Dan Allah maha melihat apa yang kamu kerjakan”

(Qur’an Surah Al- Hadid 4)

“Tahapan pertama dalam mencari ilmu adalah mendengarkan, kemudian diam dan menyimak dengan penuh perhatian, lalu menjaganya, lalu mengamalkannya dan kemudian menyebarkannya”

(Sufyan bin Uyainah)

“Jangan pergi mengikuti kemana jalan akan berujung. Buat jalanmu sendiri dan tinggalkanlah jejak”

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan skripsi ini kepada:

- Ayahku (Zubairin) dan Ibuku (Kartina)
- Kakak ku (Qomaria, Afandi, Irwansyah, Rizal, Zikri)
- Kekasih ku (Joni Iskandar)
- Keluarga Besarku yang selalu memberikan dukungan
- Almamater kebanggan ku
- Dosen pembimbing skripsi ku
- Kepala prodi manajemen dan sekretaris
- Seluruh Dosen UMP yang sudah membimbingku selama di bangku kuliah

PRAKATA



Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang selalu memberikan nikmat serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul Pengaruh Harga, Promosi Dan Proses Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Prabayar Tri Pada Masyarakat Di Desaterusan Kecamatan Sanga Desa. Tidak terlupakan sholawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat dari alam kegelapan ke alam terang-menerang seperti yang kita rasakan saat ini.

Penulisan skripsi ini tentu tidak akan selesai tanpa dorongan dan dukungan banyak pihak, untuk itu mengucapkan terimakasih kepada Ayah ku (Zubairin) dan Ibu ku (Kartina) yang telah mendidik, membiayai, mendoakan dan memberikan dorongan semangat kepada penulis. Selain itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak Yudha Mahrom, DS, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Ibu Dr. Zaleha Trihandayani, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

4. Pembimbing Skripsi Ibu Dr. Diah Isnaini Asiati, S.E., M.M., dan Mardiana Puspasari, S.E., M.Si.
5. Penelaah Seminar Proposal Dr. Choiriyah, S.E., M.Si., dan Ibu Hj. Kholilah, S.E., M.Si.
6. Responden pengguna kartu prabayar tri yang telah bersedia untuk dijadikan sampel penelitian.
7. Bapak dan Ibu Dosen UMP, serta semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini.

Demikianlah skripsi ini saya tulis, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti-peneliti selanjutnya.

Palembang, Maret 2023

Penulis,

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL DEPAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN <i>MOTTO</i> DAN PERSEMBAHAN	v
PRAKATA	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
<i>ABSTRACT</i>	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II. KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Landasan Teori	8
B. Penelitian Sebelumnya	17
C. Kerangka Pemikiran	22
D. Hipotesis	26

BAB III. METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	27
B. Lokasi Penelitian	28
C. Operasionalisasi Variabel	28
D. Populasi dan Sampel Penelitian	29
E. Data yang Diperlukan	30
F. Metode Pengumpulan Data	31
G. Analisis Data dan Teknik Analisis	32

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	41
B. Pembahasan	64

BAB V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan	73
B. Saran	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BIODATA PENULIS

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Rating Brand Operator Selular di Indonesia	4
Tabel I.2 Alasan Masyarakat Tidak Menyukai Kartu Prabayar Tri	7
Tabel II.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian dengan Penelitian Sebelumnya	21
Tabel III.1 Variabel, Definisi, Indikator, dan Skala	28
Tabel IV.1 Hasil Uji Validitas Keputusan Pembelian	45
Tabel IV.2 Hasil Uji Validitas Harga	46
Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas Promosi	47
Tabel IV.4 Hasil Uji Validitas Proses	48
Tabel IV.5 Hasil Uji Reliabilitas	49
Tabel IV.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	50
Tabel IV.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	51
Tabel IV.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan	51
Tabel IV.9 Karakteristik Responden Berdasarkan Mengakses Internet Dalam Sehari	52
Tabel IV.10 Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Pemakaian Kartu Prabayar Tri	52
Tabel IV.11 Variabel Keputusan Pembelian (Y)	53
Tabel IV.12 Variabel Harga	55
Tabel IV.13 Variabel Promosi	56
Tabel IV.14 Variabel Proses	58
Tabel IV.15 Analisis Regresi Linier Berganda.....	60
Tabel IV.16 Hasil Uji F (Simultan)	62
Tabel IV.17 Hasil Uji t (Parsial)	63
Tabel IV.18 Hasil Koefisien Diterminasi	64

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Kerangka Pemikiran	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Jadwal Penelitian

Lampiran 2. Kuesioner

Lampiran 3. Uji Validitas

Lampiran 4. Rekapitulasi Jawaban Responden

Lampiran 5. Hasil Perhitungan Data Menggunakan Program *Statistical Product and Service Solutions (SPSS) Version 26,00 for Windows*

Lampiran 6. Tabel Distribusi F

Lampiran 7. Tabel Distribusi T

Lampiran 8. Tabel Distribusi r

ABSTRAK

Risna Wati/212018058/2022/Pengaruh Harga, Promosi Dan Proses Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Prabayar Tri Pada Masyarakat Di Desaterusan Kecamatan Sanga Desa/Manajemen Pemasaran.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan 1) Untuk mengetahui pengaruh Harga, Promosi dan Proses terhadap keputusan pembelian kartu prabayar TRI pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa. 2) Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa. 3) Untuk mengetahui pengaruh Promosi terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa. 4) Untuk mengetahui pengaruh proses terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa. Jenis penelitian ini bersifat asosiatif. Variabel yang digunakan adalah harga, promosi, proses dan keputusan pembelian. Sampel yang digunakan sebanyak 70 responden Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Data yang digunakan dalam penelitian ini data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan melalui koesioner (angket) dan Dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan 1) Ada pengaruh signifikan harga, promosi dan proses terhadap keputusan pembelian kartu prabayar tri pada masyarakat desa terusan kecamatan sanga desa. 2) Ada pengaruh signifikan harga terhadap keputusan pembelian kartu prabayar tri pada masyarakat desa terusan kecamatan sanga desa. 3) Ada pengaruh signifikan promosi terhadap keputusan pembelian kartu prabayar tri pada masyarakat desa terusan kecamatan sanga desa. 4) Ada pengaruh signifikan proses terhadap keputusan pembelian kartu prabayar tri pada masyarakat desa terusan kecamatan sanga desa.

Kata kunci: harga, promosi, proses dan keputusan pembelian

ABSTRACT

Risna Wati/212018058/2022/*The Effect of Price, Promotion and Process on the Decision to Purchase Tri Prepaid Cards in Communities in Desaterusan, Sanga Desa District/Marketing Management.*

This research was conducted with the aim of 1) To determine the effect of price, promotion and process on purchasing decisions for TRI prepaid cards in the people of Terusan Village, Sanga Desa District. 2) To determine the effect of price on purchasing decisions for Tri prepaid cards in the people of Terusan Village, Sanga Desa District. 3) To find out the effect of promotion on purchasing decisions for Tri prepaid cards in the people of Terusan Village, Sanga Desa District. 4) To determine the effect of the process on purchasing decisions for Tri prepaid cards in the people of Terusan Village, Sanga Village District. This type of research is associative. The variables used are price, promotion, process and purchasing decisions. The sample used was 70 respondents from Terusan Village, Sanga Village District, with the sampling technique using purposive sampling. The data used in this study are primary data and secondary data. The data collection method used is through a questionnaire (questionnaire) and documentation. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis. The results of this study indicate 1) There is a significant influence of price, promotion and process on the decision to purchase tri prepaid cards in the people of the village of Canal, Sanga Desa District. 2) There is a significant effect of price on the decision to purchase tri prepaid cards in the people of the village of Canal, Sanga Desa District. 3) There is a significant influence of promotion on the decision to purchase tri prepaid cards in the people of the village of Canal, Sanga Desa sub-district. 4) There is a significant influence of the process on the decision to buy a tri prepaid card in the people of the village of Canal, Sanga Desa District.

Keywords: *price, promotion, process and purchase decision*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut Stanton dalam Tambajong (2013:1293), pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk yang dapat memuaskan keinginan dalam mencapai tujuan perusahaan.

Bagi para konsumen, apa yang mereka inginkan tentunya selalu ingin dipuaskan terhadap suatu produk atau jasa yang mereka beli dan mereka gunakan. Dengan demikian, setiap perusahaan harus mampu memahami perilaku konsumen pada pasar sasarannya, karena kelangsungan hidup perusahaan tersebut sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat bergantung pada perilaku konsumennya.

Menurut Donni (2017:62) perilaku konsumen adalah perilaku yang ditampilkan oleh konsumen saat mereka mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dalam rangka memenuhi kebutuhan dari keinginan, Perilaku tersebut dapat ditampilkan oleh konsumen akhir.

Salah satu perilaku konsumen yang sangat berpengaruh dalam kegiatan ekonomi adalah keputusan pembelian, karena tujuan dari sebuah kegiatan ekonomi mulai dari produksi hingga pemasaran yang bertujuan agar konsumen melakukan pembelian atas produk tersebut. Oleh karena itu setiap keputusan dari pembeli itu saat berpengaruh pada produksi barang hingga

pemasaran yang dimana hal tersebut merupakan kegiatan ekonomi. Menurut Kotler dan Keller (2016:44), produk adalah segala sesuatu yang dapat di tawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, *property*, organisasi, informasi dan ide.

Menurut Kotler dan Amstrong (2012:314), harga adalah jumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Faktor lainnya yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen adalah harga, harga menjadi salah satu isyarat paling dominan dalam pemasaran, hal tersebut karena harga ada pada semua situasi pembelian. Harga juga merupakan salah satu isyarat yang digunakan konsumen dalam proses persepsi, dimana harga akan mempengaruhi penilaian konsumen tentang suatu produk.

Menurut Fandy dkk (2019:387), promosi merupakan elemen bauran pemasaran yang berfokus pada upaya menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan kembali konsumen akan merek atau produk perusahaan. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapa pun berkualitas suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk itu akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya.

Berkembangnya kebutuhan pada telepon seluler, industri kartu pun ikut berkembang. Sebuah telepon tidak akan berfungsi sebagai alat berkomunikasi jika tidak menggunakan kartu seluler. Maka dari itu terciptanya peluang yang besar dalam bidang industri kartu seluler.

Kebutuhan masyarakat terhadap sarana komunikasi yang baik dan murah serta adanya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (*IPTEK*) yang terjadi pada saat ini, berdampak terhadap persaingan usaha yang semakin meningkat pada perusahaan yang bergerak dibidang operator seluler.

Di Indonesia mulai banyak tumbuh dan berkembang berbagai macam perusahaan yang bergerak di bidang kartu seluler. Berbagai macam kartu seluler atau kartu SIM (*Subscriber Identity Module*) mempunyai korelasi yang sangat kuat terhadap perkembangan telepon seluler (*Handphone*) dan kebutuhan masyarakat yang selalu ingin *going mobile*. Dengan adanya tuntunan seperti itu membuat para perusahaan yang bergerak dibidang telekomunikasi berlomba-lomba mengeluarkan SIM (*Subscriber Identity Modul*) yang berbasis teknologi GSM, GSM (*Global System For Mobile Communication*) adalah merupakan sistem teknologi digital yang digunakan dalam komunikasi mobile yang sudah lama beroperasi di Indonesia.

Pada perkembangan saat ini banyak kita temui jenis-jenis operator yang mewarnai jaringan telekomunikasi seluler yang berbasis GSM terutama yang ada di Indonesia yakni Telkomsel, Indosat, PT. Excel Comindo Pratama (XL), Axis, Smartfren, Tri dan lain sebagainya. Masing-masing perusahaan menawarkan berbagai macam produk kartu seluler baik yang bersifat prabayar maupun pasca bayar berbagai keunggulan baik fitur dalam kartu sendiri maupun dalam tarif yang dapat dilihat pada pra riset beli berikut ini:

Tabel I.1
Rating Brand Operator Selular di Indonesia

Rating	Nama Operator	TBI
1	Simpati	36,4%
2	IM3	13,5%
3	XL Prabayar	10,7%
4	TRI	9,8%

Sumber: <https://www.republika.co.id/>, 2022.

Berdasarkan Tabel I.1 kartu Prabayar TRI di Indonesia memiliki persentase sebesar 9.8% dibandingkan dengan Tiga kompetitor lainnya seperti simpati, Indosat, dan XL. Keadaan tersebut menunjukkan bahwa kartu Prabayar TRI memiliki keputusan pembelian yang rendah. Hal ini dapat dilihat berdasarkan data yang diketahui melalui TBI pada tahun 2022 pangsa pasar di Indonesia dimana kartu prabayar TRI hanya mampu menguasai pangsa pasar di Indonesia sebesar 9.8%.

Melihat dari fenomena tersebut, penulis mencoba melakukan survey awal kepada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga desa, untuk mengetahui alasan masyarakat tidak menyukai kartu prabayar TRI. Dan berikutnya adalah hasil pra riset yang telah dilakukan kepada 30 responden masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa. Dan hasil ditunjukkan dalam tabel 1.2 sebagai berikut:

Tabel I. 2
Alasan Masyarakat Tidak Menyukai Kartu Prabayar Tri

No.	Pernyataan	Responden
1	Harga bersaing (harga)	1
2	Kurang nya promosi (promosi)	7
3	Kualitas jaringan nya terbatas (proses)	21
4	Informasi dari mulut ke mulut (promosi)	1

Sumber: Hasil pra riset 25 maret 2022

Berdasarkan Tabel I.2 diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Harga bersaing menggambarkan variabel harga.

Harga juga termaksud keluhan konsumen ,karena masyarakat banyak membandingkan harga kartu prabyar yang lain dengan kualitas jaringan yang lebih jauh baik dari kartu pra bayar tri dan lebih memuaskan konsumen

2. Kurangnya promosi dan informasi dari mulut ke mulut menggambarkan variabel promosi.

Kartu Prabayar tri jarang dipromosikan di media elektronik maupun media cetak, sehingga masyarakat kurang mengetahui informasi tentang kartu prabayar tri dan ini dapat menimbulkan ketidak tertarikn atau minat terhadap kartu prabayar tri

3. Kualitas jaringan menggambarkan variabel proses.

Keluhan masyarakat terhadap kartu prabayar tri atau kualitas jaringan yang jadi permasalahan, sehingga masyarakat banyak kurang menarik terhadap kualitas jaringan kartu prabayar tri.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti dengan judul Pengaruh Harga, Promosi dan Proses Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Prabayar Tri Pada Masyarakat di Dasa Terusan Kecamatan Sanga Desa.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang tersebut di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Adakah pengaruh harga, promosi dan proses terhadap keputusan pembelian kartu Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa?
2. Adakah pengaruh harga terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa?
3. Adakah pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa?
4. Adakah pengaruh proses terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga, promosi dan proses terhadap keputusan pembelian kartu prabayar TRI pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa.
3. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa.
4. Untuk mengetahui pengaruh proses terhadap keputusan pembelian kartu prabayar Tri pada masyarakat di Desa Terusan Kecamatan Sanga Desa.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan penulis, serta terus mencari tahu informasi-informasi yang belum diketahui penulis baik secara teori-teori maupun tata cara penulisan dan bahasa.

2. Bagi Almamater

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi tambahan bagi ilmu pengetahuan serta memberikan tambahan perbendaharaan kepastakaan dan juga memberikan masukan atau acuan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dalam bidang manajemen pemasaran dengan topik yang serupa.

DAFTAR PUSTAKA

- Donni Juni Priansa. (2017). *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta.
- Farel Natan DS. (2018). *Pengaruh Produk, Harga, Proses dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Kartu Prabayar TRI (Studi Kasus Mahasiswa Fisip Undip Semarang)* Jurnal Ilmiah Mahasiswa Administrasi Bisnis FISIP Universitas Diponegoro, Vol. 5, No. 4
- Fandy, Tjiptono dan Greforius, Chandra. (2019). *Pemasaran Jasa (Prinsip, Penerapan, dan Penelitian)*, Yogyakarta
- Fahmi, Irham. (2016). *Teori dan teknik pengambilan keputusan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Harahap, Dedy A. (2015). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen di Pajak USU (PAJUS) Medan*. Jurnal Keuangan dan Bisnis, Volume 7 Nomor 3.
- Harlytasari, Alveionita. (2019). *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Kartu Prabayar Tri*. Skripsi: Mahasiswa Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
- Hasan, Iqbal. (2012). *Pokok-Pokok Materi Statistik I (Statistik Deskriptif)*. Jakarta: Bumi Aksara
- Kloter, P & Keller, K. (2016). *Manajemen Pemasaran edisi 12 jilid 1*. Kembang-Jakarta Barat: PT. INDEKS.
- Korowa, Enos, dkk. (2018). *Pengaruh Kelengkapan Produk Dan Harga Terhadap Pembelian Ulang Konsumen (Studi Kasus Freshmart Bahu Manado)*. Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 6 No. 3.
- Manus, Fanly W & Bode Lumanauw. (2015). *Kualitas Produk, Harga, Dan Kualitas Layanan, Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Pelanggan Kartu Prabayar Tri Di Kelurahan Wawalintouan Tondano Barat*. Jurnal EMBA Vol 3 No 2.
- Muhammad Saleh, dkk. (2020). *Analisis Kualitas Produk, Promosi, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Telkomsel 4g Lte Di Manado (Studi Kasus : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Di Universitas Sam Ratulangi)*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen FEB Universitas SAM Manado, Vol. 4, No. 4

- Rambat Lupiyoadi. (2013). *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, Danang. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi, dan Kasus)*. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Syahputra, Zulian & Santi Arifah. (2020). *Pengaruh Merek, Kualitas Produk Dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Tri (Studi Kasus Siswa/Siswi Yayasan Perguruan Islam)*. Jurnal FEB Vol 1 No 1.
- Tambajong, Geraldly. (2013). *Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha Di PT Sarana Niaga Megah Kerta Manado*. Jurnal EMBA Vol.1 No.3.
- Usman Effendi. (2014). *Asas Manajemen*, Edisi ke-2, Rajawali Pers, Jakarta.
- Wibowo, Radna Andi. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Semarang:Radna.