

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Bimbingan Skripsi



UNIVERSITAS GALUH FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI MANAJEMEN : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 5278/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2020
PROGRAM STUDI AKUNTANSI : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 4682/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2020
Jl. RE. Martadinata No. 150 Telp/Fax. (0265) 772060 - 778374 Ciamis 46251

SURAT TUGAS MEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : 3923/34/ST/AK/D/XII/2023

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Galuh Ciamis dengan ini memberi tugas membimbing skripsi kepada :

Nama : **M. Aziz Basari, S.Sos., M.M.**
sebagai Pembimbing I
Nama : **H. Iwan Setiawan, S.E., M.M.**
sebagai Pembimbing II

Dalam penulisan/penyusunan skripsi mahasiswa untuk dan atas :

Nama : **MOCHAMMAD MALIK NOER FAJAR**
NIM : **3402200162**
Program Studi : **Manajemen**
Judul Skripsi : **PENGARUH PRICE DISCOUNT DAN PERCEIVED USEFULNES
TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK (Suatu Studi Pada
...)**

Surat tugas ini berlaku sampai dengan skripsi selesai paling lambat 1 (satu) tahun setelah penetapan surat tugas ini.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.



Ciamis, 05 Desember 2023
Dekan,

Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M.
NIK. 3112770079

Tembusan :

- Yth. Ketua Program Studi yang bersangkutan
- Yth. Mahasiswa yang bersangkutan

Lampiran 2 Surat Izin Penelitian



UNIVERSITAS GALUH FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI MANAJEMEN : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 5278/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2020
PROGRAM STUDI AKUNTANSI : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 4682/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2020
Jl. RE. Martadinata No. 150 Telp/Fax. (0265) 772060 - 778374 Ciamis 46251

Nomor : 728/34/SP/AK/D/III/2024
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian Skripsi

Kepada Yth,
Pimpinan Toko Besi Sinar Baja Mulia
di

T e m p a t

Dengan Hormat,

Berdasarkan Program Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Galuh Ciamis, dalam rangka menyelesaikan studi mahasiswa diwajibkan untuk menyusun skripsi. Untuk keperluan tersebut kiranya Bapak/Ibu dapat membantu mahasiswa kami dalam melakukan penelitian dan pengumpulan data pada Perusahaan/Dinas/Instansi yang Bapak/Ibu pimpin. Adapun mahasiswa yang dimaksud adalah :

N a m a : Mochammad Malik Noer Fajar
Nomor Pokok / NIM. : 3402200162
Asal Program Studi : Manajemen
Tempat Tanggal Lahir : Ciamis, 07 Juni 2002
Telepon / HP : 085724253009
Alamat : Kp Karacak RT05/11 Lingkr Kertahayu Kelurahan Sindanggrasa Kecamatan Ciamis Kabupaten Ciamis
Lamanya Penelitian : April s/d Juni 2024
Judul Penelitian : Pengaruh Price Discount Dan Promosi Terhadap Efektivitas Penjualan Produk

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Ciamis, 30 Maret 2024

Dekan,



Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M.
NIK. *3112770079

Lampiran 3 Balasan Surat Izin Penelitian



TOKO BESI
SINAR BAJA MULIA
Jl. Ciamis-Banjar Nomor 504, Kec. Cijeungjing,
Kabupaten Ciamis, Jawa Barat 46271
Telp. 081319243151

Ciamis, 2 April 2024

Nomor : 001//04/24
Perihal : **Surat Balasan Ijin Penelitian**

Yth :
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Galuh
Di
Ciamis

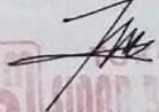
Sehubungan dengan surat nomor 728/34/SP/AK/D/III/2024 perihal "Permohonan Ijin Penelitian Skripsi", pada mahasiswa :

Nama : Mochammad Malik Noer Faiar
NIM : 3402200162
Prodi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Price Discount Dan Promosi Terhadap Efektivitas Penjualan Produk

Dengan ini diberitahukan bahwa kami tidak berkeberatan dan menerima mahasiswa tersebut untuk melaksanakan penelitian sesuai dengan surat permohonan saudara dengan syarat mengikuti peraturan dan ketentuan yang berlaku di Toko Besi Sinar Baja Mulia.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

TB. Sinar Baja Mulia
Pemilik Perusahaan


Ricky Ridha Nugraha, S.T

Lampiran 4 Kuesioner Penelitian

PENGARUH *PRICE DISCOUNT* DAN PROMOSI TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK

Kepada Yth,
Bapak/Ibu/Saudara/i
Manajemen Toko Besi Sinar Baja Mulia
di Tempat

Dengan Hormat,

Bersama ini, saya mohon kepada Bapak/Ibu/Saudara/i untuk berpartisipasi dalam memberikan jawaban atas pernyataan kuisoner penelitian ini, yang bermaksud untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dalam rangka menyusun skripsi.

Adapun identitas dan jawaban Bapak/Ibu/Saudara/i akan saya jamin kerahasiaannya. Besar Harapan saya agar Bapak/Ibu/Saudara/i untuk memberikan jawaban yang sebenarnya. Atas bantuan dan kesediaannya meluangkan waktu dalam pengisian kuisoner ini saya ucapkan terima kasih.

Ciamis, 8 Agustus 2024

Peneliti

**PENGARUH *PRICE DISCOUNT* DAN PROMOSI
TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK**

Petunjuk Pengisian Identitas

1. Bacalah pernyataan dengan seksama
2. Isi identitas data diri anda dengan baik dan benar
3. Berilah tanda ceklis (\surd) pada kolom yang disediakan sesuai dengan pendapat anda.

Identitas Responden

1. Jenis Kelamin
 Laki - laki Perempuan
2. Usia
 < 20 Tahun 41 - 50 Tahun
 21 – 30 Tahun > 50 Tahun
 31 – 40 Tahun
3. Tingkat Pendidikan
 SMP S1
 SLTA S2
 Diploma S3
4. Lama Bekerja
 1 – 2 Tahun
 3 – 4 Tahun
 5 – 6 Tahun
 > 7 Tahun

Petunjuk Pengerjaan Kuisioner

Jawablah pertanyaan berikut dengan memberikan tanda ceklis (\surd) pada kolom yang tersedia :

Sangat Setuju (SS) : Diberi skor 5

Setuju (S) : Diberi skor 4

Kurang Setuju (KS) : Diberi skor 3

Tidak Setuju (TS) : Diberi skor 2

Sangat Tidak Setuju (STS) : Diberi Skor 1

Pernyataan Variabel *Price Discount* (x_1)

No	Indikator	Pernyataan	(SS)	(S)	(KS)	(TS)	(STS)
1	Besar Potongan Harga	potongan harga yang diberikan oleh toko mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk.					
2		Potongan harga yang besar dapat meningkatkan volume penjualan produk di toko.					
3		Pemberian potongan harga yang besar lebih efektif dalam menarik pelanggan baru ke toko.					
4		Konsumen cenderung membeli produk dalam jumlah lebih banyak ketika toko memberikan potongan harga besar.					
5	Masa Potongan Harga	Durasi potongan harga yang panjang memungkinkan lebih banyak konsumen memanfaatkan penawaran ini.					

6		Penjualan produk cenderung meningkat ketika potongan harga diberikan dalam periode waktu tertentu.					
7		Konsumen lebih tertarik untuk membeli produk ketika potongan harga berlangsung dalam waktu yang lama.					
8	Jenis Produk	Potongan harga lebih efektif jika diberikan pada produk tertentu yang memiliki daya tarik tinggi bagi konsumen.					
9		Konsumen lebih tertarik dengan potongan harga yang diberikan pada produk-produk populer di toko.					
10		Jenis produk yang diberikan potongan harga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.					

Pernyataan Variabel Promosi (x₂)

No	Indikator	Pernyataan	(SS)	(S)	(KS)	(TS)	(STS)
1	Periklanan	Iklan yang ditayangkan oleh toko menarik perhatian konsumen untuk membeli produk.					
2		Iklan yang disebarluaskan oleh toko meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk yang dijual.					
3		Konsumen lebih cenderung membeli					

		produk setelah melihat iklan yang menarik.					
4		Iklan yang kreatif dan informatif membantu meningkatkan penjualan produk di toko.					
5	Promosi Penjualan	Promosi penjualan yang dilakukan toko meningkatkan minat konsumen untuk membeli produk.					
6		Konsumen lebih tertarik membeli produk ketika ada promosi penjualan seperti diskon atau bonus.					
7		Penawaran khusus dalam promosi penjualan mendorong konsumen untuk melakukan pembelian.					
8	Hubungan Masyarakat	Hubungan masyarakat yang baik membantu meningkatkan citra positif toko di mata konsumen.					
9		Kegiatan hubungan masyarakat yang aktif menarik perhatian konsumen untuk mengunjungi toko.					
10		Hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap toko.					

Pernyataan Variabel Efektivitas Penjualan Produk (Y)

No	Indikator	Pernyataan	(SS)	(S)	(KS)	(TS)	(STS)
1	Berhasil Guna	Strategi penjualan yang diterapkan oleh toko sangat efektif dalam mencapai target penjualan.					
2		Kegiatan promosi yang dilakukan mampu meningkatkan penjualan produk secara signifikan.					
3	Ekonomis	Strategi penjualan yang diterapkan oleh toko membantu menghemat biaya operasional.					
4		Penjualan produk meningkat tanpa harus meningkatkan biaya promosi yang tinggi.					
5	Pembagian Kerja	Pembagian tugas di antara karyawan toko sangat mendukung efektivitas penjualan.					
6		Kolaborasi antar karyawan membantu meningkatkan penjualan produk di toko.					
7	Rasionalitas	Keputusan penjualan didasarkan pada analisis data yang rasional dan objektif.					
8		Strategi penjualan yang diterapkan toko didasarkan pada pertimbangan rasional.					
9	Prosedur Kerja	Prosedur kerja yang ada di toko mendukung kelancaran proses penjualan produk.					
10		Karyawan toko mengikuti prosedur					

		kerja yang telah ditetapkan dalam menjalankan tugas penjualan.					
--	--	---	--	--	--	--	--

#Terima Kasih Atas Partisipasi Bapak/Ibu#

Lampiran 5 Karakteristik Responden

Jenis Kelamin	Usia	Tingkat Pendidikan	Lama Bekerja
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	> 7 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	3-4 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	5-6 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	3-4 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	3-4 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	SLTA	> 7 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	DIPLOMA	3-4 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	3-4 Tahun
Perempuan	<20 tahun	SLTA	5-6 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	3-4 Tahun
Perempuan	31-40 Tahun	SLTA	3-4 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	31-40 Tahun	S1	5-6 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	5-6 Tahun
Laki-laki	31-40 Tahun	SLTA	> 7 Tahun
Laki-laki	31-40 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	31-40 Tahun	SLTA	3-4 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	3-4 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	5-6 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	3-4 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun

Jenis Kelamin	Usia	Tingkat Pendidikan	Lama Bekerja
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	<20 tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Laki-laki	31-40 Tahun	SMP	3-4 Tahun
Laki-laki	31-40 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	3-4 Tahun
Laki-laki	<20 tahun	S2	3-4 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	31-40 Tahun	SLTA	3-4 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	3-4 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S2	1-2 Tahun
Perempuan	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	3-4 Tahun
Laki-laki	<20 tahun	DIPLOMA	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Perempuan	<20 tahun	SLTA	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	SLTA	1-2 Tahun
Laki-laki	31-40 Tahun	S2	> 7 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S2	3-4 Tahun
Laki-laki	21-30 Tahun	S1	1-2 Tahun
Laki-laki	31-40 Tahun	SLTA	3-4 Tahun
Laki-laki	31-40 Tahun	DIPLOMA	3-4 Tahun

Lampiran 6 Tangapan Responden Mengenai Variabel *Price Discount* (X1)

No	X1-1	X1-2	X1-3	X1-4	X1-5	X1-6	X1-7	X1-8	X1-9	X1-10	Jumlah
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
2	5	4	3	4	3	4	4	4	4	4	39
3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	37
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	49
6	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	43
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
8	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	48
9	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	44
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
11	5	5	3	4	3	4	4	4	4	5	41
12	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	47
13	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
14	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	43
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
16	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
17	5	4	3	4	5	5	4	3	2	1	36
18	4	4	4	3	4	4	5	3	3	5	39
19	5	5	5	4	3	4	5	4	5	5	45
20	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	35
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
22	4	3	5	3	3	3	3	4	3	4	35
23	5	5	4	3	4	4	3	4	5	3	40
24	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	48
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	44
29	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	45
30	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	48
31	4	4	4	5	3	5	5	5	5	5	45
32	5	4	4	4	3	4	5	4	4	3	40
33	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	49
34	3	4	3	4	5	3	4	5	3	5	39
35	5	5	4	5	4	5	5	4	3	4	44
36	5	4	3	4	3	5	3	5	4	4	40

No	X1-1	X1-2	X1-3	X1-4	X1-5	X1-6	X1-7	X1-8	X1-9	X1-10	Jumlah
37	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	44
38	4	4	5	5	4	3	4	3	3	4	39
39	4	5	5	3	2	5	3	5	5	5	42
40	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	36
41	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	47
42	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
43	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
46	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	48
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
48	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	48
49	5	4	4	3	4	5	4	4	5	5	43
50	4	4	4	5	3	4	3	4	3	4	38
51	1	5	5	5	4	4	4	3	5	5	41
52	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
53	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
54	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
55	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	48
56	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	46
57	1	2	3	3	4	3	4	3	2	2	27
58	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	39
59	5	5	4	4	4	4	2	3	2	4	37
60	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	42
61	5	4	4	4	4	4	3	3	3	5	39
62	5	4	5	5	3	4	3	5	5	5	44
63	5	4	4	4	4	3	3	4	3	4	38
∑	277	274	272	270	259	267	265	262	255	271	2672

Lampiran 7 Tangapan Responden Mengenai Variabel Promosi (X2)

No	X2-1	X2-2	X2-3	X2-4	X2-5	X2-6	X2-7	X2-8	X2-9	X2-10	Jumlah
1	5	5	4	3	5	4	4	5	4	5	44
2	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	44
3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	36
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
6	4	4	4	5	4	5	3	5	4	4	42
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
8	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	45
9	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	46
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
11	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	37
12	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	45
13	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	43
14	4	4	5	3	3	4	4	5	4	4	40
15	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	45
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
17	5	4	3	4	4	3	3	3	3	4	36
18	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	42
19	4	5	3	3	2	2	2	2	4	5	32
20	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	37
21	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	37
22	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	42
23	4	5	3	4	3	5	4	3	4	5	40
24	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	41
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
29	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	47
30	3	5	3	4	5	5	5	5	5	5	45
31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
32	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41
33	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	47
34	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	39
35	4	4	3	5	4	4	4	5	5	5	43
36	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	41

No	X2-1	X2-2	X2-3	X2-4	X2-5	X2-6	X2-7	X2-8	X2-9	X2-10	Jumlah
37	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	43
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
39	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	42
40	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	38
41	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	49
42	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
43	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
46	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	47
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
48	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	49
49	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	46
50	4	4	5	4	4	3	4	5	3	3	39
51	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	44
52	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
53	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	49
54	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
55	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
56	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	45
57	4	4	4	2	1	2	4	5	3	4	33
58	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	38
59	4	3	2	4	2	4	3	4	2	3	31
60	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	42
61	4	4	3	5	4	4	4	5	5	5	43
62	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	41
63	4	4	5	4	4	5	4	4	1	4	39
∑	272	271	258	273	262	267	259	272	262	272	2668

Lampiran 8 Tangapan Responden Mengenai Variabel Efektivitas Penjualan Produk (Y)

No	Y- 1	Y-2	Y- 3	Y- 4	Y- 5	Y- 6	Y- 7	Y- 8	Y- 9	Y- 10	Jumlah
1	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	42
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
3	5	3	4	4	3	3	4	4	3	2	35
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
6	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	40
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
8	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	45
9	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	45
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
11	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	42
12	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	42
13	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
14	5	3	4	4	5	4	5	4	4	4	42
15	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	43
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
17	3	5	5	4	5	5	5	4	3	4	43
18	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	38
19	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
20	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	37
21	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	39
22	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39
23	5	3	4	3	3	4	5	5	4	4	40
24	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	45
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	39
29	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
30	5	5	5	3	4	5	5	4	4	4	44
31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
32	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	36
33	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	48
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
35	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	44
36	5	5	5	3	5	5	4	4	4	4	44

No	Y- 1	Y-2	Y- 3	Y- 4	Y- 5	Y- 6	Y- 7	Y- 8	Y- 9	Y- 10	Jumlah
37	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	46
38	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	37
39	4	4	3	3	4	4	4	5	5	5	41
40	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	38
41	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	49
42	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	42
43	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
46	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	45
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
48	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	46
49	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	42
50	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	43
51	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	44
52	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39
53	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
54	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
55	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	47
56	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	44
57	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	36
58	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39
59	4	3	2	1	2	3	2	4	3	4	28
60	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
61	4	4	3	2	5	4	4	5	5	5	41
62	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	38
63	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	39
∑	276	266	265	252	270	270	269	275	266	267	2676

Lampiran 9 Hasil Pengujian Hipotesis

Pengaruh *Price Discount* Terhadap Efektivitas Penjualan Produk Pada Toko Besi Sinar Baja Mulia

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,793 ^a	,629	,623	2,846

a. Predictors: (Constant), PRICE DISCOUNT

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	837,779	1	837,779	103,464	,000 ^b
	Residual	493,935	61	8,097		
	Total	1331,714	62			

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK

b. Predictors: (Constant), PRICE DISCOUNT

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9,564	3,255		2,938	,005
	PRICE DISCOUNT	,776	,076	,793	10,172	,000

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK

Pengaruh Promosi Terhadap Efektivitas Penjualan Produk Pada Toko Besi Sinar Baja Mulia

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,735 ^a	,540	,533	3,168

a. Predictors: (Constant), PROMOSI

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	719,615	1	719,615	71,715	,000 ^b
	Residual	612,099	61	10,034		
	Total	1331,714	62			

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK

b. Predictors: (Constant), PROMOSI

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11,140	3,722		2,993	,004
	PROMOSI	,740	,087	,735	8,468	,000

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK

**Pengaruh *Price Discount* dan Promosi Terhadap Efektivitas Penjualan
Produk Pada Toko Besi Sinar Baja Mulia**

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,822 ^a	,675	,664	2,686

a. Predictors: (Constant), PROMOSI, PRICE DISCOUNT

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	898,777	2	449,389	62,280	,000 ^b
	Residual	432,937	60	7,216		
	Total	1331,714	62			

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK

b. Predictors: (Constant), PROMOSI, PRICE DISCOUNT

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5,824	3,332		1,748	,086
	PRICE DISCOUNT	,540	,108	,552	4,983	,000
	PROMOSI	,324	,112	,322	2,908	,005

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK

Lampiran 10 Tabel Uji t

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	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

Lampiran 11 Tabel Uji F

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05															
df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79

80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

Lampiran 12 Dokumentasi Penelitian

Pengisian kuesioner penelitian dengan pihak manajemen toko

