

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

#### KUESIONER

Kepada Yth,  
Pelanggan PT.Telkon Kabanjehe  
Di tempat

Dengan hormat,

Untuk memenuhi persyaratan dalam penyelesaian pendidikan pada program study Manajemen Fakultas Sosial dan Hukum Universitas Quality Berastagi sebagai bahan penulisan skripsi penulis melakukan penelitian dengan judul:

**ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN WIFI PADA  
PT.TELKOM KABANJAHE**

Sehubung dengan itu, penulis mohon kesediaan anda, untuk mengisi kuesioner ini sesuai dengan petunjuk pengisiannya. Bantuan dari anda untuk mengisi kuesioner ini dengan sejujur-jujurnya dan apa adanya sangat berarti bagi penelitian ini. Untuk itu penulis ucapkan terimakasih.

Berastagi, Mei 2022  
Penulis

Piman Bastanta Barus  
NPM : 1812010002

### A. Data Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

### B. Petunjuk Pengisian

Mohon kesediaan memberi centang (✓) pada kolom sesuai pendapat anda.

Kode

Jawaban:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju



**Tabel Promosi (X<sub>1</sub>)**

No	Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	PT. Telkom melakukan promosi dengan penyebaran brosur.					
2	PT. Telkom melakukan pemotongan harga terhadap pelanggan baru.					
3	Promosi dilakukan untuk mengetahui bagai mana kualitas produk yang ditawarkan					
4	Pelanggan merasa puas dengan kualitas produk yang ditawarkan melalui promosi					
5	Dengan adanya promosi mempermudah untuk mengetahui seberapa banyak produk yang akan dipasarkan					
6	Promosi dilakukan untuk meminimalis setok barang					
7	Promosi dilakukan beberapa hari untuk mengetahui minat pelanggan					
8	Promosi yang dilakukan dengan beberapa hari membuat konsumen tertarik dengan produk yang di pasarkan					
9	Promosi yang dilakukan untuk mengetahui apakah produk yang dipasarkan sesuai dengan kebutuhan pelanggan					
10	Pelanggan merasa bahwa produk yang di tawarkan sesuai dengan kebutuhan					

**Tabel Harga (X<sub>2</sub>)**

No	Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Perusahaan menentukan harga untuk setiap produk terjangkau disemua kalangan masyarakat					
2	Perusahaan membuat harga yang berbeda sesuai dengan ukuran atau kecepatan produk					
3	Harga produk sesuai dengan kualitas produk					
4	Harga produk sesuai dengan hasil yang di inginkan pelanggan					
5	Harga produk yang di pasarkan bersaing dengan produk yang lain.					
6	Harga produk yang di pasarkan lebih ekonomis					
7	Harga produk sesuai dengan manfaat yang pelanggan rasakan					
8	Harga dan manfaat produk terjangkau dan bagus dibanding produk lain					



**Tabel Volume Penjualan (Y)**

No	Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Volume penjualan perusahaan meningkat					
2	Perusahaan memiliki target untuk mencapai volume penjualan yang maksimal					
3	Perusahaan menentukan dan meningkatkan volume penjualan untuk memperoleh keuntungan maksimal					
4	Perusahaan dengan melakukan promosi dan menetapkan harga yang mudah terjangkau oleh pelanggan mendapat keuntungan yang maksimal					
5	Dengan adanya promosi, harga yang terjangkau membuat pertumbuhan perusahaan semakin baik					
6	Setiap keputusan yang dilakukan oleh manajer perusahaan membuat perusahaan semakin berkembang					

## Lampiran 2 : Hasil Jawaban Responden Terhadap Kuesioner Penelitian

### 1. Variabel Promosi (X1)

No	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	Total
1	4	4	4	3	5	3	4	3	3	4	37
2	4	4	4	4	4	4	4	2	2	1	33
3	3	3	3	3	4	3	4	2	1	3	29
4	3	4	4	3	4	3	5	3	2	5	36
5	3	4	4	3	5	4	5	3	1	3	35
6	3	3	4	4	4	3	4	2	2	4	33
7	4	3	4	4	4	5	3	4	4	5	40
8	5	3	4	4	3	3	5	5	5	4	41
9	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	48
10	5	4	5	5	3	2	1	4	3	2	34
11	4	5	5	5	4	5	5	3	4	4	44
12	5	1	4	3	1	2	4	5	3	3	31
13	4	3	5	4	2	2	4	5	4	4	37
14	3	2	5	3	2	4	1	3	5	2	30
15	4	4	4	3	3	3	5	4	3	4	37
16	3	4	4	4	5	2	3	4	5	4	38
17	4	4	5	5	5	3	5	4	3	4	42
18	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	45
19	5	5	4	3	5	5	4	4	3	4	42
20	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	34
21	4	4	4	2	5	5	4	4	5	5	42
22	3	4	5	3	4	5	3	4	5	4	40
23	2	2	1	1	4	4	3	1	1	4	23
24	4	5	4	5	5	5	3	3	4	3	41
25	4	4	5	4	5	4	5	3	3	4	41
26	4	3	4	5	5	5	4	4	3	5	42
27	5	5	5	4	5	4	3	5	5	4	45
28	4	5	4	3	4	4	4	5	3	5	41
29	4	5	4	3	4	2	4	4	3	4	37
30	5	4	3	5	5	5	5	5	4	5	46
31	4	3	3	3	5	4	4	3	2	3	34
32	4	4	4	3	5	3	5	3	3	4	38
33	2	3	3	4	3	3	4	3	2	2	29
34	4	3	4	4	4	3	4	3	2	5	36
35	4	4	4	3	5	4	5	4	3	3	39
36	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	32

37	5	5	4	4	5	4	5	4	4	3	43
38	3	5	4	4	5	5	4	3	2	5	40
39	5	4	3	5	4	4	5	4	3	5	42
40	4	4	5	5	4	5	3	5	4	3	42
41	3	4	4	5	4	5	3	3	4	3	38
42	3	4	5	4	5	5	3	5	4	3	41
43	3	4	5	5	4	4	4	3	5	4	41
44	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	44
45	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	45
46	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	46
47	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
48	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	41
49	4	4	4	4	4	4	4	5	3	3	39
50	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	40
51	4	4	4	3	5	3	4	3	3	4	37
52	4	4	4	4	4	4	4	2	2	1	33
53	3	3	3	3	4	3	4	2	1	3	29
54	3	4	4	3	4	3	5	3	2	5	36
55	4	5	4	3	4	5	4	5	4	3	41
56	3	5	3	4	3	5	3	5	3	4	38
57	4	3	5	4	4	5	4	3	4	3	39
58	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	47
59	4	4	4	3	3	2	3	3	4	4	34
60	4	3	5	4	4	3	3	2	2	2	32
61	2	3	4	3	3	2	3	1	1	1	23
62	4	3	5	3	3	3	2	1	1	1	26
63	5	4	5	5	5	4	4	2	5	3	42
64	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	29
65	5	5	5	4	5	3	5	4	5	5	46
66	4	4	3	4	3	5	4	3	4	4	38
67	4	5	5	4	4	3	3	4	2	4	38
68	5	5	5	4	4	3	5	5	4	3	43
69	4	5	4	3	3	1	4	4	4	3	35
70	4	5	4	3	4	4	4	5	5	4	42
71	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	47
72	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	47
73	5	5	4	3	4	5	5	3	5	5	44
74	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3	39
75	5	4	5	5	5	4	5	3	5	4	45

76	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4	43
77	4	3	3	2	2	2	3	3	2	3	27
78	5	3	3	4	4	5	4	5	5	5	43
79	3	4	4	3	3	2	2	2	2	3	28
80	4	4	4	3	3	1	3	2	1	1	26
81	4	3	5	3	3	2	2	1	1	4	28
82	5	3	5	4	4	4	5	3	5	5	43
83	5	5	5	5	5	4	4	2	1	1	37
84	5	5	5	5	5	4	4	2	1	1	37
85	4	4	3	5	5	4	5	5	4	4	43
86	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	49
87	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	48
88	4	4	4	3	5	5	3	5	5	5	43
89	5	5	4	5	3	5	3	3	5	4	42
90	5	5	5	5	5	5	4	3	5	3	45
91	3	4	5	3	4	3	5	4	5	5	41
92	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
93	4	4	5	4	3	5	4	3	5	5	42
94	3	5	5	4	5	5	5	4	4	5	45

2. Variabel Harga (X2)

No	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Total
1	4	4	4	4	4	4	4	3	31
2	4	4	4	4	3	3	3	3	28
3	3	3	3	3	3	3	3	3	24
4	4	5	4	5	4	4	4	4	34
5	4	4	4	3	3	4	3	4	29
6	3	3	3	3	3	3	3	3	24
7	5	5	5	5	4	4	4	4	36
8	4	4	4	4	4	4	4	4	32
9	4	4	4	4	5	4	5	4	34
10	3	3	3	3	3	3	3	3	24
11	4	4	4	5	4	4	4	4	33
12	4	4	4	4	3	3	3	3	28
13	4	4	4	4	4	4	4	3	31
14	3	3	3	3	3	3	3	3	24
15	3	3	3	4	3	3	4	4	27
16	4	4	4	3	4	4	4	4	31



17	3	3	3	3	4	4	4	4	28
18	4	4	4	4	4	4	4	4	32
19	4	4	4	4	4	4	4	4	32
20	3	3	3	3	4	3	3	3	25
21	4	4	4	4	4	4	4	4	32
22	4	4	4	3	4	4	4	4	31
23	2	3	3	3	3	3	3	3	23
24	4	4	4	3	4	4	4	4	31
25	4	4	4	4	4	4	4	5	33
26	4	4	4	5	4	4	5	5	35
27	5	4	4	4	4	4	4	5	34
28	4	4	4	4	4	4	4	4	32
29	3	4	4	4	4	4	4	4	31
30	4	4	4	5	4	4	4	5	34
31	4	4	4	3	4	4	3	3	29
32	3	3	3	3	3	4	4	4	27
33	2	3	3	3	3	3	3	3	23
34	3	3	3	3	4	4	4	4	28
35	4	4	4	5	4	4	4	3	32
36	3	3	3	3	3	4	3	3	25
37	4	4	4	4	4	4	4	4	32
38	4	4	3	3	4	4	4	4	30
39	4	3	4	3	5	4	5	4	32
40	5	4	5	5	4	5	4	4	36
41	4	4	4	4	4	4	4	4	32
42	4	4	4	4	4	4	4	4	32
43	5	4	4	4	4	4	4	4	33
44	5	5	5	5	5	5	4	4	38
45	4	4	4	4	4	4	4	4	32
46	4	4	4	4	4	4	4	5	33
47	4	4	4	4	4	4	4	4	32
48	4	4	5	4	4	5	5	5	36
49	4	3	4	3	4	4	4	3	29
50	5	5	5	4	4	4	4	4	35
51	4	4	4	5	4	4	4	4	33
52	2	3	3	3	3	3	3	3	23
53	4	3	3	4	4	4	4	4	30
54	3	3	3	3	5	4	4	4	29
55	3	3	3	4	4	4	4	4	29

56	3	3	3	3	5	4	4	4	29
57	3	3	3	3	4	4	4	4	28
58	3	3	3	3	4	4	4	4	28
59	4	4	5	5	4	4	4	4	34
60	4	4	3	4	5	4	4	4	32
61	3	3	3	3	4	4	4	4	28
62	4	4	5	5	4	4	4	4	34
63	4	4	4	4	5	4	4	4	33
64	4	4	4	4	5	5	4	4	34
65	3	4	3	3	4	4	3	4	28
66	5	5	5	5	4	5	4	5	38
67	3	3	3	3	3	3	3	3	24
68	4	3	3	3	3	3	3	4	26
69	3	3	3	3	3	3	3	3	24
70	3	3	4	4	3	4	4	4	29
71	4	4	4	4	4	4	4	4	32
72	4	4	4	4	5	4	4	4	33
73	5	4	4	4	5	5	5	4	36
74	4	4	4	4	5	4	4	4	33
75	3	3	3	3	4	3	3	3	25
76	4	4	4	4	4	4	4	4	32
77	3	3	4	4	4	4	4	4	30
78	3	3	3	3	3	3	3	3	24
79	3	3	3	3	4	4	4	4	28
80	4	4	4	4	4	4	4	4	32
81	4	4	4	4	4	4	4	4	32
82	4	5	4	4	4	4	4	4	33
83	4	4	4	4	3	3	3	3	28
84	4	4	4	4	5	5	5	5	36
85	5	5	5	5	5	5	3	5	38
86	4	5	5	3	5	5	2	5	34
87	5	4	5	3	3	5	2	3	30
88	4	4	3	1	2	5	3	5	27
89	5	3	2	5	2	4	5	3	29
90	3	3	3	4	4	5	3	4	29
91	3	3	3	5	2	3	5	3	27
92	3	4	5	5	2	4	3	4	30
93	1	1	2	2	4	2	5	4	21
94	3	5	4	5	4	3	2	3	29

3. Variabel Volume Penjualan (Y)

No	P1	P2	P3	P4	P5	P6	Total
1	5	4	4	4	4	4	25
2	4	5	5	5	4	3	26
3	3	2	2	3	3	3	16
4	4	5	4	5	5	4	27
5	4	4	4	3	4	3	22
6	3	3	3	3	3	3	18
7	5	5	5	5	5	5	30
8	4	4	4	4	4	4	24
9	4	4	4	4	4	4	24
10	3	3	3	3	3	3	18
11	4	4	4	5	5	5	27
12	4	4	4	4	3	3	22
13	4	4	3	3	3	3	20
14	3	3	3	3	3	3	18
15	3	3	3	4	4	4	21
16	4	4	4	3	3	3	21
17	3	3	3	3	3	3	18
18	4	4	4	4	4	4	24
19	4	4	4	4	4	4	24
20	3	3	3	3	3	3	18
21	4	4	4	4	4	4	24
22	4	4	4	3	3	3	21
23	3	3	3	3	3	3	18
24	4	4	4	3	4	3	22
25	4	4	4	4	5	4	25
26	4	4	4	5	5	4	26
27	5	4	4	4	4	4	25
28	4	4	4	4	4	3	23
29	3	4	4	4	4	4	23
30	4	4	4	5	5	5	27
31	4	4	4	3	3	3	21
32	3	3	3	3	3	3	18
33	2	3	2	2	3	2	14
34	3	3	3	3	3	2	17
35	4	4	4	5	5	4	26

36	3	3	3	3	3	3	18
37	4	4	4	4	5	5	26
38	4	4	3	3	4	4	22
39	4	3	4	3	4	4	22
40	5	4	5	5	4	4	27
41	4	4	4	4	4	3	23
42	4	4	4	4	4	4	24
43	5	4	4	4	5	5	27
44	5	5	5	5	5	5	30
45	4	4	4	4	4	5	25
46	4	4	4	4	4	4	24
47	4	4	4	4	4	5	25
48	4	4	5	4	4	4	25
49	4	4	4	5	5	5	27
50	5	3	4	4	3	3	22
51	4	3	4	3	3	3	20
52	2	3	3	2	2	2	14
53	3	2	2	2	2	3	14
54	5	5	4	4	4	4	26
55	3	3	3	3	3	3	18
56	5	5	5	5	5	4	29
57	3	4	4	4	4	4	23
58	3	4	4	4	4	4	23
59	4	4	5	5	5	4	27
60	4	4	3	4	4	4	23
61	4	4	5	5	4	4	26
62	4	4	5	5	5	5	28
63	4	4	4	5	5	5	27
64	5	5	5	5	5	5	30
65	3	4	4	4	4	4	23
66	5	4	4	5	5	5	28
67	4	5	5	4	4	4	26
68	3	3	3	3	3	3	18
69	2	2	2	2	3	3	14
70	3	3	3	3	3	3	18
71	5	4	5	4	4	4	26
72	4	4	4	4	4	4	24
73	2	3	3	3	3	3	17
74	4	4	4	4	5	5	26

75	4	4	4	4	4	4	24
76	3	3	3	4	4	4	21
77	3	3	3	3	3	3	18
78	5	5	5	5	5	5	30
79	3	3	3	3	4	4	20
80	4	4	3	3	3	3	20
81	3	3	3	3	3	3	18
82	3	3	3	4	4	4	21
83	4	3	3	3	3	4	20
84	4	4	4	4	4	3	23
85	4	4	4	4	4	4	24
86	4	5	5	5	5	4	28
87	4	4	4	4	4	4	24
88	4	4	4	4	4	4	24
89	5	5	5	5	5	5	30
90	4	4	4	4	3	3	22
91	4	4	4	4	4	4	24
92	4	4	4	4	4	4	24
93	5	5	5	5	4	4	28
94	4	2	3	4	4	4	21



### Lampiran 3. Uji Validitas

#### 1. Variabel Promosi (X1)

Correlations

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	Total
P1 Pearson Correlation	1	.347*	.383*	.442*	.231*	.214*	.336*	.366*	.400*	.171	.603*
Sig. (2-tailed)		.001	.000	.000	.025	.038	.001	.000	.000	.099	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P2 Pearson Correlation	.347*	1	.336*	.357*	.460*	.330*	.300*	.335*	.302*	.197	.616*
Sig. (2-tailed)	.001		.001	.000	.000	.001	.003	.001	.003	.058	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P3 Pearson Correlation	.383*	.336*	1	.434*	.167	.110	.090	.154	.349*	.016	.453*
Sig. (2-tailed)	.000	.001		.000	.108	.290	.390	.138	.001	.882	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P4 Pearson Correlation	.442*	.357*	.434*	1	.317*	.405*	.242*	.262*	.357*	.079	.605*
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.002	.000	.019	.011	.000	.450	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P5 Pearson Correlation	.231*	.460*	.167	.317*	1	.459*	.444*	.132	.153	.255*	.561*
Sig. (2-tailed)	.025	.000	.108	.002		.000	.000	.205	.140	.013	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P6 Pearson Correlation	.214*	.330*	.110	.405*	.459*	1	.240*	.316*	.450*	.335*	.648*
Sig. (2-tailed)	.038	.001	.290	.000	.000		.020	.002	.000	.001	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P7 Pearson Correlation	.336*	.300*	.090	.242*	.444*	.240*	1	.303*	.217*	.449*	.579*
Sig. (2-tailed)	.001	.003	.390	.019	.000	.020		.003	.036	.000	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P8 Pearson Correlation	.366*	.335*	.154	.262*	.132	.316*	.303*	1	.601*	.482*	.681*
Sig. (2-tailed)	.000	.001	.138	.011	.205	.002	.003		.000	.000	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P9 Pearson Correlation	.400*	.302*	.349*	.357*	.153	.450*	.217*	.601*	1	.493*	.749*
Sig. (2-tailed)	.000	.003	.001	.000	.140	.000	.036	.000		.000	.000

	N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P10	Pearson Correlation	.171	.197	.016	.079	.255*	.335*	.449*	.482*	.493*	1	.612*
	Sig. (2-tailed)	.099	.058	.882	.450	.013	.001	.000	.000	.000		.000
	N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
Total	Pearson Correlation	.603*	.616*	.453*	.605*	.561*	.648*	.579*	.681*	.749*	.612*	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94

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

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



## 2. Variabel Harga (X2)

### Correlations

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Total
P1 Pearson Correlation	1	.734**	.670**	.494**	.297**	.620**	.215*	.352**	.804**
Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.004	.000	.037	.000	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P2 Pearson Correlation	.734**	1	.788**	.549**	.329**	.531**	-.049	.365**	.780**
Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.001	.000	.641	.000	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P3 Pearson Correlation	.670**	.788**	1	.566**	.329**	.548**	.038	.366**	.790**
Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.001	.000	.715	.000	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P4 Pearson Correlation	.494**	.549**	.566**	1	.183	.265**	.310**	.195	.670**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.077	.010	.002	.059	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P5 Pearson Correlation	.297**	.329**	.329**	.183	1	.461**	.361**	.444**	.611**
Sig. (2-tailed)	.004	.001	.001	.077		.000	.000	.000	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P6 Pearson Correlation	.620**	.531**	.548**	.265**	.461**	1	.242*	.607**	.758**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.010	.000		.019	.000	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P7 Pearson Correlation	.215*	-.049	.038	.310**	.361**	.242*	1	.402**	.448**
Sig. (2-tailed)	.037	.641	.715	.002	.000	.019		.000	.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94
P8 Pearson Correlation	.352**	.365**	.366**	.195	.444**	.607**	.402**	1	.651**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.059	.000	.000	.000		.000
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94
Total Pearson Correlation	.804**	.780**	.790**	.670**	.611**	.758**	.448**	.651**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	94	94	94	94	94	94	94	94	94

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

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



### 3. Variabel Volume Penjualan (Y)

#### Correlations

		P1	P2	P3	P4	P5	P6	Total
P1	Pearson Correlation	1	.703**	.747**	.672**	.595**	.581**	.824**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	94	94	94	94	94	94	94
P2	Pearson Correlation	.703**	1	.837**	.721**	.666**	.526**	.853**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	94	94	94	94	94	94	94
P3	Pearson Correlation	.747**	.837**	1	.789**	.669**	.563**	.885**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	94	94	94	94	94	94	94
P4	Pearson Correlation	.672**	.721**	.789**	1	.851**	.742**	.922**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	94	94	94	94	94	94	94
P5	Pearson Correlation	.595**	.666**	.669**	.851**	1	.840**	.892**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	94	94	94	94	94	94	94
P6	Pearson Correlation	.581**	.526**	.563**	.742**	.840**	1	.821**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	94	94	94	94	94	94	94
Total	Pearson Correlation	.824**	.853**	.885**	.922**	.892**	.821**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	94	94	94	94	94	94	94

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

### Lampiran 4. Uji Reliabilitas

#### 1. Variabel Promosi (X1)

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.814	10

#### 2. Variabel Harga (X2)

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.841	8

QUALITY  
BERASTAGI

### 3. Variabel Volume Penjualan (Y)

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.934	6

## Lampiran 5. Pengujian Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		94
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.37639310
Most Extreme Differences	Absolute	.074
	Positive	.074
	Negative	-.041
Test Statistic		.074
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

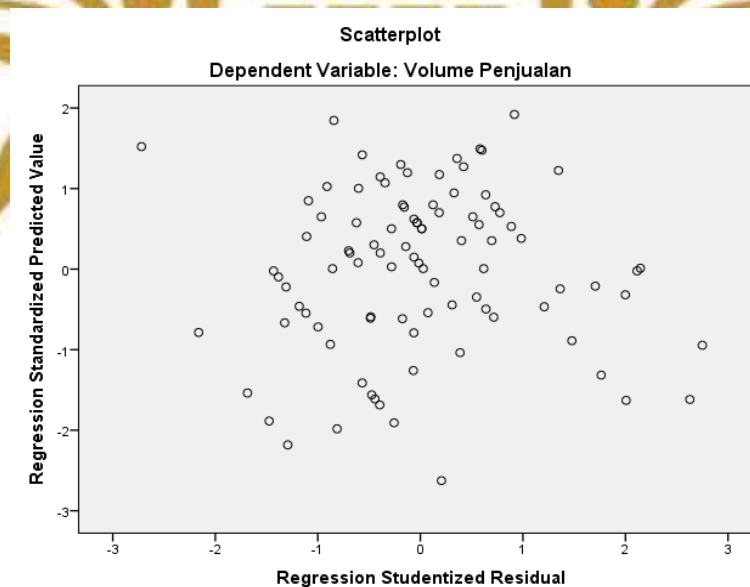
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

### 2. Uji Heteroskedastisitas



### 3. Uji Multikolenaritas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.020	3.177		1.266	.209		
Promosi	.157	.062	.239	2.548	.013	.897	1.115
Harga	.422	.098	.404	4.306	.000	.897	1.115

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

### Lampiran 6. Analisis Regresi Linear Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.020	3.177		1.266	.209
Promosi	.157	.062	.239	2.548	.013
Harga	.422	.098	.404	4.306	.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

### Lampiran 7. Uji Hipotesis

#### 1. Uji t

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.020	3.177		1.266	.209
Promosi	.157	.062	.239	2.548	.013
Harga	.422	.098	.404	4.306	.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

#### 2. Uji f

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	416.733	2	208.367	17.885	.000 <sup>b</sup>
	Residual	1060.203	91	11.651		
	Total	1476.936	93			

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

b. Predictors: (Constant), Harga , Promosi

#### 3. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.531 <sup>a</sup>	.282	.266	3.413

a. Predictors: (Constant), Harga , Promosi





**Pelaksanaan Penelitian Mahasiswa Universitas Quality Berastagi**

Nomor : Tel.20/UM 000/RIW-ILIS0000/2022  
Pematang Siantar, 25 Juli 2022

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Sosial dan Hukum  
Universitas Quality Berastagi

Lampiran :-  
Perihal : Pelaksanaan Penelitian Mahasiswa  
Universitas Quality Berastagi

Dengan hormat, menunjuk surat saudara 0152/SPT/SOSHUM/UQBfVI/2022 tanggal 20 Juni 2022 perihal permohonan penelitian mahasiswa sebagai berikut:

No	Nama	NPM	Jurusan
1.	Piman Bastanta Barus	1812010002	Manajemen

Dengan ini kami persilahkan bagi mahasiswa tersebut untuk melaksanakan penelitian di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Kandatel Kabanjahe. Demikian kami sampaikan untuk diketahui, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Hormat Kami,



Kemas Ichwan Jaya Satria  
HEAD OF REPRESENTATIVE OFFICE KABANJAHE



UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI  
**FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM**

Peceren - Lau Gumba Kec. Berastagi Kab. Karo, Sumatera Utara, telp. (0628) 92188  
web : www.uqb.ac.id | e-mail : info@uqb.ac.id

Berastagi, 20 Juni 2022

Nomor : 0157/SPT/SOSHUM/UQB/VI/2022  
Perihal : Izin Pengumpulan Data.

Kepada Yth. :  
Bapak/Ibu  
Pimpinan PT. Telkom Kabanjahe  
di-  
**TEMPAT.-**

Dengan hormat, dalam rangka pengembangan Tri Dharma Perguruan Tinggi dengan ini kami kiriman/perkenalkan kepada Bapak/Ibu Seorang Mahasiswa/i :

**N a m a** : Piman Bastanta Barus  
**N P M** : 1812010002  
**Jurusan** : Manajemen  
**Program Studi** : S.1

Saudara tersebut di atas sedang mengakhiri Perkuliahannya pada Tingkat Sarjana Sosial dan Hukum dan untuk itu telah kami tugaskan untuk menyusun Skripsi, dengan Judul :

**"Analisis Pengaruh Promosi Dan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan WIFI Pada PT. Telkom Kabanjahe "**

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami sangat mengharapkan bantuan Bapak/Ibu agar sudi kiranya dapat memberikan Data yang diperlukan berhubungan dengan Judul Skripsi di atas.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerja sama yang baik sebelumnya kami ucapkan terima kasih.



Dra. Menanti Sembiring, M.M

Tembusan :

1. Rektor Universitas Quality Berastagi;
2. Peringgal



**UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI**  
**FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM**

Peceren – Lau Gumba Kec. Berastagi Kab. Karo, Sumatera Utara, telp. (0628) 92188  
web : www.uqb.ac.id | e-mail : info@uqb.ac.id

**NOTA TUGAS**

Nomor: 1548/I/SOSHUM/UQB/XII/2021

Dekan Fakultas Sosial Hukum Universitas Quality Berastagi Menunjuk/Menugaskan Saudara :

Nama : Ingan Ukur Br Sitepu, S.E., M.M  
NIDN : 0101037003  
Golongan : IIIc  
Jabatan : Lektor

Menjadi Dosen Pembimbing I Skripsi Mahasiswa:

Nama : Piman Bastanta Barus  
NPM : 1812010002  
Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA  
DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN WIFI PADA PT. TELKOM  
KABNAJAHE

Atas perhatian dan kerja sama yang baik sebelumnya diucapkan terimakasih.

Berastagi, 30 Desember 2021

Dekan,

**Dra. Menanti Sembiring, M.M**  
NIDN : 0103066503

Tembusan :

1. Yth. Rektor Universitas Quality
2. Yth. Ka. Prodi. Manajemen
3. Yth. Dosen yang bersangkutan untuk dilaksanakan
4. Arsip





UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI  
**FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM**

Peceren - Lau Gumba Kec. Berastagi Kab. Karo, Sumatera Utara, telp. (0628) 92188  
web : [www.uqb.ac.id](http://www.uqb.ac.id) | e-mail : [info@uqb.ac.id](mailto:info@uqb.ac.id)

**NOTA TUGAS**

Nomor : 1548/I/SOSHUM/UQB/XII/2021

Dekan Fakultas Sosial Hukum Universitas Quality Berastagi Menunjuk/ Menugaskan Saudara

Nama : Dra. MENANTI SEMBIRING, M.M  
NIDN : 0103066503  
Pangkat/ Golongan : PENATA MUDA TK. I, III/b  
Jabatan : Asisten Ahli  
Menjadi Dosen Pembimbing I Skripsi Mahasiswa

Nama : PIMAN BASTANTA BARUS  
Npm : 1812010002  
Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA  
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

Atas perhatian dan kerja sama yang baik sebelumnya diucapkan terimakasih

Berastagi, 30 desember 2021  
Dekan

**Dra. Menanti Sembiring, M.M**  
NIDN: 0103066503

Tembusan:

1. Yth. Rektor Universitas Quality
2. Yth, Ka.Prodi. Manajemen
3. Yth, Dosen yang bersangkutan untuk dilaksanakan
4. Arsip



UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI  
FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM

Peceren - Lau Gumba Kec. Berastagi Kab. Karo, Sumatera Utara, telp. (0628) 92188  
web : [www.uqb.ac.id](http://www.uqb.ac.id) | e-mail : [info@uqb.ac.id](mailto:info@uqb.ac.id)

Berastagi, 30 Desember 2021

Nomor : 1549/I/SOSHUM/UQB/VIII/2020

Lamp. : 1 (satu) berkas

Perihal: *Kesediaan menjadi Dosen Pembimbing skripsi mahasiswa*

Kepada Yth. :  
INGAN UKUR BR SITEPU,S.E.,M.M

di -  
Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan usulan judul skripsi, penyusunan skripsi sampai dengan penulisan skripsi mahasiswa :

NamaLengkap : PIMAN BASTANTA BARUS  
Nomor PokokMahasiswa : 1812010002

denganjudul :

ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN WIFI PADA PT.TELKOM  
KABANJAHE

mengingat topik tersebut berada dalam lingkup bidang studi Maanajemen yang saudara kuasai, dimohon kesediaan saudara untuk menjadi Dosen Pembimbing mahasiswa yang bersangkutan (*istan formulir pengajuan judul skripsiterlampir*).

Atas kerja sama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Fakultas Soshum UQB Dekan,

Dra. MENANTI SEMBIRING, M.M  
NIDN: 0103066503



UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI  
**FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM**

Peceren - Lau Gumba Kec. Berastagi Kab. Karo, Sumatera Utara, telp. (0628) 92188  
web : [www.uqb.ac.id](http://www.uqb.ac.id) | e-mail : [info@uqb.ac.id](mailto:info@uqb.ac.id)

Berastagi, 30 Desember 2021

Nomor : 1549/1/SOSHUM/UQB/XII/2021

Lamp. : 1 (satu) berkas

Perihal: *Kesediaan menjadi Dosen Pembimbing skripsi mahasiswa*

Kepada Yth. :

**Dra. MENANTI SEMBIRING, M.M**

di -

Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan usulan judul skripsi, penyusunan skripsi sampai dengan penulisan skripsi mahasiswa :

Nama Lengkap : PIMAN BASTANTA BARUS

Nomor Pokok Mahasiswa : 1812010002

dengan judul:

ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN WIFI PADA PT.TELKOM  
KABANJAHE

mengingat topik tersebut berada dalam lingkup bidang studi Manajemen yang saudara kuasai, dimohon kesediaan saudara untuk menjadi Dosen Pembimbing mahasiswa yang bersangkutan (*isian formulir pengajuan judul skripsi terlampir*).

Atas kerja sama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Fakultas Soshum UQB Dekan,  
Dra. MENANTI SEMBIRING, M.M

NIDN: 0103066503

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI DOSEN**

**PEMBIMBING SKRIPSI**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

N a m a : INGAN UKUR BR SITEPU, S.E., M.M  
Jabatan Akademik : ASISTEN AHLI


dengan ini menyatakan bersedia menjadi Dosen Pembimbing Skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama Lengkap : Piman Bastanta Barus  
N PM : 1812010002  
Program Studi : MANAJEMEN  
Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN WIFI PADA PT. TELKOM KABANJAHE

Demikian surat pernyataan kesediaan ini saya perbuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Berastagi, 30 Desember 2021

Yang menyatakan,



INGAN UKUR BR SITEPU, S.E., M.M  
NIDN: 0101037003

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI DOSEN**

**PEMBIMBING SKRIPSI**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dra. MENANTI SEMBIRING, M.M  
Jabatan Akademik : DEKAN/ ASISTEN AHLI

dengan ini menyatakan bersedia menjadi Dosen Pembimbing Skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama Lengkap : Piman Bastanta Barus  
N PM : 1812010002  
Program Studi : MANAJEMEN  
Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN WIFI PADA PT. TELKOM KABANJAHE

Demikian surat pernyataan kesediaan ini saya perbuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Berastagi, 30 Desember 2021


Yang menyatakan,



Dra. MENANTI SEMBIRING, M.M  
NIDN: 0103066503

### KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Piman Bastanta Barus  
NPM : 1812010002  
Program Studi : Manajemen  
Judul : Analisis Pengaruh Promosi Dan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Wifi Pada PT. Telkom Kabanjahe  
Pembimbing Pendamping I : Dra. Menanti Sembiring, M.M

No	Tanggal	Topik Bahasan	Saran Perbaikan	Paraf Pembimbing
1	28 Maret 2022	Proposal	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Perbaiki judul / ganti judul</li><li>2. Lampirkan kata pengantar</li><li>3. Perbaiki latar belakang masalah</li><li>4. Pada bab II kutipan harus dibuat penjelasannya, jangan hanya mengutip dari satu buku, harus ada pendapat penulis dan sebelum mengutip harus ada kalimat pengantar.</li><li>5. Pada bab II penulis harus mengetahui judul penelitian, jumlah variabel penelitiannya sehingga bisa membuat kerangka berfikir dan hipotesis</li><li>6. Pada bab III setelah tahu arti judul dan jumlah variabel baru bisa dengan tepat menentukan teknik analisa data yang digunakan</li><li>7. Perbaiki daftar pustaka</li></ol>	

2	7 April 2022	Proposal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Variabel jangan diubah</li> <li>2. Lampirkan data penjualan</li> <li>3. Lampiran kuesioner</li> <li>4. Jangan plagiat</li> <li>5. Dalam penelitian terdahulu harus jelas hasil penelitiannya</li> </ol>	<i>Ref</i>
3	18 Juli 2022	Skripsi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lampirkan abstrak</li> <li>2. Lampirkan surat tidak plagiat</li> <li>3. Perbaiki kata pengantar</li> <li>4. Lampirkan surat riset dari F.SOSHUM dan surat balasan dari PT.Telkom</li> <li>5. Lampirkan surat kesediaan dan nota tugas pembimbing</li> <li>6. Lampirkan daftar riwayat hidup</li> <li>7. Lampirkan daftar pustaka</li> <li>8. Perbaiki daftar isi sesuaikan dengan halaman</li> <li>9. Pembahasan diperbaiki</li> <li>10. Kesimpulan dan saran diperbaiki</li> <li>11. Perhatikan nilai t tabel dan f tabel</li> </ol>	<i>Ref</i>
4	27 Juli 2022	Skripsi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perbaiki pembahasan dan perhatikan f tabel</li> </ol>	<i>Ref</i>

Berastagi, Agustus 2022

Diketahui oleh,



Ka.Prodi Soshum




(Conie Nopinda Br Sitepu, S.E., M.Si)

### KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Piman Bastanta Barus  
NPM : 1812010002  
Program Studi : Manajemen  
Judul : Analisis Pengaruh Promosi Dan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Wifi Pada PT. Telkom Kabanjahe  
Pembimbing Pendamping II : Ingan Ukur Br Sitepu, S.E., M.M

Tanggal	Topik Bahasan	Saran Perbaikan	Paraf Pembimbing
22 Mei 2022	Proposal	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Buat halaman dan tahun buku yang dikutip</li><li>2. Nama penulis kutipan jika lebih dari satu kata yang ditulis hanya nama akhirnya</li></ol>	
25 Mei 2022	Proposal	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Kutipan yang lebih dari empat baris menggunakan satu spasi dan tidak memakai tanda petik</li><li>2. Kutipan hanya satu sampai empat baris menggunakan tanda petik</li><li>3. Perbaiki identifikasi masalah</li><li>4. Ganti sebagian kata "menurut" menjadi kata "mengemukakan" atau "pendapat" disetiap kutipan</li><li>5. Setiap penulisan yang terbagi atas point-point. Tuliskan seluruh point tersebut terlebih dahulu lalu diikuti dengan penjelasan dibawahnya.</li></ol>	



		6. Setiap subbab diawali dengan kalimat pengantar	
11 Juli 2022	Skripsi	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Buat sumber setiap tabel</li><li>2. Saran dipersingkat tetapi tidak mengurangi maknanya</li><li>3. Perbaiki spasi daftar isi</li></ol>	

Berastagi, Agustus 2022

Diketahui oleh,

Ka.Prodi Soshum



(Conie Nopinda Br Sitepu, S.E., M.Si)

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### DATA PRIBADI

Nama : Piman Bastanta Baru  
Jenis Klamin : Laki-Laki  
Tempat, Tanggal Lahir : Tigapanah, 20 September 2000  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Status Perkawinan : Belum Menikah  
Tinggi. Berat Badan : 167cm, 53kg  
Kesehatan : Sangat Baik  
Agama : Kristen Protestan  
Alamat Lengkap : Talimbaru  
Telepon, Hp : 082258854098  
E-mail : pimanbarus01@gmail.com

### PENDIDIKAN

2006-2012 SD Negeri 044840 Talimbaru  
2012-2015 SMP Negeri 1 Tigapanah  
2015-2018 SMK Swasta GBKP Kabanjahe

Berastagi, 25 Juli 2022

Piman Bastanta Baru