

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha DH, 2000. *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Boyd Happer W, Wallket, Orville C dan Lairanche, 2000, *Managemen Pemasaran*. Edisi Kedua, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Haming, Murdifin, 2001, *Metode Untuk Meningkatkan Mutu Jasa Yang Diserahkan Kepada Konsumen*. No.8 Agustus, Jakarta
- Kismono, 2001. *Periklanan*. Cetakan Pertama, Edisi Ketiga. PT. Gelora Aksara Pratama. Jakarta.
- Kotler Philip, Armstrong, 2006. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*. Edisi Millenium, Penerbit PT. Prenhallindo. Jakarta
- Kotler Philip, 2005, *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jilid Satu. Edisi Revisi, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Lamb, Charles W. Hair. J. Joasep F dan MC Daniel Carl 2001. *Pemasaran*, Terjemahan David Octareva, Edisi Pertama, Jilid II, Salemba Empat, Jakarta.
- Maman, Ukas. 2000, *Pengantar Bisnis Ilmu Menjual*. Bumi Aksara, Jakarta
- Mc. Carthy, Jerome, E. dan William D. Perreault. Jr., 2003, *Dasar-Dasar Pemasaran*. Edisi Kelima, Alih Bahasa Agus Dharma, erlangga, Jakarta.
- Sofyan Assauri, 2000, *Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep dan Strategi*, Edisi Pertama, Cetakan Keenam, Penerbit PT. Raya Grafinda Persada, Jakarta.
- Sugiyono. (2005), *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Kedelapan Belas. Alfabeta, Bandung.
- Tjiptono, 2001, *Pemasaran Jasa*, Salemba Empat, Jakarta.
- William J. Stanton, 2001. *Prinsip Pemasaran*. Edisi Keduabelas, Jilid Salembas, Penerbit Erlangga Jakarta
- Winardi, 2000. *Kamus Ekonomi*, Edisi Pertama. Cetakan Kelima. Penerbit Alumni Bandung.
- Tim penyusun, 2008, *Pedoman Penulisan Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area Medan.

KUESIONER

Bersama ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi data kuesioner yang saya berikan. Informasi dan jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/i berikan merupakan bantuan yang sangat berarti dalam menyelesaikan penelitian ini. Atas bantuan dan perhatiannya, saya ucapkan terimakasih.

Petunjuk Pengisian

A. Isilah data lengkap anda sesuai dengan yang tertera dibawah ini :

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Pekerjaan :

B. Isilah jawaban berikut sesuai pendapat anda, dengan cara memberikan tanda silang (X) pada kolom yang tersedia.

Keterangan Skor :

5 = Sangat Puas (SP)

4 = Puas (P)

3 = Kurang Puas (KP)

2 = Tidak Puas (TP)

1 = Sangat Tidak Puas (STP)

VARIABEL PROMOSI

| NO | Variabel Periklanan | SP | P | KP | TP | STP |
|----|---|----|---|----|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1. | Brosur yang telah disebarakan PT. Abira Tri Putra Jaya sesuai dengan kebutuhan konsumen | | | | | |
| 2 | Iklan yang dibuat dalam bentuk spanduk dapat mempengaruhi anda | | | | | |
| 3 | Anda tertarik membeli produk TVS karena iklan atau media cetaknya | | | | | |
| 4 | Surat kabar merupakan salah satu media periklanan yang dibuat oleh perusahaan. | | | | | |

| NO | Variabel Personal Selling | SP | P | KP | TP | STP |
|----|--|----|---|----|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1. | Wiraniaga perusahaan mengkomunikasikan produk perusahaan dengan baik kepada konsumen | | | | | |
| 2 | Wiraniaga memberikan pelayanan dan menjaga hubungan yang baik dengan konsumen | | | | | |
| 3 | Wiraniaga memberikan pemahaman kepada konsumen mengenai keunggulan produk TVS | | | | | |
| 4 | Demonstrasi yang dilakukan penjualan perseorangan sangat memuaskan anda | | | | | |

| NO | Variabel Promosi Penjualan | SP | P | KP | TP | STP |
|----|---|----|---|----|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1. | Pameran yang diselenggarakan PT. Abira Tri Putra Jaya Medan menarik perhatian pengunjung | | | | | |
| 2 | Hadiah Produk TVS yang ditawarkan PT. Abira Tri Putra Jaya memberikan kepuasan bagi anda untuk membeli sepeda motor | | | | | |
| 3 | Sampel yang dipajang PT. Abira Tri Putra Jaya UNIVERSITAS MEDAN AREA segera membeli sepeda motor TVS. | | | | | |

| | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|
| 4 | Promosi penjualan yang dilakukan media radio menarik minat anda untuk membeli produk TVS | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|

| NO | Variabel Publisitas | SP | P | KP | TP | STP |
|----|---|----|---|----|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1. | Dengan menggunakan sponsor, anda merasa puas dengan promosi yang dilakukan perusahaan | | | | | |
| 2 | Anda merasa puas karena perusahaan menggunakan papan reklame untuk menjual produknya. | | | | | |
| 3 | Penggunaan stiker menarik minat anda | | | | | |
| 4 | Pemberian stiker kepada anda merupakan salah satu alat promosi perusahaan. | | | | | |

| NO | Variabel Penjualan | SP | P | KP | TP | STP |
|----|---|----|---|----|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1. | Dengao promosi yang dilakukan oleh PT. Abira Tri Putra Jaya Medan menarik perhatian Anda dan membuat anda melakukan pembelian | | | | | |
| 2 | Anda puas terhadap Produk TVS yang ditawarkan oleh PT. Abira Tri Putra Jaya Medan | | | | | |
| 3 | Anda berminat membeli karena adanya pertunjukan event yang menarik yang dilakukan oleh PT. Abira Tri Putra Jaya Medan | | | | | |
| 4 | Anda melakukan pembelian di PT. Abira Tri Putra Jaya Medan karena pelayanan yang diberikan memuaskan. | | | | | |
| 5 | Anda melakukan pembelian di PT. Abira Tri Putra Jaya Medan karena penempatan perusahaan yang strategis. | | | | | |
| 6 | Anda melakukan pembelian di PT. Abira Tri Putra Jaya Medan karena keadaan didalam toko UNIVERSITAS MEDAN AREA memberikan rasa nyaman | | | | | |