

DAFTAR PUSTAKA

- A. Aziz Hasan, (2003), *Marketing dan Strateginya*, Percetakan Bali, Medan.
- Basu Swastha DH, (2000) *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Basu Swastha DH dan Irawan, (2000), *Konsep dan Strategi Analisis Kuantitatif Saluran Distribusi*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, Penerbit BPFE – UGM, Yogyakarta.
- Marwan Asri, *Pemasaran*, (2001), Cetakan Kedua, Penerbit Badan Pendidikan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Yogyakarta.
- Maman, Ukas. (2000), *Pengantar Bisnis Ilmu Menjual*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Philip Kotler, (2001), *Marketing Management, Analisis Planning and Control (Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pengendalian*, Terjemahan Henjati & Jaka Wasma, Edisi XI, Cetakan Keempat, Jilid II, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Radiosunu, (2002), *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua Belas, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Siswanto Sutojo, (2000), *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*, Cetakan Ketujuh, Penerbit LPPM, Jakarta.
- Sofyan Assauri, (2000), *Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep dan Strategi*, Edisi Pertama, Cetakan Keenam, Penerbit PT. Raya Grafinda Persada, Jakarta.
- Warren J. Keegan, (2001), *Manajemen Pemasaran Global*, Penerbit Prehalindo, Jakarta.
- Winardi, (2000), *Kamus Ekonomi*, Edisi Pertama, Cetakan Kelima, Penerbit Alumni Bandung.
- Sugiyono, (2005), *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan Kedelapan Belas, Alfabeta, Bandung.
- Tim Penyusun, (2008), *Pedoman Penulisan Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area – Medan.

KUESIONER PENELITIAN

Bapak/Ibu/Sdr/i yang terhormat, saya adalah salah seorang mahasiswa Universitas Medan Area, bermohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk mengisi kuisisioner penelitian ini. Kami menyadari bahwa sedikit banyak permohonan ini akan mengganggu aktivitas. Penelitian ini tidak berpengaruh sedikitpun terhadap kepentingan Bapak/Ibu/Sdr/i di perusahaan, namun hanya akan digunakan untuk kepentingan penyusunan skripsi. Saya mengucapkan terima kasih atas bantuan dan perhatiannya.

Medan,2010

Peneliti.

KARIM

PETUNJUK PENGISIAN ANGKET

Berilah tanda checklist (\checkmark) pada salah satu jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/i anggap sebagai jawaban yang sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu/Saudara/i dilajur yang telah disediakan.

IDENTITAS RESPONDEN

1. Jenis Kelamin : A. Laki-laki
B. Wanita
2. Usia : A. ≤ 30 Tahun (..... Tahun)
B. 31 – 40 Tahun (..... Tahun)
C. $41 \geq$ ke atas (..... Tahun)
3. Pendidikan : A. SLTA
B. Diploma
C. Sarjana (S1)

DAFTAR PERTANYAAN

I. KEBIJAKAN PROMOSI

No	Pernyataan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Untuk mewujudkan keberhasilan kegiatan promosi maka pihak hotel menggunakan alat promosi berupa perialanan, penjualan, promosi penjualan, publisitas dan direct mail.					
2	Potongan harga dapat diberikan kepada pihak tertentu dengan syarat-syarat tertentu pula?					
3	Komunikasi dengan masyarakat melalui publicity dapat mempengaruhi kesan terhadap perusahaan dan produk maupun jasa yang ditawarkan?					
4	Program yang dirancang untuk mempromosikan dan melindungi citra dan produk individual perusahaan?					
5	PT. Suara Masa Medan melakukan aktivitas periklanan dengan cara mempromosikan ide-ide					
6	Jenis-jenis iklan pada PT. Suara Masa Medan adalah iklan mini dan iklan umum?					
7	Hadiah yang diberikan surat kabar PT. Suara Masa Medan berupa kalender?					

II. TINGKAT PENJUALAN SURAT KABAR

No	Pernyataan	Jumlah				
		SS	S	R	TS	STS
1	Turunnya mutu barang dapat mempengaruhi tingkat penjualan?					
2	Jika barang yang diperdagangkan mutunya menurun dapat menyebabkan pembelinya yang sudah menjadi pelanggan dapat merasakan kecewa?					
3	Selera konsumen tidaklah tetap dan dia dapat berubah setiap saat?					
4	Bilamana selera konsumen terhadap barang-barang yang kita perjualkan berubah maka tingkat penjualan akan menurun?					
5	Servis terhadap pelanggan merupakan faktor penting dalam usaha memperlancar penjualan?					
6	Dengan adanya servis yang baik terhadap para pelanggan sehingga dapat meningkatkan penjualan					
7	Persaingan menurunkan harga jual sangat mempengaruhi tingkat penjualan surat kabar?					