

DAFTAR PUSTAKA

- Assuari, Sofyan, Manajemen Pemasaran, Cetakan V, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2000.**
- Boyd, Walker, Carreche, Manajemen Pemasaran : Suatu Pendekatan Strategi Dengan Orientasi Global, Erlangga, Jakarta, 2000.**
- Charles W Lamb Jr, Joseph F. Hair, Mc Daniel, Marketing (Pemasaran), Edisi I, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.**
- Gunawan Santosa, Statistik, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2004.**
- Kotler, Phillip, Gary Armstrong, Principle of Marketing : Prinsip-prinsip Pemasaran, Terjemahan oleh Alexander Sadono, Prenhallindo, Jakarta, 2002.**
- Kotler, Gary Armstrong, Principle of Marketing : Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid 2 Edisi 8, Penerbit Erlangga, Jakarta, Alexander Sadono, Prenhallindo, Jakarta, 2002.**
- Kotler, Perusahaan, Suee. H. A, Siew M. L, Chin T. H, Managemant Marketing : Manajemen Pemasaran Perspektif Asia, Buku II, Andi Yogyakarta, 2002.**
- Swastha Basu, Azas-Azas Marketing, Edisi ketiga, Cetakan Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2001.**
- Sudjana, Metode Statistika, Edisi Kelima, Penerbit Tarsito, Bandung, 2001.**
- Hasan, A. Azis., Marketing dan Strateginya, Diklat Perkuliahan Universitas Medan Area, Bali Scan & Perc, Medan, 2007.**
- M. Nazir, Metode Penelitian, Cetakan Kelima, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2003.**
- Sugiyono, Metodologi Penelitian Bisnis. Alfa beta, Cetakan Kelima, Bandung, 2008.**

Nomor Responden :

KUESIONER PENELITIAN

1. Pengantar

Penelitian ini adalah untuk mengetahui tugas akhir penyusunan dalam rangka memperoleh gelar sarjana pada fakultas ekonomi universitas Medan Area. Tugas akhir ini berjudul : "PENGARUH PERIKLANAN DI TELEVISI TERHADAP VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA SHOWROOM TVS SETIA BUDI TANJUNG REJO MEDAN.

Penelitian ini nantinya juga bermanfaat sebagai input bagi perusahaan berhubungan dengan gaya kepemimpinan dan semangat kerja karyawan untuk dapat dijadikan pertimbangan perusahaan dalam rangka perbaikan manajemen sumber daya manusia yang ada. Untuk itu anda dimohon mengisi kuisisioner ini dengan sebenar-benarnya (sebagaimana keadaan yang nyata).

Akhirnya atas bantuan dan kerja sama yang baik dari semua pihak, kami mengucapkan banyak terimakasih.

Lely Wahyuni Pasaribu

06.832.0017

2. Karakteristik Responden

- a. Usia : Tahun
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan
- c. Tingkat pendidikan : 1) SD 4) Diploma
2) SMP 5) S1
3) SMA 6) Lainnya
- d. Lama bekerja : 1) < 1 tahun 3) 6-10 tahun
2) 1-5 tahun 4) > 10 tahun

3. Petunjuk

- a. Pilih salah satu jawaban dengan memberikan tanda (✓) pada pilihlah jawaban yang tersedia.
- b. Terimakasih atas kesediaan mengisi kuisisioner ini.

KUISIONER IKLAN TELEVISI

No	Pernyataan	Jawaban				
		Sangat Setuju	Setuju	Ragu-ragu	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
1	Kualitas produk yang di tanyangkan di Media Televisi menarik perhatian konsumen		✓			
2	Kualitas produk sepeda motor TVS yang di iklankan di media Televisi sangat baik.		✓			
3	Sepeda Motor TVS yang di iklankan di televisi menarik perhatian konsumen	✓				
4	Hadiah Produk TVS yang ditawarkan Showroom TVS Setia Budi Medan dapat dijangkau oleh konsumen		✓			
5	Iklan televisi mengkomunikasikan produk perusahaan dengan baik kepada pemirsa.		✓			
6	Iklan televisi memberikan pelayanan dan menjaga hubungan yang baik dengan konsumen		✓			
7	Iklan televisi memberikan pemeliharaan kepada konsumen mengenai keunggulan produk TVS	✓				
8	Iklan Media televisi yang disiarkan memberikan keunggulan dari merek sepeda motor TVS.		✓			
9	Iklan yang dibuat dalam bentuk media televisi dapat mempengaruhi pemirsa.	✓				
10	Konsumen tertarik membeli produk TVS karena iklan atau media televisi		✓			



KUISIONER VOLUME PENJUALAN

No	Pernyataan	Jawaban				
		Sangat Setuju	Setuju	Ragu-ragu	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
1	Kualitas produk sepeda motor TVS dapat meningkatkan target penjualan dari tahun ke tahun.		✓			
2	Kualitas produk yang diberikan kepada konsumen dapat menarik minat untuk membeli sepeda motor TVS.		✓			
3	Konsumen berminat membeli karena adanya pertunjukan event yang menarik yang dilakukan oleh Showroom TVS.		✓			
4	Konsumen melakukan pembelian di Showroom TVS karena pelayanan yang diberikan memuaskan.		✓			
5	Pembelian di Showroom TVS karena penempatan pemasaran yang strategis sehingga target penjualan meningkat.					✓
6	Pembelian di Showroom TVS karena keadaan didalam toko memberikan rasa nyaman kepada konsumen			✓		
7	Pembelian di Showroom TVS karena desain produknya menarik		✓			
8	Pembelian di Showroom TVS Setia Budi Medan karena memberikan fasilitas pasca pembelian seperti service bengkel kepada konsumen.	✓				
9	Estimasi biaya service sesuai dengan aktual biaya yang dikeluarkan oleh Showroom TVS	✓				
10	Kepuasan pelayanan yang diberikan kepada konsumen sudah sesuai dengan kinerja di Showroom TVS.		✓			