

## DAFTAR PUSTAKA

Kotler, Philip (2001), **Managemen Pemasaran, (Analisis, Perencanaan, Implimentasi, Pengendalian)**, Edisi Keenam, Salemba Empat, Jakarta.

A. Azis Hasan, (2008). **Marketing dan Strategiuya**, Bali Scane. Medan.

Sumarwan, Ujang, (2002), **Perilaku Konsumen dan Penerapannya Dalam Pemasaran**. Cetakan pertama, Ghalia Indonesia, Bogor.

Canon Joseph P. (2008), **Manajemen Pemasaran Dasar**, Edisi Keenam Belas, Salemba empat. Jakarta

Hasan (2008). **Marketing** ,Cetakan pertama, PT Buku Kita, Jakarta

Kotler Philip, F. Kevin Lane Keller, (2009), **Manajemen Pemasaran (Marketing Management, Thirtheeth Edition)**, edisi ketiga belas, Jilid kedua, Penerbit Erlangga, Jakarta

Kotler Philip, Armstrong, (2006), **Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implimentasi dan Kontrol**, Edisi Millenium. Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.

Kotler Philip, (2005), **Prinsip-prinsip Pemasaran**, Jilid Satu, Edisi Revisi. Penerbit Erlangga, Jakarta.

Lamb, Chaerles W. Hair. J. Joasep F dan Mc Daniel Carl (2001). **Pemasaran**,Terjemahan David Octareva, Edisi Pertama, Jilid II, Salemba Empat . Jakarta

Schifman, Leon G., dan Kanuk. Leslie L. (2004), **Consumer Behaviour**, Fifth Edition, Prentice-Hall. Inc. Englewood Cliffts New Jesrey.

Swastha Basu dan Irawan, (2000). **Managemen Pemasaran Modern**, Cetakan Kedelapan, Edisi ketiga, Liberty, Yogyakarta.

Sigit, Suhardi, (2003), **Marketing Praktis**, Edisi Revisi, Cetakan Kelima, Penerbit Gajah Mada Universitas Press, Yogyakarta.

Alma, Bukhary, (2003), **Pemasaran Strategi Jasa Pendidikan**, Alfabeta, Bandung.

Tjiptono, (2001) **Pemasaran Jasa**, Salemba empat, Jakarta

Sugiyono, (2005), **Metode Penelitian Bisnis**, Cetakan Kedelapan Belas, Alfabeta, Bandung

Tim penyusun, (2008), **Pedoman Penulisan Skripsi**, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area – Medan.

UNIVERSITAS MEDAN AREA  
FAKULTAS EKONOMI  
JURUSAN MANAJEMEN

**KUESIONER PENELITIAN**  
**PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PROMOSI TERHADAP**  
**MINAT BELI SEPEDA MOTOR SUZUKI PADA**  
**PT.PRIMA PERKASA MAKMUR**  
**MEDAN**

Kuisisioner di bawah ini adalah salah satu metode pengumpulan data primer tentang pengaruh faktor-faktor promosi terhadap minat beli sepeda suzuki pada PT.Prima Perkasa Makmur Medan. Penelitian ini hanya diperuntukkan bagi keperluan penelitian yang merupakan tugas akhir mahasiswa Strata 1 (S1) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Oleh karena itu jawaban bapak/ ibu/ sdr tidak akan dipublikasikan dan terjamin kerahasiaannya. Saya sangat berharap bapak/ibu/sdr berkenan untuk menjawab seluruh pertanyaan yang ada dengan sejujur-jujurnya, atas kerjasama dan bantuannya saya sampaikan terima kasih

Peneliti.

(Riski Harianda Nahombang)  
Mahasiswa Fakultas Ekonomi  
Universitas Medan Area

## KUESIONER

Jenis kelamin : laki-laki/ Wanita

Usia :

Lama Sepeda Motor Suzuki :

### PETUNJUK PENGISIAN ANGET

1. Bacalah setiap pertanyaan dengan seksama.
2. Isilah semua nomor dengan memilih satu diantara 5 alternatif jawaban dengan memberikan tanda cawang (  $\surd$  ) pada kolom yang sudah disediakan.
3. Alternatif jawaban adalah sebagai berikut :
  - SS : Sangat Setuju
  - S : Setuju
  - RR : Ragu-ragu
  - TS : Tidak Setuju
  - STS : Sangat Tidak Setuju
4. Apabila ada kekeliruan dalam memilih alternative jawaban berikan tanda sama dengan ( = ) pada jawaban yang telah dibuat tadi kemudian beri tanda silang da jawaban yang baru.
5. Jawablah semua pertanyaan yang ada tanpa ada yang terlewat.
6. Kami menjamin kerahasiaan identitas dan jawaban yang anda berikan

Selamat mengerjakan dan sebelumnya saya ucapkan terimakasih atas waktu yang telah diberikan.

### Pernyataan Periklanan

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Spanduk yang di pajangkan di jalan-jalan besar menarik minat anda untuk membeli sepeda motor Suzuki di PT.Prima Perkasa Makmur Medan.					
2	Perusahaan menggunakan brosur untuk melakukan penjualan sepeda motor Suzuki.					
3	Periklanan melalui surat kabar banyak diminati masyarakat untuk membeli sepeda motor suzuki					

### Pernyataan Penjualan Pribadi

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Pemberian discount dan hadiah yang dilakukan perusahaan menarik minat beli anda.					
2	Perusahaan sering melakukan pameran-pameran untuk melakukan penjualan.					
3	Perusahaan sering melakukan demontrasi penjualan berupa <i>touring</i> .					

### Pernyataan Promosi Penjualan

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Pihak karyawan memberikan komunikasi yang handal mengenai sepeda motor suzuki					
2	Pihak dealer memberikan presentasi oral sebelum melakukan pembelian					
3	Pihak dealer melakukan promosi penjualan melalui komunikasi dengan konsumen					

### Pernyataan Publisitas

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Perusahaan melakukan promosi melalui radio.					
2	Perusahaan melakukan promosi sepeda motor Suzuki melalui televisi.					
3	Penjualan melalui media televisi menarik minat beli anda					

### Pernyataan Minat Beli

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Sepeda Motor Suzuki memiliki keunikan yang sesuai dengan anda					
2	Sepeda motor Suzuki merupakan suatu keunggulan produk, dimana produk tersebut unggul dalam persaingan					
3	Anda menyukai sepeda motor Suzuki karena harga jual yang murah					

Terima kasih atas kerjasama Bapak/Ibu, semoga sukses dan lancar dalam segala urusan.