

DAFTAR PUSTAKA

- Agusty Tae Ferdinand, 2006. *Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian Untuk Penulisan Skripsi, Tesis dan Disertasi Ilmu Manajemen*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Cannon, J. P., W. D. Perault, dan E. J. McCarthy. 2009. *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global*. 16 ed. Jakarta: Salemba Empat
- C. Esti Susanti, 2003, *Analisis Persepsi Konsumen Terhadap Kualitas Produk Keramik Milan di Surabaya*, *Jurnal Widya Manajemen dan Akutansi*, Vol.3, No. 2
- Fuad Mas'ud, 2004, *Survei Diagnosis Organisasional, Konsep dan Aplikasi*. Badan Penerbit UNDIP, Semarang
- Imam Ghozali, 2006, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Lilik Wahyudi, 2004, *Peran Harga Sebagai Indikator Kualitas dan Pengaruh Terhadap Kemungkinan Membeli*. *Fokus Manajerial*, Vol.2, No. 2
- Nugroho J Sciadi, 2003, *Perilaku Konsumen : Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Bisnis Pemasaran*, Prenada Media, Jakarta
- Philip Kotler, 2002, *Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2*. PT Prehallindo, Jakarta
- Shimp Terence A., 2003, *Periklanan Promosi, Edisi V, Jilid 1&2*. Erlangga, Jakarta
- Sugiyono. 2007. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: ALFABETA
- Subarsimi Anikunto, 2010. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik (Edisi Revisi)*. Rineka Cipta, Jakarta
- Wahyudi, Lilik. 2004. *Peran Harga Sebagai Indikator Kualitas Jasa Persepsi dan Pengaruh Terhadap Kemungkinan Menumbeli Konsumen*. *Fokus Manajerial*. Vol. 2, No. 2, 101-120
- http://id.wikipedia.org/wiki/Perilaku_konsumen

LAMPIRAN I :

ANGKET KUISIONER PENELITIAN

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di Tempat

Bersama ini saya,

Nama : Iskandar Cordova Purba

Nim : 09.832.0144

Keterangan : Mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Medan Area, Medan

Sebagai salah satu syarat dalam penulisan skripsi adalah dengan melakukan "Pengisian Angket".

Besar harapan saya agar Bapak/Ibu/Saudara/i berkenan untuk mengisi angket penelitian ini dengan sebenar-benarnya. Hasil pengisian kuisisioner ini akan digunakan secara ilmiah untuk penyelesaian studi saya pada Program Strata-1 Universitas Medan Area, Medan.

Atas perhatian dan kerja sama yang baik dari Bapak/Ibu/Saudara/i saya ucapkan banyak terima kasih.

Medan, November 2013

Hormat Saya,

(Iskandar Cordova Purba)

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis kelamin : Laki-laki Perempuan

Pendidikan : SMA D-III S-1
 S-2 S-3

Usia : 17-27 Tahun 28-38 Tahun
 39-49 Tahun 50-60 Tahun

No. Telp/Hp :

PETUNJUK PENGISIAN ANGKET

- Berilah tanda cheklis (\checkmark) pada jawaban yang Bapak/Ibu anggap paling sesuai dengan pilihan yang telah disediakan.
- Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja, kepada Bapak/Ibu mohon isilah dengan jawaban yang jujur dan sebenarnya.
- Dalam menjawab pernyataan-pernyataan ini, tidak ada jawaban yang salah. Oleh karena itu, usahakanlah agar tidak ada jawaban yang dikosongkan.
- Setelah melakukan pengisian, mohon Bapak/Ibu mengembalikan kepada yang menyerahkan kuisioner ini.
- Adapun pilihan jawaban tersedia dalam empat pilihan, yaitu :

Sangat Tidak Setuju (STS)	Tidak Setuju (TS)	Setuju (S)	Sangat Setuju (SS)
1	2	3	4

- Angka 0 – 25 % : sangat tidak setuju
- Angka 26 – 50 % : tidak setuju
- Angka 51 – 75 % : setuju
- Angka 76 – 100 % : sangat setuju

DAFTAR PERTANYAAN (KUISIONER)
PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PRODUK SEPATU DAN SANDAL HOMYPED PADA PT.
MATAHARI DEPARTMENT STORE. Tbk
PLAZA MEDAN FAJR MEDAN

1. Harga

No.	Pertanyaan			
1.	Produk Homyped harganya terjangkau			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4
2.	Saya mendapatkan banyak potongan harga saat berbelanja produk Homyped			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4
3.	Harga yang ditawarkan produk Homyped sesuai dengan pendapatan saya			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
4	Penawaran discount dan promo lainnya menarik saya untuk berbelanja di Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan			
	(STS)	(TS)	(STS)	(TS)
5	Karyawan Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan mampu berkomunikasi dengan baik dengan saya mengenai harga diskon dan promo produk			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4

2. Iklan

No.	Pertanyaan			
1.	Saya mendapatkan kemudahan informasi tentang produk melalui katalog Matahari Dept.Store			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4
2.	Iklan penjualan Matahari Dept.Store melalui media elektronik (televisi dan internet) sangat menarik			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4
3.	Karyawan Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan mampu menjelaskan dan meyakinkan saya untuk membeli produk yang ditawarkan			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
4	Saya mendapatkan pengetahuan produk tertentu dari Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan			
	(STS)	(TS)	(STS)	(TS)
5	Display/pajangan produk di Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan sangat menarik			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4

3. KEPUTUSAN PEMBELIAN

No.	Pertanyaan			
1.	Saya berbelanja di Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan karena harga produk yang relatif murah			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4
2.	Saya memutuskan berbelanja di Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan karena produk-produknya mempunyai kualitas yang baik			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4
3.	Merek-merek sepatu yang ada di Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan merupakan merek yang sudah dikenal			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
4	Saya berbelanja di Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan karena referensi dari orang lain			
	(STS)	(TS)	(STS)	(TS)
5	Saya berbelanja di Matahari Dept.Store Plaza Medan Fair Medan karena merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan			
	(STS)	(TS)	(S)	(SS)
	1	2	3	4

