

DAFTAR PUSTAKA



A Aziz Hasan. 2008. **Marketing Dan Strateginya**. Bali Scene. Medan.

Basu Swastha DH dan Irawan, 2001. **Manajemen Pemasaran Modern**. Liberty. Yogyakarta.

Faudy Tjiptono. 2002. **Strategi Pemasaran**. Andy Offset. Yogyakarta.

Joseph P Canon, William D. Perreault, dan E Jerome McCarthy, 2009. **Pemasaran Dasar Edisi 16 Pendekatan Manajerial Global**. Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.

Kotler Philip, Kevin Lane Keller. 2008. **Manajemen Pemasaran (Marketing Management, Thirteenth Edition)**. Edisi 13. Jilid 2. Bob Sabran. Erlangga. Jakarta.

Kotler Philip, 2005. **Manajemen Pemasaran**. Edisi Millenium. Jilid 2. PT Prenhallindo, Jakarta.

Nugroho J Setiadi. 2003. **Perilaku Konsumen : Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Bisnis Pemasaran**, Preoda Media, Jakarta

Rambat Lupiyoadi, dan A. Hamdani, 2006. **Manajemen Pemasaran Jasa**. Edisi 2. Salemba Empat. Jakarta.

Ghozali Imam. 2003. **Analisis Multivariate dengan Program SPSS**. Badan Penerbitan Universitas Diponegoro. Semarang.

Sugiyono. 2005. **Metode Penelitian Bisnis**. Alfabeta. Bandung.

Umar Husein. 2011. **Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis**. PT. RajaGrafindo Persada. Jakarta.

Made Novandri SN, 2010. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian sepeda motor Yamaba di Harpindo Jaya cabang Ngaliyan". UNDIP. Semarang.

Ndaru Kesuma Dewa. 2009. "Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Daya Tarik Promosi Dan Harga Terhadap Minat Beli (Studi Kasus StarOne di area Jakarta Pusat)". Pasca Sarjana UNDIP. Semarang.

Rovita Dua Lembang. 2010. " Analisis Pengaruh Kualitas produk, Harga, Promosi Dan Cuaea Terhadap Keputusan Pembelian Teh Siap Minum Dalam Kemasan Merek Teh Botol Sosro ". UNDIP. Semarang.

<http://jurnal-sdm.blogspot.com/2011/10/membangun-minat-beli-definisi-faktor.html>
http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/07/produk-definisi-klasifikasi-dimensi_30.html

KUESIONER PENELITIAN

Yang terhormat,

Terima kasih atas kesediaan Saudara/i untuk berpartisipasi untuk mengisi dan menjawab seluruh pertanyaan yang ada dalam kuesioner ini. Penelitian ini digunakan untuk menyusun skripsi yang berjudul "PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN PRODUK TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA PJ. RATULANGI". Kuesioner ini ditujukan untuk konsumen yang telah membeli produk-produk Ratulangi di medan. Untuk itu diharapkan para responden dapat memberikan jawaban yang sebenar-benarnya demi membantu penelitian ini. Atas kesediaannya saya ucapkan terima kasih, semoga penelitian ini bermanfaat bagi kita semua.

Hormat Saya,
Tri Pamade
NPM 08 832 0047

Identitas Responden

Nama :
Alamat :
Jenis Kelamin : Pria/ Wanita
Usia : tahun
Pekerjaan :

Jawablah pertanyaan berikut dengan memberi tanda silang (X) pada kolom yang tersedia !

SS : Sangat tidak setuju
S : Tidak setuju
BS : Biasa saja
TS : Setuju
STS : Sangat setuju

Daftar Pertanyaan :
Variabel Promosi

No	Pertanyaan	STS	TS	BS	S	SS
1	Tulisan pada produk dapat dibaca dan memberikan informasi yang jelas kepada konsumen.					
2	Setiap pembelian Ilusin mendapat bonus 1 botol atau + diskon (berlaku untuk kelipatannya).					
3	Wiraniaga memberikan informasi yg jelas dan bersahabat					
4	Pada akhir tahun atau hari besar					

perusahaan memberikan hadiah atau ucapan terima kasih dalam bentuk barang atau sesuatu yang lain.					
---	--	--	--	--	--

variabel Harga

No	Pertanyaan	STS	TS	BS	S	SS
1	Harga produk sesuai dengan kemampuan dan daya beli masyarakat.					
2	Harga yang dibebankan pada produk sesuai dengan kualitas dari produk.					
3	Harga produk bersaing dengan produk sejenisnya, baik obat kimia atau herbal.					
4	Potongan harga yang diberikan sangat menarik, apalagi jika pembelian partai besar.					

variabel Produk

No	Pertanyaan	STS	TS	BS	S	SS
1	Bahan yang terkandung pada produk terbuat dari bahan alami dan herbal, sehingga aman untuk dikonsumsi.					
2	Model atau penampilan dari produk menarik dan mengesankan, sehingga menambah percaya diri bagi yang membelinya.					
3	Penggunaan bersamaan dengan produk lain tidak mengurangi khasiat dari produk tetapi meningkatkan khasiatnya.					
4	Daya tahan dan expired (umur) produk cukup lama, sampai 5 tahun.					

variabel Minat Beli

No	Pertanyaan	STS	TS	BS	S	SS
1	Saya membeli produk karena khasiatnya yang manjur, menyegarkan tenggorokan dan murah (untuk Zingoserin).					
2	Saya suka membeli produk-produk yang berasal dari herbal karena tidak membahayakan jika digunakan jangka panjang.					
3	Karena kecocokan harga dan manfaatnya, saya sering mengonsumsi produk itu dan melakukan pembelian ulang.					
4	Saya merekomendasikan orang untuk membeli produk itu agar dapat merasakan manfaatnya seperti yang saya rasakan.					