

DAFTAR PUSTAKA

- Asseal, Hendry, (2001), **Consumer Behaviour and Marketing Action**, Ohio, Sout-Western College Publishing.
- A. Azis Hasan, (2008), **Marketing dan Strateginya**, Bali Scaen, Medan.
- Boyd Happer W, Wallkert, Orvillec dan Larranche (2000). **Manajemen Pemasaran**. Edisi Kedua, Jilid I, Erlangga, Jakarta
- 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, Implementasi dan Kontrol**. Edisi Millenium, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Kotler Philip, (2005), **Prinsip-prinsip Pemasaran**, Jilid Satu, Edisi Revisi, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Lamb, Chærles 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 Cliffs New Jesrey.
- Swastha Basu dan Irawan, (2002). **Managemen Pemasaran Modern**, Cetakan Kedelapan, Edisi ketiga, Liberty, Yogyakarta.
- Sigit, Suhardi, (2003), **Marketing Praktis**, Edisi Revisi, Cetakan Kelima, Penerbit Gajah Mada Universitas Press, Yogyakarta.
- Sutojo Siswato, (2009), **Manajemen Pemasaran**, Edisi kedua, PT. Damar Mulia Pustaka, Jakarta
- Sutanto, (2004). **Teknik Menjual Barang**. Bumi Aksara, 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 PROMOSI DAN PRODUK YANG DITAWARKAN DAPAT
MENARIK MINAT PEMBELI UNTUK MENINGKATKAN KEPUTUSAN
PEMBELIAN PADA PT. MATAHARI DEPARTEMENT STORE
THAMBIN PLAZA MEDAN**

Kuisisioner di bawah ini adalah salah satu metode pengumpulan data primer tentang pengaruh promosi dan produk yang ditawarkan dapat menarik minat pembeli untuk meningkatkan keputusan pembelian pada PT. Matahari departemen store Thamrin Plaza 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 kerjasamanya dan bantuannya saya sampaikan terima kasih

Peneliti,

(SYAFRIANI)

Mahasiswa Fakultas Ekonomi
Universitas Medan Area

KUESIONER

Jenis kelamin : laki-laki/ Wanita

Usia :

DETUNJUK PENGISIAN ANGET

1. Bacalah setiap pertanyaan dengan seksama.
2. Isilah semua nomor dengan memilih satu diantara 5 alternatif jawaban dengan memberikan tanda cawang (✓) 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 ada 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 PROMOSI

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Saya merasa bahwa iklan yang ditawarkan pihak Matahari Departemen Store sangat menarik perhatian.					
2	Pihak Matahari Departemen Store melakukan penjualan pribadi					
3	Promosi penjualan melalui pemberian discount dan hadiah yang dilakukan perusahaan sangat memuaskan anda.					

PERNYATAAN PRODUK

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Produk yang dijual pihak Matahari Departemen Store sangat berkualitas					
2	Produk-produk di Matahari Departemen Store kurang tersedia.					
3	Anda berminat membeli produk Matahari dikarenakan pelayanan yang memuaskan					

PERNYATAAN MINAT BELI

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Produk yang dipajang oleh Matahari Departemen Store menarik perhatian anda.					
2	Anda tertarik membeli suatu produk dikarenakan pemajangan yang dilakukan sangat menarik.					
3	Anda berminat membeli suatu produk di Matahari Departemen Store.					

PERNYATAAN KEPUTUSAN PEMBELIAN

No	Pernyataan	OPSI				
		SS	S	R	TS	STS
1	Anda mengambil keputusan membeli disebabkan ingatan suatu produk yang akan dibeli.					
2	Anda berfikir lama dalam memutuskan untuk membeli dikarenakan keutamaan suatu produk.					
3	Anda melakukan pertimbangan dengan cara mencari Informasi lalu kemudian memutuskan untuk membeli					

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

