

## DAFTAR PUSTAKA

- Algifari, 1997, ***Analisis Regresi ; Teori Kasus dan Solusi***, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Angipora, P. Marius, 1999, ***Dasar-Dasar Pemasaran***, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Assauri, Sofjan, 1996, ***Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep dan Strategi***, Penerbit CV. Rajawali Pers, Jakarta.
- Boyd dan Walker, 1997, ***Manajemen Pemasaran, Suatu Pendekatan Strategis Dengan Orientasi Global***, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Bryant, Carlie., and White, Louis 1995, ***Manajemen Pembangunan Untuk Negara Berkembang***, Penerbit LP3S, Jakarta.
- Cravens, W. David, 1996, ***Pemasaran Strategis***, Edisi Keempat, Jilid I dan II, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Gultinan, Joseph P dan Gordon W. Paul, 1992, ***Strategi dan Program Manajemen Pemasaran***, Penerbit Erlangga.
- Jauch, R. Lawrence dan William F. Glueck, 1999, ***Manajemen Strategis Dan Kebijakan Perusahaan***, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kasali, Rhenald, 2000, ***Membidik Pasar Indonesia, Segmentasi, Targeting, Positioning***, Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Keegan, J. Warren, 1997, ***Manajemen Pemasaran Global***, Jilid I dan II, Penerbit Prenhallindo, Jakarta.
- Kotler, Philip dan A.B. Susanto, 1999, ***Manajemen Pemasaran di Indonesia***, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, 1997, ***Dasar-dasar Pemasaran***, Jilid I dan II, Penerbit PT. Dian Rakyat, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Hermawan Kertajaya, 2001, ***Repositioning Asia***, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

- Kotler, Philip, 1999, ***Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol***, Jilid I dan II, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Swee Hoon Ang, 2000, ***Manajemen Pemasaran, Perspektif Asia***, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Lemb, dkk., 2001. ***Pemasaran***, Penerbit Salemba Empat (PT. Salemba Emban Patria), Jakarta.
- Peter, J., Paul dan Jerry C. Olson, 2000, ***Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran***, Jilid I dan II, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Purwadi, Budi, 2000, ***Riset Pemasaran; Implementasi dan Bauran Pemasaran***, Penerbit PT. Grasindo, Jakarta.
- Rangkuti Freddy, 1997, ***Riset Pemasaran***, Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama dan Sekolah Tinggi Ekonomi IBII, Jakarta.
- , 2002, ***Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis; Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21***, Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama dan Sekolah Tinggi IBII, Jakarta.
- Rober W, Hass, 1995, ***Marketing Management***, Business Publication, he, Texas.
- Sameto, Hudoso, 2001, ***Proses Pembuatan Marketing Plan***, Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sugiono, 2002, ***Statistik Untuk Penelitian***, Penerbit CV. Alfabeta, Bandung.
- Sunarto, 2003, ***Manajemen Pemasaran***, Penerbit BPFE-UST, Yogyakarta.
- Supranto, J., 1997, ***Pengukuran Tingkat Kepuasan Konsumen***, Rineka Cipta, Jakarta.
- Swasta, Basu, 2001, ***Manajemen Pemasaran Modern***, Cetakan Kesembilan, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy, 2000, ***Perspektif Manajemen Pemasaran Kontemporer***, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Winardi, 1993, ***Azas-Azas Marketing***, Penerbit CV, Mandar Maju, Bandung.

**PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER MANAJEMEN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN MAKASSAR**

---

Konsumen Mobil Bekas

Yang Saya Hormati  
Bapak/Ibu/Saudara (i) .....

di –  
Tempat

Dengan hormat,

**Dalam rangka Penyusunan Thesis untuk penyelesaian studi pada Program Pascasarjana Magister Manajemen Universitas Hasanuddin, mengenai Analisis Strategi Marketing Mix Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Bekas di Kota Makassar (Studi Kasus pada Show Room Lompobattang dan Veteran Motor)” dengan ini dimohon kesediaan anda mengisi kuesioner berikut ini.**

**Kerahasiaan identitas anda dari hasil penelitian ini dijamin dan hanya dipergunakan untuk kepentingan akademik dan sumbangan pemikiran bagi peningkatan penjualan mobil bekas di Kota Makassar.**

Terima kasih atas kesediaan mengisi kuesioner ini.

Peneliti

**SORAYA PALULUN  
NPM : P2100205543**

## DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN

Identitas Responden

Nama :

Umur :

Pendidikan :

Pangkat / Golongan :

Jabatan Struktural :

Alamat Rumah :

Petunjuk Pengisian :

✍ Bacalah dengan seksama sebelum Anda memilih alternatif jawaban yang tepat

✍ Beri tanda x (silang) pada pilihan jawaban yang tersedia

### A. PRODUK (PRODUCT)

1. Mobil yang dijual mempunyai keragaman
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
2. Mobil yang dijual mempunyai kualitas yang baik
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
3. Desain/model mobil yang dijual baik

- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
4. Merek mobil menarik calon pembelo
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
5. Pelayanan yang diberikan saat aka melakukan transaksi baik
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
6. Mobil yang dijual berbeda dengan mobil yang sama di tempat lain
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju

**B. HARGA (PRICE)**

1. Show room memberikan potongan harga mobil yang dibeli
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju

2. Show room memberikan fasilitas pembelian mobil secara kredit
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
3. Harga mobil di show room tersebut bersaing dengan lainnya
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju

**C. PROMOSI (PROMOTION)**

1. Anda mengetahui penjualan mobil dari promosi penjualan
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
2. Informasi penjualan mobil melalui periklanan
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
3. Informasi penjualan mobil melalui public relation
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju

- c. Ragu-ragu
- d. Tidak setuju
- e. Sangat tidak setuju

**D. TEMPAT (PLACE)**

1. Show room melakukan penjualan langsung ke konsumen
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
2. Lokasi penjualan mudah diketahui dan mudah dijangkau
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
3. Mobil yang dijual cukup banyak tersedia
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
4. Terdapat banyak show room penjualan mobil yang anda ketahui
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak setuju
  - e. Sangat tidak setuju
5. Mobil yang anda beli diantar ke tempat anda
  - a. Sangat Setuju

- b. Setuju
- c. Ragu-ragu
- d. Tidak setuju
- e. Sangat tidak setuju

**E. KEPUTUSAN PEMBELIAN**

Anda memutuskan untuk membeli mobil bekas pada show room

- a. Sangat Setuju
- b. Setuju
- c. Ragu-ragu
- d. Tidak setuju
- e. Sangat tidak setuju

***“TERIMA KASIH”***