

## DAFTAR PUSTAKA

- Ating Somantri dan Sambas Ali Muhidin, 2006. *Aplikasi Statistik Dalam Penelitian*, Bandung : Pustaka Setia.
- Arifuddia, Azwita. 2012. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Membeli Komputer Di Lingkungan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin*. Makassar: Universitas Hasanuddin
- Azhary, Hadryansyah. 2011. *Pengaruh Faktor Pribadi Dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Terhadap Distro Innocent Jalan Setia Budi No. 78F Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara
- Brotoharjo, Hartanto, Bertina Sjabadhiny, A. Mokoginta, Rufus Patty Wutun (2005). *Psikologi Ekonomi dan Konsumen*. Depok: Fakultas Psikologi Universitas Indonesia
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Fariqoh, Hikmatul. 2011. *Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian Ponsel Nokia Di Semarang*. Semarang: Universitas Diponegoro
- Ferrinadewi, Erna (2008), *Merek dan Psikologi Konsumen, Implikasi pada Strategi Pemasarann* Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mowen, John C. dan Michael Minor (2001). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Erlangga
- Saleh, Abdul Rahman dan Muhibb Abdul Wahab (2005), *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media.
- Setiadi, Nugroho J. (2003). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Prenada Media.
- Sugyono. 2006. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : CV ALFABETA.
- Suharno dan Yudi Sutarso (2010). *Marketing in Practice*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suryani, Tatik (2008). *Perilaku Konsumen, Implikasi Pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Supranto, J. dan Nandan Limakrisna (2007). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Setiadi, Nugroho J. 2008. *Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

**Lampiran I**

**DAFTAR PERTANYAAN (KUESIONER)  
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PSIKOLOGIS KONSUMEN  
TERHADAP MINAT BELI DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN  
DI PT. COLUMBIA CABANG UNIT MEDAN**

**I. PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER**

Kuesioner penelitian ini terdiri dari dua bagian besar, yaitu :

1. Bagian A, berisi identitas responden untuk itu penulis membuat pertanyaan yang tidak berisi jawaban dan juga berisi jawaban sehingga Bapak/Ibu mengisi kolom yang telah disediakan untuk menjawab pertanyaan yang tidak berisi jawaban dengan memberikan tanda silang (X)
2. Bagian B, berisi daftar pertanyaan. untuk itu Bapak/Ibu cukup memilih salah satu jawaban yang benar dengan cara memberikan tanda (√) pada kolom yang telah disediakan.

**II. KUESIONER PENELITIAN****A. IDENTITAS RESPONDEN**

1. Umur : A. 20 – 29 Tahun (..... Tahun)  
B. 30 – 39 Tahun (..... Tahun)  
C. 40 – 49 Tahun (..... Tahun)  
D. Di atas 50 Tahun (..... Tahun)
2. Jenis Kelamin : A. Laki-Laki  
B. Perempuan
3. Profesi/Pekerjaan :
4. Frekuensi membeli per tahun : A. 1 kali, B. 2-3 kali C. > 3 kali

## B. DAFTAR PERTANYAAN

### MOTIVASI (X1)

Mohon berikan tanda (✓) pada salah satu jawaban yang anda pilih

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Anda membeli produk elektronik karena adanya kebutuhan yang mendorong untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari					
2.	Anda membeli produk elektronik karena harganya yang relatif lebih murah					
3.	Kualitas/mutu produk elektronik yang baik menjadi faktor utama anda untuk melakukan pengambilan keputusan					

### PERSEPSI (X2)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Pesan atau informasi yang disampaikan oleh tenaga penjual kepada anda akan mempengaruhi anda untuk melakukan pengambilan keputusan pembelian produk elektronik yang ditawarkan					
2.	Anda melakukan pengambilan keputusan pembelian produk elektronik setelah melihat dan memperhatikan produk yang ditawarkan sesuai dengan keinginan					
3.	Iklan yang disampaikan baik melalui media cetak ataupun elektronik mempengaruhi anda untuk melakukan pengambilan keputusan terhadap produk elektronik					

## PEMBELAJARAN(X3)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Pengalaman pribadi anda membeli produk elektronik dapat menimbulkan keinginan untuk melakukan pembelian kembali					
2.	Pengetahuan yang diperoleh dari keluarga, saudara atau teman mengenai produk elektronik mendorong keinginan anda untuk melakukan pembelian					

## SIKAP (X4)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Dengan menggunakan produk elektronik anda telah merasa mempertimbangkan faktor prestise dalam membeli produk elektronik					
2.	Dalam memutuskan pembelian produk elektronik maka anda akan dapat merasa status sosial dalam lingkungan anda akan meningkat.					
3.	Dalam memutuskan pembelian produk elektronik maka anda akan dapat meningkatkan rasa percaya diri dalam lingkungan anda					

## MINAT BELI (Y1)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Anda berminat membeli produk elektronik karena sudah berulang kali membeli produk elektronik di perusahaan Columbia					
2.	Anda berminat membeli produk elektronik diperusahaan ini karena harga relatif murah dibandingkan dengan perusahaan lain					
3.	Anda berminat membeli produk elektronik diperusahaan ini karena adanya promosi dengan memberikan bonus dan hadiah yang menarik					

## KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y2)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Dalam pengambilan keputusan untuk membeli produk elektronik anda mempertimbangkan pada kualitas terbaik.					
2.	Dalam pengambilan keputusan untuk membeli produk elektronik anda lebih mempertimbangkan pada kepuasan pelayanan yang diberikan perusahaan.					
3.	Anda dalam menentukan pilihan produk elektronik anda dipengaruhi oleh adanya pengambilan keputusan secara sadar, rasional, objektif, dan bersama.					