

No. Daftar FPIPS: 91/J33.2.4/PL.06.05/SP-SI/S/2007

**PENGARUH PELAKSANAAN KEGIATAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP
RESPON MODEL AIDA (*ATTENTION, INTEREST, DESIRE, ACTION*)
CALON NASABAH INVESTASI *FOREIGN EXCHANGE*
DI PT. MILLENNIUM PENATA FUTURES CABANG BANDUNG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Dalam Menempuh Ujian Sidang Sarjana
Pada Program Pendidikan Tata Niaga
Jurusan Pendidikan Ekonomi



OLEH:

ERNA ERAWATI

023467

**FAKULTAS PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA
2007**

LEMBAR PENGESAHAN

**PENGARUH PELAKSANAAN KEGIATAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP
RESPON MODEL AIDA (*ATTENTION, INTEREST, DESIRE, ACTION*)
CALON NASABAH INVESTASI *FOREIGN EXCHANGE*
DI PT. MILLENNIUM PENATA FUTURES CABANG BANDUNG**

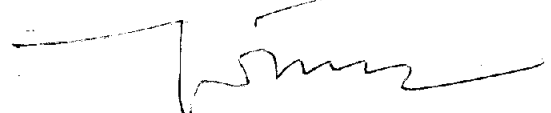
Skripsi ini disetujui dan disahkan oleh:

Pembimbing I



Prof. Dr. H. Buchari Alma, M.Pd
NIP. 130 235 085

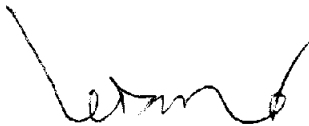
Pembimbing II



Ridwan Purnama, SH. M.Si.
NIP. 131 760 813

Mengetahui,

Ketua Jurusan
Pendidikan Ekonomi
FPIPS Universitas Pendidikan Indonesia



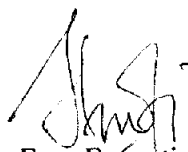
Dr. H. Edi Suryadi, M. Si.
NIP. 131 626 694

Ketua Program
Studi Pendidikan Tata Niaga/
Manajemen Bisnis



Dr. H. Agus Rahayu, M. Si.
NIP. 131 664 382

Tanggung Jawab Yuridis Ada Pada Penulis



Erna Erawati
NIM 023467

Skripsi ini diuji pada:

Hari/Tanggal : 14 Maret 2007
Waktu : 08.00 s.d selesai
Tempat : Lab. Tata Niaga Jurusan Pendidikan Ekonomi
Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Universitas Pendidikan Indonesia

Panitia ujian terdiri dari :

1. Ketua : Prof. Dr. H. Suwarma Al Muchtar, SH., M.Pd.
2. Sekretaris : Dr. H. Edi Suryadi, M.Si.
3. Anggota : Dr. H. Aim Abdulkarim, M.Pd. (Pembantu Dekan I)
Dr. H. Agus Rahayu, M.Si. (Ketua Program)
4. Penguji I : Dra. B. Lena Nuryanti, M.Pd.
5. Penguji II : Drs. Rd. Dian Herdiana Utama, M.Si.
6. Penguji III : Sunanta Syarif, SE.

"Pengetahuan adalah cahaya, memperkaya hangatnya kehidupan, dan semua dapat mengambil bagian bagi mereka yang mencarinya"
(Kahlil Gibran, Rahasia Hati)

"Sedikit ilmu yang diamalkan jauh lebih berguna dari pada banyak ilmu namun tak dijalankan"
(Kahlil Gibran, Suara Sang Guru)

"Jika seseorang mencintai yang lainnya, maka hendaknya ia mengutarakan bahwa ia mencintainya"
(HR. Abu Dawud dan Tarmidzi)

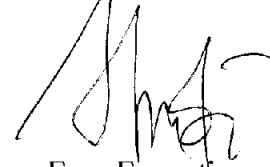
**Dengan Hati Yang Penuh Harap...
Izinkan Ananda Mempersembahkan Karya Ini
Demi Mereka Yang Mengenal Arti Hidup...
Ayah... Ibu... Adik... Dan Kakak...
Ananda Ucapkan Terimakasih**

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul **Pengaruh Pelaksanaan Kegiatan *Personal Selling* Terhadap Respon Model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) Calon Nasabah Di PT. Millenniun Penata Futures Cabang Bandung** ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri, dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dalam masyarakat keilmuan.

Atas pernyataan ini, saya siap menanggung sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila kemudian ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan dalam karya saya ini, atau ada klaim dari pihak lain terhadap keaslian karya saya ini.

Bandung, Maret 2007
yang membuat pernyataan,



Erna Erawati
023467



ABSTRAK

Erna Erawati, Pengaruh Pelaksanaan Kegiatan *Personal Selling* terhadap Respon Model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) Calon Nasabah Investasi *Foreign Exchange* Di PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung. Di bawah bimbingan Prof. Dr. H. Buchari Alma, M.Pd. dan Ridwan Purnama, SH., M.Si.

Dunia persaingan dalam bisnis jasa investasi *foreign exchange* kian marak, setiap perusahaan berlomba untuk mendapatkan calon nasabah. Pialang berjangka merupakan profesional utama dalam kegiatan transaksi perdagangan berjangka ini.

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui gambaran pelaksanaan kegiatan *personal selling* dan untuk mengetahui pengaruh pelaksanaan *personal selling* terhadap respon model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) calon nasabah investasi *foreign exchange* di PT. Millennium Penata Futures cabang Bandung.

Variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah pelaksanaan kegiatan *personal selling* sebagai variabel bebas (X) (*independent variable*) yang memiliki indikator yaitu *prospecting*, perencanaan pra-penjualan, presentasi penjualan, mengatasi keberatan, dan menutup penjualan. Dan variabel terikat (Y) (*dependent variable*) yaitu respon AIDA yang memiliki atribut dasar yaitu *Attention, Interest, Desire*, dan *Action*.

Sifat penelitian ini adalah deskriptif verifikatif. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dan *cross section method*. Karena pada penelitian ini dilakukan untuk mengambil generalisasi dari pengamatan yang tidak mendalam melalui kuesioner yang disebar kepada *personal selling* di PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung pada kurun waktu tertentu yaitu antara bulan Januari – Februari 2007. Penarikan sampel dengan menggunakan teknik *simple random sampling* untuk mengetahui pengaruh variabel tersebut maka digunakan analisis regresi linier sederhana. Penelitian ini menggunakan metode *Survey Eksplanatory*, sedangkan pengolahan data menggunakan analisis regresi sederhana melalui bantuan program SPSS 11.5 for Windows.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan kegiatan *personal selling* mempunyai pengaruh yang positif terhadap respon model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) calon nasabah investasi *foreign exchange* di PT. Millennium Penata Futures cabang Bandung artinya semakin baik pelaksanaan kegiatan *personal selling* semakin baik pula respon dari calon nasabah tentang investasi *foreign exchange* di PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung.



KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan Kehadirat Allah SWT yang atas Qudrah Iradah-Nya telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Pengaruh Pelaksanaan Kegiatan *Personal Selling* Terhadap Respon Model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) Calon Nasabah Investasi *Foreign Exchange* Di PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung**. Shalawat serta salam semoga senantiasa terlimpah curahkan kepada junjungan yang mulia Nabi Muhammad SAW, kepada keluarganya, sahabatnya dan umatnya sampai akhir zaman.

Skripsi ini disusun unntuk mengetahui gambaran pelaksanaan kegiatan *personal selling* dan respon model AIDA calon nasabah investasi *foreign exchange* di PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung serta seberapa besar pengaruh di antara keduanya.

Penulis berusaha dalam pembuatan skripsi ini sebaik dan semaksimal mungkin. Akan tetapi jika terdapat kekurangan dan kesalahan, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan skripsi ini. Namun demikian, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat serta menjadi sumbangan yang berarti bagi kemajuan pendidikan.

Bandung, Maret 2007

Erna Erawati



UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan Syukur penulis panjatkan kehadirat Illahi Robbi yang telah memberikan nikmat sehat dan nikmat iman sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian, karena penelitian ini tidak akan terwujud tanpa pertolongan-Nya. Pada kesempatan ini penulis juga mengucapkan terima kasih yang sangat dalam dan penghargaan setinggi-tingginya kepada pihak-pihak yang membantu penyelesaian skripsi ini khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Sunaryo Kartadinata, M.Pd. selaku Rektor Universitas Pendidikan Indonesia.
2. Bapak Prof. Dr. H. Suwarma Al Muchtar, SH, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Universitas Pendidikan Indonesia.
3. Bapak Dr. H. Edi Suryadi, M.Si. selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi FPIPS Universitas Pendidikan Indonesia.
4. Bapak Dr. H. Agus Rahayu, M.Si. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Tata Niaga Jurusan Pendidikan Ekonomi FPIPS Universitas Pendidikan Indonesia
5. Ibu Prof. Dr. Hj. Yayat Hayati Djatmiko, M.Pd. (Alm) selaku Ketua Tim Pengembangan Penulisan Skripsi.
6. Bapak Prof. Dr. H. Buchari Alma, M.Pd. selaku Pembimbing I, yang telah memberikan pengalaman yang berharga bagi penulis dan senantiasa membimbing serta dengan kesabaran dan ketelitian serta meluangkan waktu,

tenaga, dan pikiran di tengah kesibukan beliau sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

7. Bapak Ridwan Purnama, SH. M.Si. selaku Pembimbing II telah membimbing serta memberikan pengarahan, kemudahan, dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak Lili Adi Wibowo, S.Sos., S.Pd., MM. selaku sekretaris Tim Pengembangan Penulisan Skripsi yang telah berbaik hati membimbing penulis selama pembuatan proposal skripsi
9. Segenap Dosen dan Staf Program Studi Pendidikan Tata Niaga yang telah memberikan bimbingan dan bantuan bagi penulis dalam menyelesaikan studi di Universitas Pendidikan Indonesia.
10. Bapak Samuel Antonie, SE., MM. Selaku Manager Marketing PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung untuk bimbingan dan waktu yang diberikan.
11. Segenap staf dan karyawan PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung atas segala bantuannya.
12. Sahabat-sahabatku Winny & Indra, Arie & Like, Eny, Dodoy, juga Uhen, kalian yang selalu bersama dalam suka maupun duka atas bantuan dan dukungan selama penulis menyelesaikan skripsi, tak lupa penulis haturkan terima kasih kepada rekan-rekan Tata Niaga 2002 yang tak sempat disapa satu persatu, kalian ada dalam hati selalu, maaf buat yang kemarin pada nikah erna ga sempat datang, maklum lagi ada halangan di rumah semoga pernikahan kalian merupakan yang pertama dan terakhir langgeng sampe kakek nenek.

13. Tak lupa penulis haturkan terima kasih kepada Erni, Evi, Iyang atas dorongan dan do'anya selama penulis menyelesaikan skripsi.
14. Sahabat-sahabatku di Damar 15 (Bo', Arfan, Erwin, Monce, Jefry, Kris, dan lainnya) terutama untuk Mas Mudi Matur Nuwun atas bantuan dan printernya.
15. Rekan-rekan Tata Niaga angkatan 2002 atas kebersamaan selama kuliah dengan segala situasi dan kondisi yang telah kita lalui bersama. Semoga di masa depan kita bisa mengaplikasikan ilmu yang telah kita peroleh.
16. Orang-orang yang pernah singgah dfalam hati namun kalian bukanlah tujuan akhir kalian hanya labuhan sementara sampai penulis tiba di tempat tujuan, yakinlah rasa yang pernah ada tak akan terlupa namun tak akan ku kenang.
17. Buat seniman yang telah memberi arti hidup, memberi rasa percaya diri, dan memberi semangat ketika aku lelah.. Tolong bimbing aku sampai tiba waktunya kita bersama.

Akhirnya sembah dan bakti penulis sampaikan kepada Ayahanda Jejh Jaenudiin dan Ibunda Romlah, terimalah persembahan amal bakti Ananda, buah dari perjuangan dan kesungguhan dalam menuntut ilmu untuk mendapat Ridho-Nya. Kakak-kakakku serta Adikku tercinta penulis ucapkan terima kasih atas dukungan, motivasi dan kasih sayang selama penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan balasan atas kemurahan dan amal baik semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Amin.

Bandung, Maret 2007

Erna Erawati



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
UCAPAN TERIMAKASIH	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah	8
1.2.1 Identifikasi Masalah	8
1.2.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	9
1.3.1 Tujuan Penelitian	9
1.3.2 Kegunaan Penelitian	10
1.4 Kerangka Pemikiran	10
1.5 Asumsi	17
1.6 Hipotesis	18
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran	19
2.1.1 <i>Marketing Mix</i> pada Pemasaran Jasa	21
2.2 Promosi	23
2.2.1 Pengertian Promosi	23
2.2.2 Bauran Promosi	24
2.3 <i>Personal Selling</i>	26
2.3.1 Pengertian dan Karakteristik <i>Personal Selling</i>	26
2.3.2 Jenis dan Tugas <i>Personal Selling</i>	28
2.3.3 Pentingnya <i>Personal Selling</i>	30

2.3.4 Sifat <i>Personal Selling</i>	31
2.3.5 Fungsi <i>Personal Selling</i>	32
2.3.6 Ruang Lingkup Kegiatan <i>Personal Selling</i>	33
2.3.7 Syarat-syarat Seorang Wiraniaga	35
2.3.8 Faktor-faktor Yang Harus Diperhatikan Dalam Pelaksanaan <i>Personal Selling</i>	37
2.4 Hirarki Respon Model AIDA	37
2.4.1 Tahapan-tahapan Dalam Hirarki Respon Model AIDA ...	39
2.5 Hubungan Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> Terhadap Respon AIDA Calon Nasabah dalam Investasi <i>Foreign Exchange</i>	40
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1 Objek Penelitian	44
3.2 Metode Penelitian	44
3.2.1 Sifat Penelitian dan Metode yang Digunakan	44
3.2.2 Operasionalisasi Variabel	46
3.2.3 Jenis dan Sumber Data	49
3.2.4 Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling	49
3.2.4.1. Populasi	49
3.2.4.2. Sampel	50
3.2.4.3. Teknik Sampling	52
3.2.5 Teknik Pengumpulan Data	53
3.2.6 Teknik Analisis Data	54
A. Validitas dan Reliabilitas	54
B. Analisis Korelasi	58
C. Analisis Regresi Linear Sederhana	59
3.2.7 Rancangan Uji Hipotesis	60
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	61
4.1.1 Sejarah Perkembangan Perusahaan	62
4.1.2 Operasionalisasi Perusahaan	64
4.1.2.1 Visi dan Misi Perusahaan	64

4.1.2.2 Kepemilikan	65
4.1.2.3 Struktur Organisasi	65
4.1.2.4 Ruang Lingkup Kegiatan Usaha	66
4.1.3 Pelaksanaan Kegiatan <i>Personal Selling</i> di PT.	
Millennium Penata Futures Cabang Bandung.....	67
4.2 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas	70
4.3 Analisis Karakteristik dan Pengalaman Responden	72
4.3.1 Karakteristik Responden.....	73
4.3.1.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis	
Kelamin	73
4.3.1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Status	74
Marital	
4.3.1.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	75
4.3.1.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenjang	
Pendidikan	76
4.3.1.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama	
Bekerja.....	78
4.3.2 Pengalaman Responden	79
4.3.2.1 Pengalaman Responden Berdasarkan Pengalaman	
Bekerja.....	79
4.3.2.2 Pengalaman Responden Berdasarkan <i>Database</i>	
yang Digunakan	80
4.3 Gambaran Variabel Penelitian	81
4.3.1 Tanggapan Responden Terhadap Pelaksanaan Kegiatan	
<i>Personal Selling</i>	81
4.3.1.1. Tanggapan Responden Terhadap <i>Prospecting</i>	82
4.3.1.2 Tanggapan Responden Terhadap Perencanaan Pra	
Penjualan	84
4.3.1.3 Tanggapan Responden Terhadap Presentasi	
Penjualan	85
4.3.1.4 Tanggapan Responden Terhadap Mengatasi	

Keberatan.....	87
4.3.1.5. Tanggapan Responden Terhadap Menutup Penjualan	90
4.3.2 Tanggapan Responden Terhadap Respon AIDA	91
4.3.2.1. Tanggapan Responden Mengenai <i>Attention</i> Calon Nasabah	92
4.3.2.2. Tanggapan Responden Mengenai <i>Interest</i> Calon Nasabah	94
4.3.2.3. Tanggapan Responden Mengenai <i>Desire</i> Calon Nasabah	95
4.3.2.4. Tanggapan Responden Mengenai <i>Action</i> Calon Nasabah	97
4.4 Pengujian Hipotesis Penelitian	98
4.4.1 Pengujian Hipotesis Pengaruh Pelaksanaan Kegiatan <i>Personal Selling</i> Terhadap Respon AIDA	98
4.5. Pembahasan Hipotesis	101
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	
5.1 Kesimpulan	109
5.2 Rekomendasi	110
DAFTAR PUSTAKA	112
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pertumbuhan Perusahaan dan Volume Lot Transaksi Perusahaan Pialang Anggota Bursa Tahun 2002-2005	1
Tabel 1.2	Volume Transaksi di Beberapa Perusahaan Pialang Anggota Bursa Berjangka Jakarta Tahun 2002-2005.....	3
Tabel 1.3	Jumlah Nasabah dan <i>Personal Selling</i> PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung Bulan Januari-November 2006	7
Tabel 3.1	Operasionalisasi Variabel	44
Tabel 3.2	Jenis dan Sumber Data	46
Tabel 3.3	Interpretasi Nilai r	53
Tabel 3.4	Klasifikasi Koefisien Korelasi	56
Tabel 4.1	Hasil Pengujian Validitas	71
Tabel 4.2	Hasil Pengujian Reliabilitas	72
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	73
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Status Marital.....	74
Tabel 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	75
Tabel 4.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan	77
Tabel 4.7	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja.....	78
Tabel 4.8	Pengalaman Responden Berdasarkan Pengalaman Bekerja	79
Tabel 4.9	Frekuensi Penggunaan <i>Database</i> oleh Responden	80
Tabel 4.10	Tanggapan Responden Terhadap <i>Prospecting</i>	82
Tabel 4.11	Tanggapan Responden Terhadap Perencanaan Pra Penjualan	84
Tabel 4.12	Tanggapan Responden Terhadap Presentasi Penjualan	86
Tabel 4.13	Tanggapan Responden Terhadap Mengatasi Keberatan	88
Tabel 4.14	Tanggapan Responden Terhadap Menutup Penjualan.....	90
Tabel 4.15	Tanggapan Responden Mengenai <i>Attention</i> Calon Nasabah.....	92
Tabel 4.16	Tanggapan Responden Mengenai <i>Interest</i> Calon Nasabah	94
Tabel 4.17	Tanggapan Responden Mengenai <i>Desire</i> Calon nasabah	96
Tabel 4.18	Tanggapan Responden Mengenai <i>Action</i> Calon Nasabah.....	97



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kerangka Pemikiran Pengaruh Pelaksanaan Kegiatan <i>Personal Selling</i> Terhadap Respon AIDA Calon Nasabah PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung	16
Gambar 1.3	Paradigma Penelitian Pengaruh Pelaksanaan Kegiatan <i>Personal Selling</i> Terhadap Respon AIDA Calon Nasabah PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung	17
Gambar 2.1	Model Hirarki Respon AIDA	39
Gambar 3.1	Daerah Penerimaan dan Penolakan Pada Distribusi t.....	60
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Millennium Penata Futures Cabang Bandung.....	65
Gambar 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	74
Gambar 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Status Marital	75
Gambar 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	76
Gambar 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan	77
Gambar 4.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja	78
Gambar 4.7	Pengalaman Responden Bekerja di Perusahaan Sejenis.....	79



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Instrumen Penelitian
- Lampiran 2 Pengalaman Responden
- Lampiran 3 Data Ordinal Pelaksanaan Kegiatan *Personal Selling*
- Lampiran 4 Data Ordinal Respon AIDA Calon Nasabah
- Lampiran 5 Data *Succesive* Interval Pelaksanaan Kegiatan *Personal Selling*
- Lampiran 6 Data *Succesive* Interval Respon AIDA Calon Nasabah
- Lampiran 7 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas
- Lampiran 8 Hasil Perhitungan Regresi Linier Sederhana Pelaksanaan Kegiatan *Personal Selling* Terhadap Respon Model AIDA Calon Nasabah
- Lampiran 9 Data Interpolasi t_{tabel}
- Lampiran 10 Surat Keputusan TPPS
- Lampiran 11 Jadwal Bimbingan
- Lampiran 12 Surat Keterangan Ijin Survei dan Penelitian
- Lampiran 13 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian
- Lampiran 14 Riwayat Hidup



DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (2005). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV Alfabeta
- Arifin Wijayaya, Johan. (2002). *Bursa Berjangka*. Yogyakarta: ANDI
- Arikunto, Suharsimi., (2005). *Metode Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta
- Bagozzi, Richard P., et.al. (1998). *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Cravens, W. David. (1996). *Pemasaran Strategis Jilid 2; Edisi ke-4*, alih bahasa oleh Aris Ananda dkk, Jakarta: Erlangga.
- Harun Al-Rasyid, (1994), *Teknik Penarikan Sampel dan Penyusunan Skala*, Bandung: Universitas Padjadjaran.
- Husein Umar, (2003), *Metode Riset Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Husein Umar, (2003), *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Kerin, Roger A. & Robert A. Peterson, (2001), *Strategic Marketing Problems*, New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, Philip, (2005), *Manajemen Pemasaran Edisi Millenium*, Jilid 1 alih bahasa oleh Hendra Teguh, SE.Ak. dan Ronny A. Rusli, SE.Ak, Jakarta: Prehallindo.
- _____, dan Armstrong, Garry, (2001), *Prinsip-prinsip Pemasaran jilid 1 dan 2*, Jakarta: Erlangga
- Leon G. Shiffman & Leslie Lazer Kanuk, (1997), *Consumer Behavior*, New Jersey: Prentice Hall.
- Madura, Jeff. (2001). *Pengantar Bisnis Edisi Pertama*. Jakarta : Salemba Empat.
- Masri Singarimbun dan Sofyan Effendi, (2001). *Metode Penelitian Survei*, Yogyakarta: Erlangga.
- M. Nazir, (1999:182), *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia
- Nirwana Sk. Sitepu, (1994), *Analisis Regresi dan Korelasi*, Bandung: Unit Pelayanan Statistika FPMIPA, Universitas Padjajaran

- Sadeli, Lili M. dan Maman Ukas, (2000). *Pengantar Bisnis Ilmu Menjual*, Jakarta : Bumi Aksara
- Schiffman, Leon G. Kanuk, Leslie Lazer (2000), *Consumers Behaviour*, New Jersey, Prenhallindo
- Schultz, William J., (1961), *Outline of Marketing*, New Jersey: Littlefield, Adams & Co.
- Sendra, Ketut. (2005) *Panduan Sukses Menjual Asuransi*, Jakarta : Penerbit PPM
- Siegel, Sidney. (1997), *Statistik non Parametrik untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Shimp, A Terence, (2000), *Periklanan Promosi Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu* (Alih bahasa oleh Revyani Sjahrial dan Dyah Anikasari), Jakarta: Erlangga.
- Sudjana, (2000), *Statistik (Untuk Ekonomi dan Niaga)*, Bandung: Tarsito.
- Sugiyono, (2005), *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: CV. Alfabeta.
- _____, (1994), *Metode Penelitian Administrasi*, Bandung: CV. Alfabeta.
- Sukarno, Edy (2002). *Sistem Pengendalian Manajemen : Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Surakhmad, Winarno. (1990), *Pengantar Penelitian ilmiah (dasar metode teknik)*, Bandung: Tarsito.
- Sutisna, (2002), *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, Bandung: Rosda.
- Tjiptono, Fandi.(2002). *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi

Sumber lain:

www.bbj-jfx.com

www.mdicorps.com

www.mpfbandung.com

