

DAFTAR PUSTAKA

- Alex Nitisemito, 2001, *Marketing*, Cetakan Kedua Belas, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta
- Basu Swastha DH, 2000, *Konsep dan Strategi Analisis Kuantitatif Saluran Distribusi*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, Penerbit BPFE - UGM, Yogyakarta
- Philip Kotler, 2001, *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Edisi IX, Jilid 1, Terjemahan Ellen Gunawan, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Ronald Nangoi, 2000, *Marketing Dalam Era Globalisasi*, Cetakan Keempat, Penerbit Pustaka Sinar Harapan, Jakarta
- Radosunu, 2002, *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua Belas, Penerbit BPFE, Yogyakarta
- Suhardi Sigit, 2003, *Marketing Praktis*, Edisi Revisi, Cetakan Ketiga, Penerbit Gajah Mada Universitas Press, Yogyakarta
- Sofyan Assauri, 2000, *Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep Dan Strategi*, Edisi Revisi, Cetakan Ketujuh, Penerbit PT. Raya Grafinda Persada, Jakarta
- Warren J. Keagen, 2003, *Managemen Pemasaran Global*, Penerbit Prehallindo, Jakarta
- William Perreaul, JR dan Jerome E. Mc Carly, 2001, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Edisi Revisi, Terjemahan Gulo. DH, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Winardi, 2000, *Kamus Ekonomi*, Edisi Pertama, Cetakan Kelima, Penerbit Alumni Bandung.
- Syafaruddin, 2004, *Statistik Terapan Untuk Penelitian*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta,
- Tim Penyusun, 2008 : *Pedoman Penulisan Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area – Medan.

IDENTITAS RESPONDEN

No. Responden	:
Usia	:
Jenis Kelamin	:	<input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan
Tingkat Pendidikan	:	<input type="checkbox"/> S2 <input type="checkbox"/> S1 <input type="checkbox"/> D1-D3 <input type="checkbox"/> SMU <input type="checkbox"/> Lainnya

Jawaban pertanyaan dibawah ini dengan memberikan tanda silang (✓) pada kolom yang telah disediakan :

Keterangan :

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

R = Ragu-ragu

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pertanyaan Variabel X (Saluran Distribusi)

No	Pertanyaan	Opsi				
		SS	S	R	TS	STS
1	Apakah anda setuju dengan saluran distribusi yang terarah dan terencana akan memberi dampak yang positif terhadap hasil kerja.					
2	Apakah anda setuju, saluran distribusi yang diterapkan perusahaan dapat memperluas arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen.					
3	Apakah anda setuju dengan saluran distribusi, perantara pemasaran sangat berperan penting bagi produsen.					
4	Apakah anda setuju dengan penggunaan perantara akan sangat mengurangi pekerjaan manajer, sehingga dapat mencapai efisiensi sangat tinggi didalam memproduksi barang.					
5	Apakah anda setuju faktor jenis dan sifat barang akan mempengaruhi saluran distribusi yang dipergunakan oleh perusahaan.					
6	Apakah anda setuju, pimpinan selalu mengkomunikasikan dengan bawahan segala sesuatu yang berhubungan dengan penyaluran barang.					
7	Apakah anda setuju apabila tugas dan tanggung jawab yang diberikan pimpinan sesuai dengan bidang tugas anda.					

IDENTITAS RESPONDEN

No. Responden	:
Usia	:
Jenis Kelamin	: <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan
Tingkat Pendidikan	: <input type="checkbox"/> S2 <input type="checkbox"/> S1 <input type="checkbox"/> D1-D3 <input type="checkbox"/> SMU <input type="checkbox"/> Lainnya

Pertanyaan Variabel Y (Volume Penjualan)

No	Pertanyaan	Opsi				
		SS	S	R	TS	STS
1	Apakah anda setuju dalam usaha sebagai distributor produk gillite, perusahaan mempunyai tanggung jawab untuk memasarkan produk sesuai dengan target dan pesanan yang telah dibuat.					
2	Apakah anda setuju dengan menambah jalur distribusi baru bagi pasar sasaran akan meningkatkan volume penjualan perusahaan.					
3	Apakah anda setuju volume penjualan yang diperoleh perusahaan dari tahun ke tahun meningkat.					
4	Apakah anda setuju volume penjualan tahun 2007 tidak mencapai target yang telah ditetapkan dan direncanakan perusahaan.					
5	Apakah anda setuju untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan harus mengadakan penjualan door to door melalui para pramuniaga yang telah disiapkan.					
6	Apakah anda setuju dalam usaha untuk mencapai target yang telah ditetapkan, ditetapkan berbagai kebijaksanaan bagi pendukung pencapaian tingkat penjualan yang tinggi agar perusahaan tetap survive.					
7	Apakah anda setuju dengan prosedur yang ditetapkan perusahaan dapat mempengaruhi volume penjualan barang dan jasa.					