

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha DH. 2000. **Manajemen Pemasaran Modern**. Edisi Revisi. Cetakan Kedua. Yogyakarta. Penerbit Liberty.
- Basu Swastha DH dan Irawan. 2000. **Konsep dan Strategi Analisis Kualitatif Saluran Distribusi**. Edisi Revisi. Cetakan Kedua. Yogyakarta. Penerbit BPFE – UGM.
- Fajar Laksana. 2008. **Manajemen Pemasaran, Pendekatan Praktis**. Cetakan Pertama. Yogyakarta : Penerbit Graha Ilmu.
- Kotler, Philip. 2005. **Manajemen Pemasaran**. Jilid 1. Edisi Kesebelas. Jakarta. Indeks: Penerbit Alib Bahasa Benyamin Molan.
- Kotler, Philip dan A.B Susanto. 2001. **Manajemen Pemasaran di Indonesia**. Buku Dua. Edisi Pertama. Jakarta : Penerbit Gramedia.
- M. Tufik. 2005. **Manajemen Ritel. Panduan Lengkap Pengelolaan Toko Modern**. Cetakan Kedua. Jakarta : Penerbit PPM.
- Parulian T. dan Agustiono. 2009. **Pengolahan Data Statistik. Panduan Praktis Pratikum SPSS**. Medan : Penerbit FE - UMA.
- Simamora. Bilson. 2004. **Panduan Riset Perilaku Konsumen**. Jakarta : Penerbit Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. 2005. **Metode Penelitian Bisnis**. Cetakan Kedelapan. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- Winardi. 2000. **Kepemimpinan Dalam Manajemen**. Edisi Baru. Cetakan Kedua. Jakarta : Penerbit Rineka Cipta.
- Zimmerer, Thomas W dan Scarborough. Norman M. 2004. **Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil**. Jakarta : Penerbit PT Indeks.

KUESIONER PENELITIAN

No Responden : _____
Jenis Kelamin : _____
Usia : _____
Pekerjaan : _____

KETERANGAN

SS : Sangat Setuju
S : Setuju
R : Ragu-ragu
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

Petunjuk Pengisian

Berilah salah satu check list (✓) pada jawaban yang anda rasa benar yang tertera dibawah ini :

Promosi (X)

Indikator Promosi

1. Periklanan (Advertising)

No	Pernyataan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Iklan yang dibuat dapat menarik perhatian pembeli					
2	Keinginan untuk membeli timbul setelah melihat iklan yang di buat oleh perusahaan					

2. Promosi Penjualan (Promotion Selling)

No	Pernyataan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Batik danar hadi sering memamerkan produknya dalam pameran batik					
2	Batik danar hadi menggunakan alat serta metode yang diawasi perusahaan dalam membujuk konsumen					

3. Publisitas (Publicity)

No	Pertanyaan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Batik danar hadi menggunakan media televisi dalam melakukan promosi					
2	Batik danar hadi ikut dalam kegiatan kerja sama dengan pihak lain untuk memamerkan produknya					

4. Penjualan Pribadi (Personal Selling)

No	Pernyataan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Penjual sangat ramah dalam menjual dan melayani konsumen yang ingin membeli produk batiknya					
2	Para penjual sangat kreatif dalam memamerkan dan menawarkan produk batiknya					

5. Product Display

No	Pertanyaan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Penyusunan barang-barang ditoko rapi sehingga mudah dilihat dan menarik perhatian					
2	Produk batik diletakkan ditempat yang mudah dilihat pembeli					

Volume Penjualan (V)

Indikator Volume Penjualan

1. Harga

No	Pernyataan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Harga yang ditawarkan masih dalam taraf terjangkau					
2	Para konsumen atau pelanggan tidak pernah mengeluh tentang harga					

2. Kualitas

No	Pernyataan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Kualitas produk batik sudah terjamin dan banyak konsumen yang percaya					
2	Perusahaan selalu mempertahankan kualitas produk batik yang baik					
3	Karena kualitas barang yang terjamin, membuat konsumen lebih sering kembali					

3. Saluran Distribusi

No	Pernyataan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Perusahaan tidak hanya menawarkan produk batik di Indonesia					
2	Pendistribusi produk batik keluar negeri dapat meningkatkan omset penjualan					

4. Produk

No	Pernyataan	Tanggapan				
		SS	S	R	TS	STS
1	Produk yang terbaru atau yang sedang tren lebih banyak terjual					
2	Desain yang baik membuat produk batik menjadi daya tarik konsumen atau pelanggan					
3	Perusahaan selalu menerima saran perbaikan yang diperlukan dalam desain produk					

PT. BATIK *DanarHadi* SANTOSA

Room. JL. DR. RAJAWAN 164 SOLO 57151 TELP (0271) 644125 (HUNTING) FAX (0271) 634876
www.danarhadibatik.com E-mail : batikh1@cbn.net.id
JL. SLAMET RIYADI 205 TELP. 33446 SOLO
JL. LAKSMA ADISUCIPTO 3 TELP. 88083 YOGYAKARTA
JL. GAJAFARDA 185 TELP. 317599 SEMARANG

JL. PEMUDA 1J TELP. 46412 SURABAYA
JL. RADEN SALEH 1 A TELP. 323663 - 323677 JAKARTA - TELEX 61285 DH JK
JL. MELAWAY RAYA 69 - 70 TELP. 7208319 - 7395099 - 710942 JAKARTA
JL. PROF. DR. SUPOMO 29 TEBET TOLP. 8293037 JAKARTA
JL. H. ZANRUL ARIFIN 131 - 133 TELP. 323773 MEDAN

Medan 21 Maret 2011
No.005/03/DH MIN/2011

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Medan Area

Hal : SURAT KETERANGAN SELESAI RISET

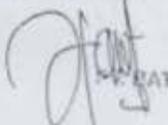
Dengan Hormat,
Kami PT.Batik Danar Hadi Cabang Medan dengan ini Menerangkan Bahwa:

- Nama : ERVINA
- NPM : 07.832.0057
- Program Study : Management

Yang bersangkutan benar telah melakukan Riset di PT.Batik Danar Hadi Cabang Medan dari Tanggal 15 Januari s/d 10 Maret 2011. Yang bersangkutan juga Melakukan Riset dengan baik.

Demikian surat ini kami buat semoga bisa dipergunakan dengan sebaik-baiknya sesuai dengan keperluan.

Hormat Kami


PT. BATIK *DanarHadi*
R U D Y
CABANG MEDAN

Pimpinan PT.Batik Danar Hadi



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS EKONOMI

Jalan Setia Budi No. 79 B / Sei. Sragu No. 70 A, Telepon (081) 8225602-0214875 Medan - 20120

Nomor : 853 /F.3/L.I.b/2011
Perihal : Izin Pengambilan Data

12 Januari 2011

Yth, Pimpinan
PT. Batik Damar Hadi Cabang Medan
di
Medan

Dengan hormat,

Bersama ini kami mohon kesediaan Bapak / Ibu untuk memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, tersebut dibawah ini :

Nama : Ervina
No. Stambuk : 078320057
Jurusan : Manajemen

Untuk melaksanakan pengambilan data pada PT. Batik Damar Hadi Cabang Medan, guna menyusun skripsi yang berjudul: " Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Batik Damar Hadi Cabang Medan ".

Perlu kami jelaskan bahwa pengambilan data dimaksud adalah semata – mata untuk tulisan ilmiah dan merupakan salah satu syarat bagi mahasiswa tersebut untuk mengikuti ujian Sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Kami mohon kiranya diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan, serta memberikan surat keterangan yang menyatakan Telah Selesai melakukan penelitian.

Demikian kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.


Dekan
Ihsan Effendi, SE, MSi
Ketua Jurusan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Tembusan:

1. Bapak Wakil Rektor Bidang Akademik