

DAFTAR PUSTAKA

- Boyd, Herper, W. (2001), **Manajemen Pemasaran : Suatu Pendekatan Strategis Dengan Pendekatan Global**, Erlangga Jakarta.
- Irianto, Anto, (2006), **Born to Win Sukses Menjual Steps to be a Sales Master**, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kennedy, John E. & Soemanagara, R Dermawan, (2006), **Marketing Communication**, Jakarta.
- Kotler, P & Amstrong, G. (2005), **Dasar-Dasar Pemasaran**, Edisi Revisi, Jilid Satu, Penerbit PT. Indeks, Jakarta.
- Kotler, Philip, (2004), **Manajemen Pemasaran Indonesia**, Edisi Kesembilan, Salemba Empat, Jakarta.
- Maman, Ukas, (2005), **Pengantar Bisnis Ilmu Menjual**, Edisi Revisi, Bumi Aksara, Jakarta.
- Sutojo, Siswanto, (2003), **Salesmanship (Keahlian Menjual Barang dan Jasa)**, Damar Mulia Pustaka, Jakarta.
- Swastha, Basu & Irawan, (2003), **Dasar-Dasar Pemasaran**, Penerbit CV. Alfabeta, Jakarta.
- Winardi, (2001), **Manajemen Pemasaran**, Edisi Pertama, PT. Pembangunan Nusantara, Bandung.
- Sugiyono, (2005), **Metode Penelitian Bisnis**, Cetakan Kedelapan Belas, Alfabeta, Bandung.
- Tim penyusun, (2008), **Pedoman Penulisan Skripsi**, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area – Medan.
- Nugroho, Bhuono Agung, 2005, **Strategi Jini Menggunakan SPSS 15.00**, Yogyakarta: Andi

KUESIONER PENELITIAN

Bapak/Ibu/Sdr/i yang terhormat, saya adalah salah seorang mahasiswa Universitas Medan Area, bermohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk mengisi kuisioner penelitian ini. Kami menyadari bahwa sedikit banyak permohonan ini akan mengganggu aktivitas. Penelitian ini tidak berpengaruh sedikitpun terhadap kepentingan Bapak/Ibu/Sdr/i di perusahaan, namun banya akan digunakan untuk kepentingan penyusunan skripsi. Saya mengucapkan terima kasih atas bantuan dan perhatiannya.

Medan,2011

Peneliti,

Septika Latifa Hanum

PETUNJUK PENGISIAN ANGKET

Berilah tanda checklist (√) pada salah satu jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/i anggap sebagai jawaban yang Setuju dengan pendapat Bapak/Ibu/Saudara/i ditajur yang telah disediakan.

IDENTITAS RESPONDEN

No. Responden :

Umur :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Berapa Lama Jadi Pelanggan :

Cara pengisian untuk pernyataan cukup dengan memberi tanda checklist (√) pada jawaban yang anda pilih. Dengan keterangan :

SP : Sangat Puas

P : Puas

CP : Cukup Puas

KP : Kurang Puas

STP : Sangat Tidak Puas

1. Pertanyaan Variabel Bebas X (Kompetensi Sales Dalam Personal Selling)

N O	PERNYATAAN	ANGGAPAN				
		SP	P	CP	KP	STP
1	Cara Berpakaian mampu menarik konsumen					
2	Penampilan seorang sales dapat mempertebal rasa percaya diri dalam menawarkan produk kepada konsumen					
3	Tutur kata/gaya bahasa yang lugas seorang sales dalam menyampaikan produk kepada konsumen					
4	Tutur kata yang efektif dapat menyampaikan informasi tentang produk kepada konsumen					
5	Kemampuan seorang sales dalam berkomunikasi dengan konsumen dapat mempengaruhi penjualan					
6	Keahlian seorang sales dalam menyampaikan produk kepada konsumen dapat mempengaruhi penjualan					
7	Keahlian seorang sales meyakinkan konsumen terhadap produk yang ditawarkan dapat mempengaruhi penjualan					
8	Keramahan pelayanan seorang sales terhadap konsumen dapat mempengaruhi penjualan produk.					
9	Tutur kata berbicara secara efektif seorang sales dapat menyampaikan informasi tentang produk kepada konsumen dapat mempengaruhi penjualan					
10	Kemampuan bernegosiasi dalam menyampaikan					
11	Melakukan hubungan dengan pelanggan secara baik					
12	Melakukan lobi informal dengan pelanggan secara baik					

11. Pertanyaan Variabel Terikat Y (Penjualan)

N O	PERNYATAAN	ANGGAPAN				
		SS	S	CP	KP	STP
1	Turunnya mutu barang dapat mempengaruhi tingkat penjualan					
2	Jika barang yang diperdagangkan mutunya menurun dapat menyebabkan pembelinya yang sudah menjadi pelanggan dapat merasakan kecewa					
3	Selera konsumen tidaklah tetap dan dia dapat berubah setiap saat					
4	Bilamana selera konsumen terhadap barang-barang yang kita perjualkan berubah maka tingkat penjualan akan menurun					
5	Servis terhadap pelanggan merupakan faktor penting dalam usaha memperlancar penjualan					
6	Dengan adanya servis yang baik terhadap para pelanggan sehingga dapat meningkatkan penjualan					
7	Persaingan menurunkan harga jual sangat mempengaruhi tingkat penjualan surat kabar					
8	Turunnya mutu barang dapat mempengaruhi tingkat penjualan					