

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Basu Swastha dan Irawan, (2004), Manajemen Penjualan. Edisi Revisi, Cetakan Kedua Belas, BPFE, Yogyakarta.**
- Gregorius Chandra, (2007), Strategi dan Program Pemasaran. Edisi Revisi, Cetakan Pertama, Penerbit Erlangga, Yogyakarta.**
- Irianto. Anton, (2006), Born to Win Sukses Menjual Steps to be a Sales Master, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.**
- Kotler Philip, Armstrong, (2006), Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol. Edisi Millenium, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.**
- Kotler Philip, (2005), Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid Satu, Edisi Revisi, Penerbit Erlangga, Jakarta.**
- Maman, Ukas, (2005). Pengantar Bisnis Ilmu Menjual, Edisi Revisi, Bumi Aksara, Jakarta.**
- Ronald Nangoi, (2003), Marketing Dalam Era Globalisasi. Celakan Kedua Belas, Penerbit Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.**
- Sofyan Assauri, (2004), Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep dan Strategi, Edisi Pertama, Celakan Keenam, Penerbit PT. Raya Grafinda Persada, Jakarta.**
- Suharsimi Arikunto, (2007). Manajemen Penelitian. Edisi Revisi, Rineka Cipta, Jakarta.**
- Sugiyono, (2005), Metode Penelitian Bisnis, Cetakan Kedelapan Belas, Alfabeta, Bandung.**
- Winardi, (2005). Manajemen Pemasaran. Edisi Revisi. PT. Pembangunan Nusantara. Bandung.**
- William Perreaul, JR dan Jerome E. Mc Carly, (2003), Dasar-Dasar Pemasaran, Edisi Revisi. Terjemahan Gulo. DH, Penerbit Erlangga, Jakarta.**
- Tim penyusun, (2008), Pedoman Penulisan Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area – Medan.**

## KUESIONER PENELITIAN

Responden yang terhormat, pertanyaan yang ada dalam kuesioner ini ditujukan untuk melengkapi data penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul **“Pengaruh Faktor-Faktor Marketing Mix Terhadap Tingkat Volume Penjualan Pada Plaza Telkom Unit Customer Care Medan”** pada program Sarjana Ekonomi Universitas Sumatera Utara.

### 1. Identitas Responden

Nama :  
Jenis Kelamin : Laki-laki/Perempuan  
Pekerjaan :  
Alamat :

### 2. Petunjuk Pengisian

Isilah lembar pertanyaan di bawah ini tanpa kecuali sesuai dengan pendapat Anda. Berikan tanda silang ( X ) pada kolom sebelah kanan sesuai dengan jawaban Anda. Keterangan pengisian lembar pertanyaan:

STP = Sangat Tidak Puas

TS = Tidak Puas

CP = Cukup Puas

P = Puas

SP = Sangat Puas

| No.                                | INDIKATOR VARIABEL                                                                                                                 | STP<br>(1) | TP<br>(2) | CP<br>(3) | P<br>(4) | SP<br>(5) |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------|-----------|----------|-----------|
| <b>A. Harga</b>                    |                                                                                                                                    |            |           |           |          |           |
| 1.                                 | Tanggapan saya tentang produk kartu flexi yang telah saya beli adalah sesuai dengan harganya.                                      |            |           |           |          |           |
| 2.                                 | Harga kartu flexi yang telah ditetapkan disini tidak memberatkan.                                                                  |            |           |           |          |           |
| 3.                                 | Harga kartu flexi bila dibandingkan dengan harga kartu lain adalah tidak mahal.                                                    |            |           |           |          |           |
| 4.                                 | Penetapan harga kartu flexi oleh Plaza Telkom adalah tidak tawar menawar.                                                          |            |           |           |          |           |
| <b>B. Promosi</b>                  |                                                                                                                                    |            |           |           |          |           |
| 1.                                 | Pemasangan papan reklame tentang keberadaan kartu flexi mempengaruhi keputusan saya untuk membelinya.                              |            |           |           |          |           |
| 2.                                 | Pemasangan iklan tentang kartu flexi di media masa seperti koran, mempengaruhi keputusan saya untuk membelinya.                    |            |           |           |          |           |
| 3.                                 | Penggunaan brosur tentang promosi kartu flexi yang sampai kepada saya, telah mempengaruhi keputusan saya membelinya.               |            |           |           |          |           |
| 4.                                 | Even-even pameran kartu flexi yang pernah saya lihat ditempat umum mempengaruhi saya dalam pengambilan keputusan untuk membelinya. |            |           |           |          |           |
| <b>C. Distribusi</b>               |                                                                                                                                    |            |           |           |          |           |
| 1.                                 | Puaskah anda bahwa saluran distribusi yang dibuat perusahaan mempengaruhi minat beli anda.                                         |            |           |           |          |           |
| 2.                                 | Puaskah anda cara kerja perusahaan dengan menyalurkan barang produksinya                                                           |            |           |           |          |           |
| 3.                                 | Puaskah anda bahwa saluran distribusi yang dibuat perusahaan menggunakan saluran distribusi langsung.                              |            |           |           |          |           |
| 4.                                 | Puaskah anda bahwa karyawan sangat ramah menawarkan penjualan kartu flexi..                                                        |            |           |           |          |           |
| <b>D. Tingkat Volume Penjualan</b> |                                                                                                                                    |            |           |           |          |           |
| 1.                                 | Puaskah anda dengan kartu flexi yang dijual oleh Plaza Telkom Unit Customer Care Medan                                             |            |           |           |          |           |
| 2.                                 | Dengan promosi yang dilakukan oleh perusahaan menarik perhatian anda dan membuat anda melakukan pembelian                          |            |           |           |          |           |
| 3.                                 | Anda puas terhadap Produk kartu flexi yang ditawarkan oleh Plaza Telkom Unit Customer Care Medan                                   |            |           |           |          |           |

|    |                                                                                                                          |  |  |  |  |  |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|
| 4. | Anda berniat membeli karena adanya pertunjukan event yang menarik yang dilakukan oleh Telkomsel                          |  |  |  |  |  |
| 5. | Puaskan anda bahwa untuk meningkatkan selera anda. perusahaan harus memberikan service, hadiah, kemudahan serta layanan. |  |  |  |  |  |
| 6. | Anda melakukan pembelian kartu flexi karena fitur-fitur yang ditawarkan Telkomsel                                        |  |  |  |  |  |

Terima kasih atas kerjasama Bapak/Ibu, semoga sukses dan lancar dalam segala urusan.

