

DAFTAR PUSTAKA

- Boyd, Walker, Larreche, *A Strategic Approach with Global Orientation*, Terjemahan oleh Iman Nurmawon, SE, Jilid 1 Edisi kedua, Erlangga, Jakarta 2000
- Charles W Lamb Jr, Joseph F. Hair, Mc Daniel, *Marketing*, Buku 1 Edisi 1, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001
- Hasan, MM, H. A. Azis, Drs, *Marketing dan Strateginya*, Percetakan Bali Scaan, Medan 2007
- Kotler, Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Jilid 2 Edisi 8, Penerbit Erlangga, Jakarta dan Sadono, Prehallindo, Jakarta, 2001
- Kotler Philip, *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan, Impelentasi dan Pengendalian*, Edisi IX, Jilid 1. Terjemahan Gunawan, Erlangga, Jakarta, 2001
- Kotler. P, Suec. H. A, Siew M.L, Chin T.H, *Marketing Management An Asian Perspective*, Terjemahan Handoyo Prasetyo dan Hamin, Buku II, Yogyakarta, 2002
- Sudjana, MA,MSc, *Metode Statistika*, 1 Edisi Kelima, Penerbit Tarsito, Bandung, 2001
- Sugiyono, *Metode Penelitian*, CV Alfabet, Bandung, 2004
- Swastha, Basu, *Asas-Asas Marketing*, Edisi Ketiga, Cetakan Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2004

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner

Lampiran 2. Data Out SPSS v 12.0

Lampiran 3. Tabel Nilai-Nilai Dalam Distribusi t

Lampiran 3. Tabel Nilai-Nilai r Product Moment

Kuesioner Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Gas Pada PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagt Medan

1. Identitas Responden

Nama :
 Usia :
 J. Kelamin : Perempuan Laki-Laki
 Pendidikan :

2. Pertanyaan hanya untuk kepentingan penelitian ini saja.
 3. Cara pengisian: Berikan tanda checklist (√) pada jawaban yang anda pilih.
 4. Sangat Setuju : SS
 Setuju : S
 Tidak Setuju : TS
 Ragu-Ragu : RR
 Sangat Tidak Setuju : STS

Pertanyaan Variabel X (Saluran Distribusi)

No.	Keterangan	SS	S	RR	TS	STS
1.	Saluran distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan.					
2.	PT. Pertamina meminta informasi dalam hal pelayanan pendistribusian gas kepada perusahaan					
3.	PT. Pertamina selalu tanggap bila terjadi masalah dalam pendistribusian gas.					
4.	PT. Pertamina mengawasi dan mengevaluasi saluran distribusi gas pada perusahaan.					
5.	Pada saat ini pendistribusian gas oleh PT. Pertamina berjalan dengan baik dan lancar.					
6.	Pendistribusian gas dari PT. Pertamina merupakan faktor utama dalam peningkatan permintaan gas oleh konsumen.					

7.	Permintaan gas selalu dapat dipenuhi oleh PT. Pertamina dan sesuai dengan jumlah permintaan.					
8.	Pendistribusian gas PT. Pertamina yang baik dan terarah juga dapat meningkatkan penjualan perusahaan.					

Pertanyaan Variabel Y (Volume Penjualan)

No.	Keterangan	SS	S	RR	TS	STS
1.	Lancarnya pendistribusian gas dari PT. Pertamina sangat berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan perusahaan.					
2.	Permintaan gas oleh konsumen setiap tahun mengalami peningkatan.					
3.	Volume penjualan gas oleh perusahaan dari tahun ke tahun meningkat.					
4.	Sebagai distributor gas, perusahaan mempunyai tanggung jawab dalam memasarkan produk sesuai dengan permintaan konsumen.					
5.	Target penjualan perusahaan selalu terpenuhi					
6.	Untuk meningkatkan penjualan gas perusahaan PT. Pertamina harus menambah jumlah pendistribusian atau pasokan gas kepada perusahaan.					
7.	Dalam meningkatkan penjualan, perusahaan harus mencari pasokan gas baru untuk memenuhi permintaan konsumen					
8.	PT. Pertamina harus selalu melakukan perbaikan saluran distribusi gas.					