

DAFTAR PUSTAKA

- A.B. Susanto, Kotler, (2007), **Manajemen Pemasaran Di Indonesia**, Edisi Revisi, Terjemahan Anceila Anitawati Hermawan, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Adrian Payne, (2005), **Manajemen Pemasaran Jasa**, Cetakan Ketiga, Edisi Ketiga, Penerbit PT. Elexmedia Komputindo, Jakarta.
- Basu Swasta, (2009), **Manajemen Penjualan**. Cetakan Kelima, Edisi Ketiga, BPFE, Yogyakarta.
- Buchari Alma, (2006), **Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa**, Penerbit, Alfabeta, Bandung.
- Granvas, (2005). **Managemen Pemasaran**, Erlangga. Jakarta
- Henry Simamora, (2005), **Manajemen Pemasaran Internasional**. Jilid II, Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Lupiyoadi, Rambat, (2006), **Manajemen Pemasaran Jasa**. Teori dan Praktek, Edisi Revisi, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Philip Kotler, Armstrong, (2006), **Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol**, Edisi Milenium, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Philip Kotler, (2005), **Prinsip-prinsip Pemasaran (*Principles of Marketing*)**, Jilid Satu, Edisi Revisi, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Pandji Anoraga, (2006), **Manajemen Bisnis**, Penerbit Rhineka Cipta. Bandung.
- Tjiptono, (2009), **Pemasaran Jasa**, Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono, (2005), **Metode Penelitian Bisnis**, Cetakan Kedelapan Belas, Alfabeta, Bandung.
- Tim penyusun, (2008), **Pedoman Penulisan Skripsi**, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area – Medan.
- Yoeti Okta A, (2008), **Strategi Pemasaran Jasa**, Penerbit Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Yajid, (2005). **Pemasaran Jasa (Konsep dan Implementasi)**, Penerbit PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.

**PENGARUH KEBIJAKAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PT. SINAR MITRA SEPADAN FINANCE
MEDAN**

Dengan segala kerendahan hati, saya mohon bantuan Bapak/ibu untuk mengisi angket ini yang akan saya gunakan untuk penelitian saya dengan judul "Pengaruh Kebijakan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Medan. Semoga dengan bantuan Bapak/ibu memberikan manfaat bagi kita semua. Atas kerjasama yang diberikan saya ucapkan terima kasih.

IDENTITAS RESPONDEN

Nama Ibu/Bapak :

Jenis Kelamin :

Usia :

Pendidikan :

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

SS : Sangat Setuju
S : Setuju
RR : Ragu-Ragu
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

DAFTAR PERNYATAAN

I. PERNYATAAN VARIABEL BEBAS X (KEBIJAKAN HARGA)

No	Pernyataan	Jumlah				
		SS	S	RR	TS	STS
1	Kebijakan Harga yang diberikan perusahaan sesuai dengan kondisi perekonomian sekarang ini.					
2	Konsumen mampu membayar Volume Penjualan yang dijual perusahaan dengan bunga dan harga yang murah.					
3	Jenis produk yang ditawarkan perusahaan menarik minat konsumen.					
4	Satu jenis produk yang laku dijual ke konsumen perusahaan memberikan korting atau diskon khusus.					
5	Kebijakan Harga yang diberikan perusahaan stabil dan tidak herubah-ubah.					
6	Perusahaan selalu menjual produk-produk dengan merek atau tipe yang terkenal					
7	Jika konsumen tidak membayar kreditnya atas produk, pihak perusahaan akan menuntutnya.					
8	Dalam penetapan harga jual suatu produk, banyak hal yang harus dipertimbangkan perusahaan.					
9	Penetapan bunga dan harga jual mobil dilakukan berdasarkan tingkat keuntungan yang diperoleh					

II. PERNYATAAN VARIABEL TERIKAT Y (VOLUME PENJUALAN)

No	Pernyataan	Jumlah				
		SS	S	RR	TS	STS
1	Kenaikan harga produk yang ditawarkan perusahaan terjadi setiap tahun sekali.					
2	Kenaikan harga setiap tahun mempengaruhi volume penjualan di perusahaan.					
3	Volume penjualan yang terjual, dikarenakan permintaan konsumen					
4	Volume Penjualan yang laku terjual disebabkan bunga yang rendah.					
5	Volume penjualan yang terjual disebabkan permintaan konsumen yang menggunakan produk mewah					
6	Volume penjualan yang terjual dipengaruhi persaingan dari perusahaan leasing yang sejenis.					
7	Kondisi persaingan sekarang ini berdampak pada penjualan produk.					
8	Perusahaan selalu memikirkan cara menghadapi persaingan yang dihadapi.					