

## DAFTAR PUSTAKA

- Boyd Hasper W, Walket, Orville C dan Larranche, 2005, **Managemen Pemasaran**, Edisi Revisi, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Irianto. Anton, 2006, **Born to Win Sukses menjual Steps to be a sales Master**, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Kotler Philip, 2005, **Managemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol**, Edisi Millenium, Penerbit PT. Prenhalindo, Jakarta.
- Kotler, Philip & Armstrong, G., 2004, **Dasar-Dasar Pemasaran**, Edisi kesembilan Jilid I Penerbit PT. Indeks Jakarta.
- Maman, Ukas. 2005, **Pengantar Bisnis Ilmu Menjual**, Edisi Revisi, Bumi Aksara, Jakarta
- Winardi, 2001, **Manajemen Pemasaran**, Edisi Pertama, PT. Pembangunan Nusantara, Bandung
- Swastha Basu dan Irawan, 2003, **Managemen Pemasaran Modern**, Cetakan kedelapan, Edis ketiga, Liberty, Yogyakarta.
- \_\_\_\_\_, 2001, **Manajemen Penjualan**, Edisi Revisi, Cetakan Kedua Belas. BPFE, Yogyakarta.
- Sutojo, Siswanto, 2003, **Salesmanship (Keahlian Menjual Barang dan Jasa )**, Jakarta.
- Radiosunu, 2002, **Manajemen Pemasaran Satu Pendekatan Analisis**, Edisi Revisi, Cetakan Kedua Belas, BPFE, Yogyakarta.
- Sugiyono, 2005, **Metode Penelitian Bisnis**, Penerbit ; CV. ALFABETA, Bandung
- Tim Penyusun, 2008, **Pedoman Penulisan Skripsi**, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, Medan

**KUISIONER PENELITIAN****Karakteristik Responden**

1. Umur : .....
2. Jenis Kelamin : a. Laki-laki  
b. Perempuan

**Cara Mengisi Kuisiomer**

1. Mohon agar memberi tanda Checklist (  $\checkmark$  ) pada jawaban yang bapak atau ibu anggap paling benar
2. Mohon agar mengisi bagian yang membutuhkan satu jawaban yang tertulis
3. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja, mohon isilah dengan jawaban yang bapak/ibu rasa paling tepat.
4. Setelah melakukan pengisian, mohon bapak/ibu mengembalikan kepada yang menyerahkan kuisiomer ini
5. Moho kiranya Bapak/ibu dapat memberikan jawaban yang sebenar-benarnya.
6. Adapun pilihan jawaban tersedia dalam empat pilihan yaitu ;
  - a. Sangat Puas = SP
  - b. Puas = P
  - c. Cukup Puas = CP
  - d. Kurang Puas = KP
  - e. Tidak Puas = TP
  - f. Sangat Tidak Puas = STP

No	Indikator Variabel	SP (1)	P (e)	CP (3)	KP (4)	STP (5)
<b>a. Personal Setting (X<sub>1</sub>)</b>						
1	Puaskah anda cara kerja sales dalam mengkomunikasikan produk perusahaannya ?					
2	Puaskah anda cara sales memberikan pelayanan dan menjaga hubungan yang baik dengan anda ?					
3	Puaskah anda cara sales memberikan pemahaman kepada anda mengenai cara pengisian formulir ?					
4	Puaskah anda bahwa produk PT. Kalbe Nutrisional sangat baik ?					
5	Puaskah anda dengan kualitas pelayanan yang diberikan sales ?					
6	Puaskah anda cara sales memberikan informasi bagaimana cara penggunaan produk PT. Kalbe Nutrisional ?					
7	Puaskah anda dengan harga yang produk yang dijual perusahaan ?					
8	Puaskah anda perusahaan sering melakukan pameran penjualan terhadap produknya ?					

No	Indikator Variabel Peningkatan Penjualan	SP (1)	P (e)	CP (3)	KP (4)	STP (5)
1	Puaskah anda dengan produk yang dijual perusahaan ?					
2	Apakah anda merasa puas terhadap produk perusahaan ?					
3	Apakah pelayanan yang memuaskan menambah minat beli anda terhadap produk perusahaan ?					
4	Apakah dengan adanya bonus-bonus pembelian, hadiah-hadiah yang diberikan PT. Kalbe Nutrisional, anda merasa puas ?					
5	Puaskah anda bahwa untuk meningkatkan selera anda, perusahaan harus memberikan service, hadiah,					

	kemudahan serta layanan ?					
6	Apakah anda adalah pelanggan yang puas, karena adanya produk unggulan ?					
7	Apakah dengan banyaknya produk yang ditawarkan kepada anda akan tetap puas terhadap hasil produk PT. Kalbe Nutrisional ?					
8	Apakah produk PT. Kalbe Nutrisional memiliki kepuasan atau loyalitas anda ?					
9	Puaskah anda bentuk dan metode yang dijual PT. Kalbe Nutrisional ?					
10	Puaskah anda dengan mutu hasil produk perusahaan ?					

LAMPIRAN 2

Tabel Nilai – Nilai Dalam Distribusi t

Derajat Signifikasi Untuk One-Tailed Test						
No	0,10	0,05	0,025	0,01	0,005	0,001
Dk	Derajat Signifikasi Untuk Two-Tailed Test					
	0,20	0,10	0,05	0,02	0,01	0,001
1	20.003.078	6,314	12,706	31,821	63,657	636,619
2	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925	31,598
3	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841	12,598
4	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604	8,610
5	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032	6,859
6	1,440	1,943	2,447	3,143	3,307	5,959
7	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499	5,405
8	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355	5,041
9	1,383	1,833	2,262	2,821	3,250	4,781
10	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169	4,587
11	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106	4,437
12	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055	4,318
13	1,350	1,771	2,160	2,650	3,013	4,221