

DAFTAR PUSTAKA

Kotler, Philip, AB. Susanto, 2000. Manajemen Pemasaran Indonesia. Buku 2, Salemba Empat.

Swastha, Basu dan Irawan, 2000. Manajemen Pemasaran Modern. (Edisi II, Cet. VII), Liberty Yogyakarta.

C. Northcote Parkinson, dkk, 1991. Jurus-jurus Pemasaran. Cetakan Kedua. Penerbit PT Pustaka Binaman Presindo, Jakarta.

Sugiyono, 2008, Metode Penelitian Bisnis, Cetakan ketujuh. Penerbit CV. Alfabeta, Bandung

Sugiyono, 2005, Metode Penelitian Bisnis. Penerbit CV. Alfabeta Bandung.

Rangkuti, Freddy, 2009, Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication. Edisi Soft cover. Penerbit Gramedia Pustaka.

Chandra, G. dkk, 2007, Pemasaran Global Internasionalisasi. Edisi I. Penerbit Andi, Yogyakarta

Pedoman Penulisan Skripsi, Fakultas Ekonomi, Penerbit Universitas Medan Area, Medan, 2008.

Sumber lain:

<http://antho-goodwill.blogspot.com>

<http://id.shvoong.com>

<http://www.scribd.com>

<http://www.scribd.com>

KUESIONER PENELITIAN

ANGKET PENELITIAN DENGAN JUDUL PENGARUH BRIEFING DAN SALES PROMOTION TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA CV. KENCANA SAKTI MOTOR JL. SETIABUDI (KOMPLEK POIN) BLOK 8-A

Saya mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area jurusan Manajemen dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Monalisa Sebayang

NPM : 08 832 0143

Salah satu syarat dalam penyusunan skripsi adalah dengan melakukan penelitian melalui pengisian angket. Besar harapan saya agar Bapak/Ibu bersedia mengisi angket penelitian ini dengan sebenar-benarnya. Atas perhatian Bapak/Ibu saya ucapkan terima kasih.

Medan, Januari 2012
Peneliti

Monalisa Sebayang

IDENTITAS RESPONDEN

No Responden :

Jenis Kelamin : () Perempuan () Laki-laki

Pendidikan : () SMA () D-III () S-1

Usia :

PETUNJUK PENGISIAN ANGKET

Berilah tanda checklist () pada salah satu jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/i anggap sebagai jawaban yang sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu/Saudara/i di lajur yang telah disediakan. Dengan keterangan:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

R : Ragu-ragu

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Daftar Pertanyaan

Pertanyaan Variabel Bebas X1 Briefing

No.	Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	R	TS	STS
1	Perusahaan melakukan briefing rutin sesuai dengan jadwal yang sudah ditetapkan.					
2	Pada saat briefing manajer penjualan menjelaskan produk-produk yang akan di pasarkan.					
3	Sales diberi kesempatan untuk bertanya pada saat briefing.					
4	Setelah melakukan briefing sales merasa termotivasi untuk bekerja.					

Pernyataan Variabel Bebas X(sales promotion)

No.	Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	R	TS	STS
1	Cara berpakaian mampu menarik konsumen					
2	Mempertebal rasa percaya diri					
3	Penyampaian bahasa yang lugas dan menyampaikan produk kepada konsumen					
4	Mengatur kunjungan waktu konsumen dengan baik.					

Pertanyaan Variabel Terikat Y (volume penjualan)

No.	Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	R	TS	STS
1	Kualitas barang yang bagus mampu meningkatkan volume penjualan.					
2	Jenis produk yang dipasarkan harus disesuaikan dengan selera konsumen.					
3	Service terhadap pelanggan.					
4	Harga jual yang tidak terlalu mahal.					