

IDENTITAS RESPONDEN

NO. RESPONDEN :

Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan memberikan tanda (√) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

R : Ragu-ragu

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Pertanyaan variabel X (*Sales Promotion*)

No.	Pertanyaan	Opsi				
		SS	S	R	TS	STS
1	Apakah anda setuju <i>sales promotion</i> dapat meningkatkan volume penjualan pada PT. Tropica mas Medan ?					
2	Apakah anda setuju pemberian hadiah pada konsumen dapat membuat konsumen menjadi loyal?					
3	Apakah anda setuju pemberian diskon pada konsumen dapat membuat konsumen membeli produk dalam jumlah yang besar?					
4	Apakah anda setuju produk sample gratis merupakan suatu promosi yang baik untuk memperkenalkan produk kepada konsumen?					
5	Apakah anda setuju pemberian kupon akan membuat konsumen akan membeli kembali dalam waktu dekat?					
6	Apakah anda setuju penampilan pramuniaga yang menarik akan dapat mendukung keberhasilan <i>sales promotion</i> yang efektif?					
7	Apakah anda setuju pelayanan yang prima akan meningkatkan penjualan yang efektif?					
8	Apakah anda setuju jumlah diskon, hadiah, dan kupon mempengaruhi konsumen untuk membeli produk?					

IDENTITAS RESPONDEN

NO. RESPONDEN :

Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan memberikan tanda (√) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

R : Ragu-ragu

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Pertanyaan variabel Y (Volume Penjualan)

No.	Pertanyaan	Ops				
		SS	S	R	TS	STS
1	Apakah anda setuju volume penjualan dapat mempengaruhi perkembangan suatu perusahaan ?					
2	Apakah anda setuju kualitas barang adalah faktor penting dalam meningkatkan volume penjualan?					
3	Apakah anda setuju volume penjualan tidak terlepas dari faktor promosi terutama <i>sales promotion</i> ?					
4	Apakah anda setuju pelaksanaan sales promotion yang efektif dapat meningkatkan volume penjualan yang maksimal dalam suatu perusahaan?					
5	Apakah anda setuju service terhadap pelanggan dapat mempengaruhi volume penjualan?					
6	Apakah anda setuju persaingan menurunkan harga jual dapat mempengaruhi volume penjualan pada PT. Tropic Mas Medan?					
7	Apakah anda setuju selera konsumen dapat mempengaruhi volume penjualan?					
8	Apakah anda setuju volume penjualan dapat naik dan turun sesuai faktor-faktor yang mempengaruhinya?					

DAFTAR PUSTAKA

Assegaff, Mohammad, 2009. **Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap kepuasan Pelanggan (Studi Pada Perusahaan Penerbangan) PT. Garuda, Semarang.**

Assegaff, 2009. **Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap kepuasan Pelanggan (Study Pada Perusahaan Penerbangan PT. Garuda Di Kota Semarang): Cetakan Kedua, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Semarang.**

Kirom, Bahrul, 2009. **Mengukur Kinerja Pelayanan dan Kepuasan Konsumen: Cetakan Pertama, Pustaka Reka Cipta, Jawa Barat.**

Lupiyoadi, 2009. **Manajemen Pemasaran Jasa : Edisi Kedua, Salemba Empat, Jakarta.**

Molan, Mohammad, 2005. **Manajemen Pemasaran : Edisi Kesebelas Jilid 1, PT. Intan Sejati Klaten, Jakarta.**

Molan, Mohammad, 2005. **Manajemen Pemasaran : Edisi Kesebelas Jilid 2, PT. Intan Sejati Klaten, Jakarta.**

Setiawan, Supriadi, 2011. **Loyalitas Pelanggan Jasa : Cetakan Pertama, PT IPB Pres. Bogor.**

Sumarwan, Ujang, 2007. **Perilaku Konsumen : Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran: Cetakan Ke II, Ghalia Indonesia, Jakarta.**

Supardi, 2005. **Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis : Cetakan Pertama, UII Press, Jakarta.**

Tjiptono, Fandy, 2006. **Manajemen Jasa : Edisi Keempat, Progress, Jakarta.**