

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip, AB. Susanto, 2000. Manajemen Pemasaran Indonesia. Buku 2, Salemba Empat.
- Swastha, Basu dan Irawan, 2000. Manajemen Pemasaran Modern. (Edisi II, Get. VHI), 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 checlist () 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.					