

LAMPIRAN

Kuesioner
Profil Pelanggan

Pada point ini anda diminta untuk menjawab pertanyaan dengan memberri tanda (X) pada pilihan jawaban yang tersedia.

1. Termasuk umur berapakan anda
 - a. 15-20
 - b. 21-25
 - c. 26-30
 - d. 31-35
 - e. 36-40

2. Apa jenis kelamin anda
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan

3. Termasuk manakah pekerjaan anda
 - a. Wiraswasta
 - b. Karyawan
 - c. Mahasiswa
 - d. Pelajar
 - e. Ibu rumah tangga

4. Termasuk wilayah manakah anda tinggal
 - a. Utara (Sukajadi, Sarijadi, Maranatha, Pasteur, Ciumbuleuit, dan sekitarnya)
 - b. Seletan (Sudirman, Kopo, Cibaduyut, Leuwi Panjang, Dewi Sartika, Moh Toha, dan sekitarnya)
 - c. Barat (Jendral Ahmad Yani, Gatot Subroto, Buah Batu, Kiara Condong, dan sekitarnya)
 - d. Timur (Garuda, Rajawali, Cijerah, Cimahi, dan sekitarnya)

kuesioner
Pelaksanaan Pesonal Selling

Pada point ini anda diminta untuk menjawab pertanyaan dengan memberi tanda (X) pada pilihan jawaban yang tersedia. Dimana :

SS = Sangat Setuju S = Setuju TS = Tidak Setuju
N = Normal STS = Sangat Tidak Setuju

Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1. a. Anda menyukai pembelian produk dengan cara didatangi salesman kami yang menawarkan produk					
b. Menurut anda salesman kami berpenampilan menarik (rapi, pakaian sopan, dll)					
c. Menurut anda salesman kami dapat menguasai suatu keadaan ketika sedang menawarkan produknya (tempat yang nyaman untuk berbicara)					
2. a. Menurut anda salesman kami mengetahui nama, tempat tinggal, hobi, dll anda					
b. Menurut anda salesman kami mengetahui segala hal yang berhubungan dengan produk yang ditawarkannya					
c. Menurut anda salesman kami mengetahui jam-jam sibuk anda sebelum menawarkan produknya (mengetahui waktu luang anda)					
d. Menurut anda salesman kami mengetahui keinginan anda (produk yang anda sukai)					
3. a. Menurut anda salesman kami bersikap sopan (ramah, mudah tersenyum, tidak Groggi, dll)					
b. Menurut anda salesman kami memuji anda (anda baik, keberuntungan anda besar, anda tampil keren, dll)					
c. Menurut anda salesman kami mengeluarkan kata-kata pembuka (selamat siang, apa kabar, halo, dll)					
d. Menurut anda salesman kami adalah orang yang sudah anda kenal (dalam menawarkan produk bersifat kekeluargaan)					

Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
4.a.Menurut anda salesman kami menjelaskan kelebihan dan kekurangan produk yang ditawarkannya					
b.Menurut anda salesman kami mengetahui proses pembuatan produknya					
c.Menurut anda salesman kami menjelaskan alasan mengapa dia menawarkan produknya kepada anda					
d.Menurut anda salesman kami memberitahu variasi produk yang ada					
e.Menurut anda salesman kami memberitahu harga setiap produk					
5.a.Menurut anda salesman kami memberi penjelasan kembali ketika anda Meminta penjelasan ulang mengenai produk					
b.Menurut anda salesman kami tidak dapat memberi penjelasan lengkap maka ia memberi anda sesuatu (hadiah berupa barang, dll)					
c.Anda diberi kesempatan untuk bertanya oleh salesman kami					
d.Salesman kami dapat menjawab pertanyaan yang anda ajukan					
6.a.Anda lebih menyukai membeli produk yang diberi diskon					
b.Anda lebih sering tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan salesman kami					
c.Anda membeli produk bila dikatakan bahwa produk tersebut ialah terbaru					
d.Anda suka bertanya mengenai produk yang akan anda beli (kualitas, kegunaan, dll)					
e.Menurut anda salesman kami bertele-tele dalam menawarkan produk					
7.a.Anda sering dikontak oleh salesman kami					
b.Anda melakukan pembelian kembali setelah ditawarkan kembali oleh salesman kami					
c.Anda menyukai servis yang diberikan salesman kami					
d.Anda bersedia alamat dan nomer telepon anda pada salesman kami agar anda dapat dihubungi kembali					

Kuesioner
Volume penjualan

Pada point ini anda diminta untuk menjawab pertanyaan dengan memberi tanda (X) pada pilihan jawaban yang tersedia. Dimana :

SS = Sangat Setuju S = Setuju TS = Tidak Setuju

N = Normal STS = Sangat Tidak Setuju

Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1. Anda membeli produk lebih banyak melalui salesman daripada pergi ke toko					
2. Volume anda membeli produk bertambah bila salesman dapat memberikan service yang memuaskan					
3. Anda merasa nyaman dan aman melakukan pembelian yang banyak melalui salesman					
4. Anda dapat membeli produk dalam jumlah yang banyak karena penawaran salesman					
5. Anda melakukan pembelian kembali bila anda puas dengan produk yang pertama anda beli					
6. Apakah anda menyukai kemasan produk yang ditawarkan oleh salesman kami					
7. Apakah anda puas dengan harga yang ditawarkan oleh salesman kami					