**Lampiran 1**

**KUESIONER PENELITIAN**

Kepada Yth. Bapak/ibu Responden

Di Tempat

Dengan Hormat,

**I. Identitas Peneliti**

Nama : Eliyakin Marunduri

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Asal perguruan Tinggi : Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah Medan

Judul penelitia : Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Volume Penjualan Di Cv. Cipta Mandiri

Dengan ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi data kuesioner. informasi yang anda berikan hanya semata-mata untuk melengkapi data penelitian dalam rangka peyusunan skripsi. Untuk itu, isilah kuesioner ini dengan jawaban yang sebenar-benarnya, Atas kesediaan Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Pemohon,

Eliyakin Marunduri

Keterangan : Berilah tanda checklist (√ ) pada kotak yang sesuai dengan identitas anda!

**II. Identitas Responden :**

Nama :

No. Responden :

1. Jenis Kelamin : Laki-laki

Perempuan

1. Umur : 20 - 30 tahun

30 - 40 tahun

40 -50 40 -50

1. Pendidikan : SMA

D3 D3

S1 S1

**III. Petunjuk Pengisian :**

1. Pilihlah jawaban paling tepat menurut anda
2. Bacalah setiap peryataan dengan seksama
3. Isilah semua nomor dengan memilih satu diantara 10 alternatif jawaban dengan memberikan tanda checklis (√) pada kolom yang suduh diberikan.
4. Alternatif jawaban adalah sebagai beriku :

Keterangan : Nilai

SS = Sangat Setuju 5

S = Setuju 4

KS = Kurang Setuju 3

TS = Tidak Setuju 2

STS = Sangat Tidak Setuju 1

1. Jawablah semua jawaban yang ada tanpa ada yang terlewat.

**Pertanyaan Tentang Variabel Segmentasi Pasar (X)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** |  | **PERTANYAAN** | **Pililah Jawaban** | | | | |
| **SS** | **S** | **KS** | **TS** | **STS** |
| **a** | **Geografis** | |  |  |  |  |  |
| 1 | Letak perusahaan dari Cv.Cipta Mandiri memiliki lokasi yang strategis | |  |  |  |  |  |
| 2 | Lokasi Cv. Cipta Mandiri dekat dengan target pasar atau konsumen | |  |  |  |  |  |
| 3 | Lokasi Cv. Cipta Mandiri mudah ditemukan oleh konsumen | |  |  |  |  |  |
| 4 | Tempat usaha dalam melakukan kegiatan usahanya relatif dekat dengan sekolah, universitas, dan perkatoran | |  |  |  |  |  |
| 5 | Pertimbangan faktor besarnya pajak dalam menentukan lokasi usaha | |  |  |  |  |  |
| **b** | **Demografi** | |  |  |  |  |  |
| 6 | Kualitas produk sangat mempengaruhi tingkat penjualan | |  |  |  |  |  |
| 7 | Harga sangat signifikan dalam pemberian nilai pada konsumen dan mempengaruhi image produk | |  |  |  |  |  |
| 8 | Konsumen sangat menginginkan harga produk sesuai dengan kualitasnya | |  |  |  |  |  |
| 9 | Produksi menentukan perusahaan untuk memilih tempat yang stategis | |  |  |  |  |  |
| 10 | Potensi dalam pasar dapat mempengaruhi sikap dan perilaku konsumen | |  |  |  |  |  |
| **c** | **Perilaku** | |  |  |  |  |  |
| 11 | Perusahaan melakukan aktivitas penelitian dan pengembangan sebelum memasarkan produk kepada konsumen | |  |  |  |  |  |
| 12 | Dilakukan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan dalam operasi untuk meningkatkan kualitas pelayanan | |  |  |  |  |  |
| 13 | Karyawan tegas tetapi penuh perhatian terhadap konsumen | |  |  |  |  |  |
| 14 | Karyawan memiliki kemampuan dalam menunjukkan eksitensi terhadap konsumen | |  |  |  |  |  |
| 15 | Karyawan memiliki kecermatan melayani konsumen | |  |  |  |  |  |

**Pertanyaan Tentang Variabel Volume Penjualan (Y)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** |  | **PERTANYAAN** | **Pililah Jawaban** | | | | |
| **SS** | **S** | **KS** | **TS** | **STS** |
| **a** | **Mencapai Volume Penjualan Tertentu** | |  |  |  |  |  |
| 1 | Harga yang ditentukan perusahaan sesuai dengan kualitas produk | |  |  |  |  |  |
| 2 | Tingkat pendapatan sangat menentukan volume penjualan | |  |  |  |  |  |
| 3 | Perbandingan harga yang diberikan perusahaan mampu bersaing dengan pesaing | |  |  |  |  |  |
| 4 | Kualitas sangat menentukan minat beli konsumen | |  |  |  |  |  |
| 5 | Mutu produk yang ditawarkan oleh perusahaan sangat berpengaruh terhadap minat beli konsumen | |  |  |  |  |  |
| **b** | **Mendapatkan Laba** | |  |  |  |  |  |
| 6 | Produk merupakan visik yang berwujud guna memenuhi kebutuhan konsumen | |  |  |  |  |  |
| 7 | Produk merupakan faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan | |  |  |  |  |  |
| 8 | Saluran distribusi merupakan aktivitas perusahaan untuk menyampaikan dana guna menyalurkan barang yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen diujinya | |  |  |  |  |  |
| 9 | Saluran distribusi memperlihatkan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menjadikan produk atau jasa konsumen | |  |  |  |  |  |
| 10 | Promosi sangat berpengaruh dalam kegiatan operasional perusahaan | |  |  |  |  |  |
| **c** | **Menunjang Pertumbuhan Perusahaan** | |  |  |  |  |  |
| 11 | Fasilitas yang disediakan perusahaan sudah menunjang pekerjaan setiap karyawan | |  |  |  |  |  |
| 12 | Tersedianya program kompensasi yang menunjang karyawan berprestasi | |  |  |  |  |  |
| 13 | Perusahaan melakukan peningkatan kinerja karyawan dengan pelatihan dan pendidikan | |  |  |  |  |  |
| 14 | Produk merupakan elemen penting dalam sebuah program pemasaran | |  |  |  |  |  |
| 15 | Perusahaan selalu menyesuaikan proses operasinya dengan teknologi baru | |  |  |  |  |  |