

LAMPIRAN I

KUESIONER

I. Identitas Responden

1. Nama responden :
2. Usia :
3. Jenis kelamin :
4. Nama Perusahaan :
5. Tingkat pendidikan :
6. Lama Bekerja :.....tahunbulan

Pilihlah salah satu jawaban yang Bapak / Ibu / Saudara / anggap paling sesuai, dengan memberi tanda centang (√) untuk pertanyaan-pertanyaan di bawah ini:

Keterangan

- STS : Sangat Tidak Setuju
TS : Tidak Setuju
N : Netral
S : Setuju
SS : Sangat Setuju

II. Pernyataan untuk variabel Kompetensi Tenaga Pemasar

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	<i>Salesperson</i> yang bekerja di perusahaan ini memiliki pemahaman yang baik terhadap <i>product knowledge</i> yang sesuai dengan produk pelatihan yang ditawarkan perusahaan					
2.	<i>Salesperson</i> yang bekerja di perusahaan ini memiliki keterampilan dalam proses pemasaran dan penjualan yang sesuai dengan produk jasa <i>training</i> yang ditawarkan perusahaan					
3.	<i>Salesperson</i> yang bekerja di perusahaan ini memiliki sikap kerja yang baik, serta mematuhi setiap prosedur kerja dan <i>job description</i> yang ditentukan perusahaan					

III. Pertanyaan untuk variabel Orientasi Pelanggan

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	<i>Salesperson</i> di perusahaan ini sangat menyadari bahwa pelanggan adalah titik fokus dalam stretegi pemasaran					
2.	<i>Salesperson</i> di perusahaan ini selalu berusaha menciptakan kepuasan pelanggan melalui produk dan layanan yang disediakan					
3.	<i>Salesperson</i> di perusahaan ini selalu berusaha agar pelanggan menjadi loyal terhadap perusahaan					
4	<i>Salesperson</i> di perusahaan ini secara profesional selalu berupaya menganalisis setiap keluhan pelanggan					
5	<i>Salesperson</i> di perusahaan ini selalu menganalisis kepuasan pelanggan dan menjadikannya sebagai bahan pengembangan selanjutnya					

VI. Pernyataan untuk Variabel Salesperson Performance

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Ada volume penjualan yang meningkat berdasarkan perbandingan hasil yang diperoleh pada periode sekarang dengan periode yang lalu					

2.	Tingkat pertumbuhan penjualan yang dicapai oleh setiap <i>Salesperson</i> mengalami peningkatan berdasarkan perbandingan hasil yang dicapai pada periode sekarang dengan periode yang lalu.					
3.	Pertumbuhan pelanggan yang diperoleh oleh setiap <i>Salesperson</i> mengalami peningkatan berdasarkan kemampuan tenaga penjualan					