



- 4. DISPLAY PRODUK YANG MENARIK DAPAT...**
  - A. MENURUNKAN MINAT BELI**
  - B. MENINGKATKAN MINAT BELI**
  - C. MENGURANGI PELANGGAN**
  - D. MENUTUP USAHA**
  - E. MENGURANGI STOK**
- 5. PELAYANAN PELANGGAN YANG BAIK AKAN...**
  - A. MENGURANGI PELANGGAN**
  - B. MENINGKATKAN KEPUASAN PELANGGAN**
  - C. MENAMBAH MASALAH**
  - D. MENGURANGI PENJUALAN**
  - E. MENUTUP TOKO**
- 6. PROMOSI PENJUALAN BERTUJUAN UNTUK...**
  - A. MENARIK KONSUMEN**
  - B. MENGURANGI PRODUK**
  - C. MENUTUP TOKO**
  - D. MENGHINDARI PELANGGAN**
  - E. MENGURANGI KEUNTUNGAN**
- 7. CONTOH STRATEGI PROMOSI ADALAH...**
  - A. DISKON DAN BONUS**
  - B. MENGURANGI PELAYANAN**
  - C. MENUTUP TOKO**
  - D. MENGHINDARI PEMBELI**
  - E. MENAMBAH HARGA**
- 8. PENGELOLAAN STOK YANG BAIK DAPAT...**
  - A. MENYEBABKAN KEHABISAN BARANG**
  - B. MENJAGA KETERSEDIAAN BARANG**
  - C. MENGURANGI PENJUALAN**
  - D. MENAMBAH KERUGIAN**
  - E. MENUTUP USAHA**

