

## **DAFTAR PUSTAKA**

- A. Azis Hasan, 2008. Marketing & Strateginya. Bali Scan. Medan.**
- Basu, Swastha, 2006. Azas-azas Marketing. Penerbit Liberty. Yogyakarta.**
- Bilson, Simamora. 2003. Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel. Cetakan Kedua. Gramedia Pustaka. Jakarta.**
- Fandy, Tjiptono. 2005. Pemasaran Jasa. Bayu Media. Malang**
- , 2008. Strategi Pemasaran. Edisi III, Andi Steman.**
- Gugup, Kismono. 2005. Pengantar Bisnis. Edisi Pertama. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta**
- Nugroho, Setiadi, J. 2010. Perilaku Konsumen, Edisi Revisi Prenada Media. Bandung**
- Philip Kotler, dan Susanto, A, B. 2009. Manajemen Pemasaran di Indonesia, Analisis dan Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Jilid 2. Edisi Pertama. Salemba Empat. Jakarta.**
- Rambat, Lupiyoadi. 2006. Manajemen Pemasaran Jasa. Salemba Empat. Jakarta.**
- Situmorang, dkk. 2010. Analisis Data Untuk Riset Manajemen dan Bisnis. USU Press. Medan.**
- Sugiyono, 2005, Metode Penulisan Bisnis, Cetakan Kedelapan Belas, Alfabeta, Bandung.**

## LAMPIRAN PENELITIAN

### KUESIONER

#### PENGARUH HARGA DAN PROMOSI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN TIKET PADA PT. GRAHA TOUR & TRAVEL MEDAN

Bapak/ibu, saudara/i responden yang terhormat, dalam rangka pengumpulan data untuk sebuah penelitian dan kepentingan ilmiah, saya mohon kesediannya menjawab dan mengisi beberapa pertanyaan dari kuesioner yang diberikan di bawah ini.

#### I. DATA RESPONDEN (No. Responden: )

1. Nama : \_\_\_\_\_
2. Usia : a. 17 - 20 Thn      b. 21 - 30 Thn      c. > 30 Thn
3. Jenis kelamin : a. Pria      b. Wanita
4. Pekerjaan : a. Pelajar      b. Mahasiswa      c. Lainnya .....

#### II. PETUNJUK PENGISIAN

Berilah tanda centeng /*checklist* (✓) pada kolom yang anda anggap sesuai. Setiap responden hanya diperbolehkan memilih satu jawaban.

#### Keterangan :

- |     |   |                     |                  |
|-----|---|---------------------|------------------|
| SS  | = | Sangat Setuju       | (diberi nilai 5) |
| S   | = | Setuju              | (diberi nilai 4) |
| RG  | = | Ragu-Ragu           | (diberi nilai 3) |
| TS  | = | Tidak Setuju        | (diberi nilai 2) |
| STS | = | Sangat Tidak Setuju | (diberi nilai 1) |

### III. DAFTAR PERNYATAAN

No	Harga ( <i>price</i> ) ( $X_1$ )	SS	S	RG	TS	STS
1	Harga tiket yang dijual di perusahaan ini lebih murah dibandingkan dengan perusahaan lain					
2	Harga tiket yang dijual di perusahaan ini sesuai dengan kualitas jasa yang diberikan					
3	Harga tiket yang dijual di perusahaan ini selalu stabil, sehingga pelanggan merasa puas					
No	Promosi ( <i>promotion</i> ) ( $X_2$ )	SS	S	RG	TS	STS
4	Periklanan melalui media televisi dan spanduk menarik perhatian pelanggan					
5	Promosi penjualan yang dilakukan perusahaan disukai oleh pelanggan					
6	Perusahaan menciptakan citra positif bagi pelanggan					
No	Tingkat Penjualan Tiket ( $Y$ )	SS	S	RG	TS	STS
7	Petugas penjualan tiket memberikan pelayanan yang memuaskan					
8	Kebijakan harga yang dibuat pihak perusahaan sangat mempengaruhi pelanggan yang ingin menggunakan jasa PT. Graha Tour & Travel					
9	Kemudahan penggunaan jasa PT. Graha Tour & Travel dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan					

Terima kasih atas bantuan Bapak/Ibu, Saudara/Saudari yang telah mengisi kuesioner ini. Atas perhatian dan kerja samanya Saya ucapkan Terima Kasih banyak.