

DAFTAR PUSTAKA

- A. Azis Hasan, 2008. **Marketing & Strateginya**. Bali Scan. Medan.
- Basu, Swastha, 2001. **Azas-azas Marketing**. Penerbit Liberty. Yogyakarta.
- Bilson, Sinamora. 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 Sleman.
- Gugup, Kismono. 2001. **Pengantar Bisnis**. Edisi Pertama. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Nugroho, Senadi, J. 2010. **Perilaku Konsumen**, Edisi Revisi Prenada Media. Bandung
- Philip Kotler, dan Susanto, A, B. 2001. **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 VOLUME PENJUALAN JASA LAYANAN PADA PT. POS INDONESIA 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 centang /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 Pos Ekspres ini lebih murah dari yang lain					
2	Harga Pos Ekspres ini sesuai dengan kualitas jasa yang diberikan					
3	Harga Paket Pos Ekspres 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 yaitu Paket Pos ekspres disukai oleh pelanggan					
6	Perusahaan menciptakan citra positif bagi pelanggan					
No	Volume Penjualan Jasa (Y)	SS	S	RG	TS	STS
7	Petugas Pos Ekspres memberikan pelayanan yang memuaskan					
8	Kebijakan harga yang dibuat pihak Pos sangat mempengaruhi pelanggan yang ingin menggunakan jasa pos Ekspres					
9	Kemudahan penggunaan pos Ekspres 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.