

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Nana Herdiana. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Cristina Ratu dan I Made Adikampana. 2016. *Strategi Pemasaran Desa Wisata Blimbingsari Kabupaten Jembrana*. Bali: Jurnal Destinasi Pariwisata Vol 4. No. 1, 2016
- Harahap, Sofyan Syafri. 2009. *Analisa Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Kevin L. Keller, 2008. *Manajemen Pemasaran, Edisi Tiga Belas*. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2007. *Manajemen Pemasaran. Edisi 12. Jilid 2*. Jakarta: PT Indeks.
- Lupiyoadi, Rambat. 2013. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nuryadin, Asli. 2012. *Manajemen Perusahaan*. Yogyakarta: LaksBang PRESSindo
- Rangkuti, Freddy. 2017. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI* . Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rivai, Abdul dan Darsono Prawironegoro. 2015. *Manajemen Strategis*. Jakarta: Mitra Wacana Media

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2015. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Tjiptono, Fandy dan Anastasia Diana. 2016. *Pemasaran Esensi & Aplikasi*. Yogyakarta: CV.Andi Offset.

Tjiptono,Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV.Andi Offset.

Tjiptono, Fandy. 2014. *Pemasaran Jasa*. Jakarta: Gramedia Cawang.

Raznilawati Z. 2017. *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Cafe Enzyme Palopo*. Palopo: Jurnal Penelitian Humano, Vol. 8 No. 1 Edisi Juni 2017.

DAFTAR PEDOMAN PERTANYAAN

Untuk Pemilik

Data informan:

- 1) Nama :
- 2) Alamat :
- 3) Usia :
- 4) Status :

Mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk menjawab pertanyaan dari wawancara saya, yang nantinya akan dipergunakan sebagai bahan penulisan tugas Metode Penelitian Sosial yang berjudul **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Tiket pada PO Harapan Jaya di Tulungagung”**.

Latar belakang usaha:

1. Kapan anda memulai bisnis bus ini?
2. Berapa modal awal anda?
3. Darimana modal Anda dapatkan?
4. Mengapa anda memilih bisnis bus?
5. Mengapa anda memberikan nama Harapan Jaya?
6. Bagaimana sejarah PO Harapan Jaya?
7. Adakah logo yang dimiliki PO Harapan Jaya Tulungagung?
8. Adakah arti dari logo PO Harapan Jaya?

9. Sebelum mendirikan PO Harapan Jaya, pernahkah anda membuka usaha lain?
10. Mengapa anda memilih tempat ini sebagai lokasi utama?
11. Apakah anda memiliki cabang lain selain di Jl. Mayor Sujadi Tulungagung ? Jika belum apakah ada keinginan untuk membuka cabang di daerah lain?
12. Apa yang menjadi ciri khas dari PO Harapan Jaya Tulungagung?
13. Adakah keinginan anda untuk merenovasi dan memperluasa tempat anda untuk menunjang kenyamanan karyawan & konsumen PO Harapan Jaya Tulungagung?
14. Siapa yang membantu anda memulai bisnis ini? Apakah ada dukungan dari keluarga?
15. Ada berapa karyawan dalam usaha PO Harapan Jaya Tulungagung ini?
16. Bagian apa sajakah yang terdapat dalam PO Harapan Jaya Tulungagung?
17. Bagaimana kriteria karyawan yang dibutuhkan di PO Harapan Jaya Tulungagung?
18. Bagaimana cara anda memotivasi para karyawan sehingga mencapai target yang ditentukan?
19. Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan konsumen terhadap PO Harapan Jaya Tulungagung?
20. Apakah dalam proses pelayanan konsumen semua karyawan memiliki kewajiban yang sama?

21. Menurut anda berdasarkan bauran pemasaran 4p (produk,harga,promosi,tempat) mana yang paling menjadi keunggulan sehingga banyak pembeli yang datang?
22. Menurut anda apa pesaing utama dari PO Harapan Jaya ini?

Bauran Pemasaran 4 P

Produk

1. Apa saja produk jasa yang diberikan di PO Harapan Jaya Tulungagung ?
2. Darimana karoseri bus prioritas yang digunakan PO Harapan Jaya Tulungagung?
3. Menurut Anda, Apa yang menjadi produk unggulan di PO Harapan Jaya?
4. Bagaimana kualitas bus yang di gunakan PO Harapan Jaya Tulungagung?
5. Bagaimana ketepatan waktu dalam perjalanan?
6. Bagaimana cara mengatasi jika salah satu bus mengalami kerusakan di jalan ?
7. Apakah anda memiliki cara tertentu untuk mendapatkan bus dengan harga yang cocok namun dengan kualitas yang baik?
8. Menurut Anda, apa yang menjadi pembeda antara produk jasa yang anda jual dengan produk yang ditawarkan Po bus lain?

Promosi

1. Bagaimana cara anda mempromosikan PO Harapan Jaya?
2. Apakah ada dampak kemajuan teknologi terhadap promosi yang dilakukan oleh PO Harapan Jaya?

3. Apa saja promosi yang telah dilakukan selama ini untuk meningkatkan penjualan tiket PO Harapan Jaya?
4. Apakah PO Harapan Jaya ini sudah bekerja sama dengan jasa tiket *online*?
5. Apakah ada promosi khusus yang membedakan dengan pesaing sejenis?

Tempat

1. Apakah sebelumnya anda pernah melakukan survey lokasi terlebih dahulu sebelum mendirikan bisnis ini?
2. Bagaimana caranya anda menjaga kebersihan dan kenyamanan di armada bus ?

Harga

1. Bagaimana kebijakan manajemen PO Harapan Jaya dalam menentukan harga?
2. Apa strategi yang anda terapkan di dalam penentuan harga tiket yang anda jual untuk menghadapi pesaing?
3. Apakah selama ini strategi harga yang diterapkan berdampak positif terhadap penjualan ?
4. Menurut anda apakah harga yang diberikan oleh PO Harapan Jaya mampu bersaing dengan perusahaan lain yang serupa? Mengapa?

Untuk Karyawan

Data informan:

- 1) Nama :
- 2) Alamat :
- 3) Usia :
- 4) Status :

Mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk menjawab pertanyaan dari wawancara saya, yang nantinya akan dipergunakan sebagai bahan penulisan tugas Metode Penelitian Sosial yang berjudul **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Tiket pada PO Harapan Jaya di Tulungagung”**.

- 1) Apakah saudara pernah bekerja di PO lainnya?
- 2) Apa alasan Anda memilih bekerja di PO ini?
- 3) Berapa lama saudara bekerja disini?
- 4) Apa tugas utama saudara dalam usaha ini?
- 5) Apakah ada pembagian tugas disini?
- 6) Berapa jam kerja saudara dalam sehari?
- 7) Kendala apa saja yang sering saudara alami baik berasal dari pelanggan ataupun dari atasan anda sendiri?
- 8) Apakah saudara puas bekerja di PO Harapan Jaya ?
- 9) Bagaimana kebijakan pemilik usaha dalam memberikan kompensasi bagi karyawannya?
- 10) Apa harapan kedepannya untuk usaha PO Harapan Jaya ini?
- 11) Bagaimana hubungan dengan atasan dan rekan kerja Anda?