

DAFTAR PUSTAKA

1. Booms, B. and Bitner M.; ***“Marketing Strategies and Organization Structure for Service Firm”***, McGraw Hill, New York, 1981.
2. Dillon, William R. and Matthew G.; ***“Multivariate Analysis: Methods and Applications“***, John Willey and Sons Inc., United States of America, 1984.
3. Kasali, R.; ***“Membidik Pasar Indonesia: Segmentasi, Targeting, dan Positioning”***, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2001.
4. Kotler, P.; ***“Manajemen Pemasaran”***, Jilid 1, Edisi Millenium, PT Indeks, Jakarta, 2004.
5. Margono, S., Drs.; ***“Metodologi Penelitian Pendidikan”***, Penerbit RINEKA CIPTA, Semarang, 1996.
6. Muis, R.; ***“Diktat Kuliah Analisis Data Statistik”***, Bandung, 2004.
7. Purnama, L.; ***“Strategic Marketing Plan: Panduan Lengkap dan Praktis”***, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2002.
8. Saladin, D.; ***“Perilaku Konsumen dan Pemasaran Strategik”***, Penerbit Linda Karya, Bandung, 2003.
9. Santoso, S.; ***“Buku Latihan SPSS Statistik Multivariat”***, PT Elex Media Komputindo, Jakarta, 2002.
10. Sihite, S. Sos. dan Richard; ***“Tourism Industry (Kepariwisataaan)”***, Penerbit SIC, Surabaya, 2000.
11. Simamora, B.; ***“Panduan Riset Perilaku Konsumen”***, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2004.
12. Sugiyono; ***“Metode Penelitian Administrasi”***, Edisi Sepuluh, CV Alfabeta, Bandung, 2003.
13. Walpole, Ronald E.; ***“Pengantar Statistika“***, edisi ke-3, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1993.
14. Walpole, Ronald E., dan Raymond H. Myers.; ***“Ilmu Peluang dan Statistika untuk Insinyur dan Ilmuwan”***, edisi ke-4, Penerbit ITB, Bandung, 1995.

15. Yoeti, Oka A.; *“Strategi Pemasaran Hotel”*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2004.

KOMENTAR DOSEN PENGUJI

Nama Mahasiswa : Valentine Herlina
NRP : 0323048
Judul Tugas Akhir : “Usulan Strategi Pemasaran Hotel Mutiara Berdasarkan Pendekatan Model Perilaku Konsumen Pengguna Hotel”

Komentar-komentar Dosen Penguji:

1. Pembatasan masalah nomor 1 merupakan perumusan masalah.
2. Sebaiknya model penelitian dijelaskan lebih spesifik, bagaimana rangsangan pemasaran mempengaruhi proses keputusan pembelian.
3. Sebaiknya usulan diberikan terhadap seluruh variabel yang dipentingkan oleh konsumen keempat hotel (berdasarkan hasil anjak).
4. Pembatasan masalah, pesaingnya sebaiknya ditulis saja ketiga pesaingnya, juga di halaman 3-4.
5. Karena responden sudah dibatasi yang pernah menginap di Hotel Mutiara dan pesaing, maka model perilaku konsumen yang diperoleh adalah model perilaku yang pernah menginap di hotel.
6. Usulan strategi STP Hotel Mutiara berdasarkan pendekatan model perilaku konsumen pengguna hotel (usulan judul).
7. Tambahkan: penyebaran kuesioner pada responden yang pernah pakai Hotel Mutiara atau Hotel Guci atau.
8. Sebaiknya responden tidak hanya mereka yang pernah menginap di Hotel Mutiara dan pesaing tapi yang pernah memakai fasilitas hotel; mengingat permasalahan: tingkat penjualan menurun bukan hanya hunian.
9. Perhatikan agar usulan dikaitkan dengan hasil *cluster* dan tingkat kepentingan 7P.

DATA PENULIS

Nama : Valentine Herlina
Alamat : Jl. Pelita Karya No 65 Maleber Barat, Bandung
No. Telp : (022) 6033444
No. Handphone : 085624149405
Pendidikan : SMUK 2 Bina Bakti, Bandung
Jurusan Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha
Nilai Tugas Akhir : B+
Tanggal USTA : 3 Agustus 2007