

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	
DAFTAR ISI.....	
DAFTAR TABEL	
DAFTAR GAMBAR.....	
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I PENDAHULUAN.....	
1.1 Latar Belakang	
1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah.....	
1.2.1 Identifikasi Masalah	
1.2.2 Rumusan Masalah.....	
1.3 Tujuan Penelitian	
1.4 Manfaat Penelitian	
1.4.1 Manfaat Teoritis	
1.4.2 Manfaat Praktis.....	
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN	
HIPOTESIS	
2.1 Kajian Pustaka	
2.1.1 Teori Ilmu Manajemen	
2.1.1.1 Pengertian Ilmu Manajemen	
2.1.1.2 Fungsi Manajemen	
2.1.1.3 Bidang-Bidang Manajemen	
2.1.2 Manajemen Pemasaran	
2.1.2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	
2.1.2.2 Pengertian Pemasaran	
2.1.2.3 Bauran Pemasaran	
2.1.3 Kajian Variabel yang diteliti.....	
2.1.3.1 Diferensiasi Harga.....	
2.1.3.1.1 Pengertian Diferensiasi Harga...	
2.1.3.1.2 Keunggulan Diferensiasi Harga	
2.1.3.1.3 Tujuan Diferensiasi Harga	
2.1.3.1.4 Indikator Diferensiasi Harga	
2.1.3.1.5 Strategi Diferensiasi Harga	
2.1.3.1.6 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi	
Diferensiasi Harga.....	
2.1.3.2 Diferensiasi Pelayanan	
2.1.3.2.1 Pengertian Diferensiasi Pelayanan	
2.1.3.2.2 Faktor-Faktor Yang	
Mempengaruhi Diferensiasi	

	Pelayanan
2.1.3.2.3	Indikator Diferensiasi Pelayanan
2.1.3.3	Keputusan Pembelian.....
2.1.3.3.1	Pengertian Keputusan Pembelian
2.1.3.3.2	Indikator Keputusan Pembelian
2.1.4	Penelitian Terdahulu yang Relevan
2.2	Kerangka Pemikiran
2.3	Hipotesis Penelitian
BAB III	METODE PENELITIAN
3.1	Metode Penelitian yang Digunakan
3.2	Definisi dan Operasionalisasi Variabel.....
3.2.1	Definisi Variabel.....
3.2.2	Operasionalisasi
3.3	Populasi dan Sampel Penelitian
3.3.1	Populasi
3.3.2	Sampel
3.4	Sumber dan Teknik Pengumpulan Data
3.4.1	Sumber Data
3.4.2	Teknik Pengumpulan Data
3.5	Teknik Analisis Data
3.5.1	Analisis Pengaruh <i>Diferensiasi Harga X₁</i> Terhadap <i>Keputusan Pembelian Y</i>
3.5.2	Analisis Pengaruh <i>Diferensiasi Pelayanan X₂</i> Terhadap <i>Keputusan Pembelian Y</i>
3.5.3	Analisis Pengaruh <i>Diferensiasi Harga X₁</i> dan <i>Diferensiasi Layanan X₂</i> Terhadap <i>Keputusan Pembelian Y</i>
3.6	Tempat dan Waktu Penelitian.....
3.6.1	Tempat Penelitian
3.6.2	Waktu Penelitian.....
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....
4.1	Hasil Penelitian
4.2	Pembahasan.....
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN.....
5.1	Simpulan.....
5.2	Saran.....
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Indikator Hasil Prasurvei Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Rosi Store.....	50
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu yang Relevan	62
Tabel 3.1	Operasionalisasi Variabel.....	68
Tabel 3.2	Pilihan Jawaban dan Skala Likert	70
Tabel 3.3	Interpretasi Koefisien Korelasi	76
Tabel 3.4	Interpretasi Koefisien Korelasi	79
Tabel 3.5	Interpretasi Koefisien Korelasi	87
Tabel 3.6	Waktu Penelitian	88
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	88
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	89
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	90
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan.....	91
Tabel 4.5	Pembobotan Nilai Jawaban.....	92
Tabel 4.6	Pedoman Interpretasi Jawaban Responden	93
Tabel 4.7	Kualitas harga yang sesuai dengan barang di toko rosi store sangat bagus dan mampu mencapai semua kalangan.....	94
Tabel 4.8	Harga smartphone di toko rosi store sangat terjangkau untuk semua kalangan	95
Tabel 4.9	Saya puas dengan harga yang di berikan toko rosi store karena selalu ada potongan harga	95
Tabel 4.10	Rosi store menyediakan produk produk smartphone berkualitas baik.....	96
Tabel 4.11	Diskon yang di tawarkan toko rosi store sesuai dengan katalog.....	97
Tabel 4.12	Rosi store menyediakan produk produk smartphone yang sangat trend dan banyak diminati banyak kalangan	98
Tabel 4.13	Pasar sasaran dan promosi toko rosi store sudah tepat sasaran kepada semua kalangan.....	98
Tabel 4.14	Rosi store memberikan aksesoris handphone setiap pembelian smartphone	99

Tabel 4.15	Toko rosi store selalu memberikan promo terbaru kepada seluruh konsumen	100
Tabel 4.16	Toko rosi store memberikan promo bagi konsumen yang membeli banyak smartphone seperti potongan harga aksesoris dll	103
Tabel 4.17	Rekapitulasi Jawaban Responden Untuk Variabel Diferensiasi Harga pada Konsumen Rosi Store Ciamis	105
Tabel 4.18	Pedoman Interpretasi Jawaban Responden	105
Tabel 4.19	Pedoman Interpretasi Jawaban Responden	106
Tabel 4.20	Toko rosi store memberikan pelayanan dengan cara cash on delivery sehingga konsumen bisa dengan mudah berbelanja.....	107
Tabel 4.21	Karyawan toko rosi store berpenampilan rapi dan sopan	108
Tabel 4.22	Toko rosi store memiliki akun instagram untuk mempermudah konsumen mengakses informasi pengiriman	109
Tabel 4.23	Toko rosi store memiliki jangkauan pengiriman yang luas sehingga konsumen pesan sekarang langsung dikirim.....	109
Tabel 4.24	Toko rosi store melakukan pengiriman secara langsung ketika ada pelanggan yang tidak bisa pergi ke toko	110
Tabel 4.25	Toko rosi store menyediakan pengiriman secara Cash On Delivery dalam jangkauan yang cukup luas sehingga smartphone dikirimkan secara langsung oleh pegawainya	111
Tabel 4.26	Cs toko rosi store selalu memberikan solusi ketika ada masalah ataupun pertanyaan.....	112
Tabel 4.27	Cs toko rosi store selalu on time ketika ada yang bertanya	112
Tabel 4.28	Cs toko rosi store selalu bersungguh sungguh dalam membantu memecahkan masalah konsumen	113
Tabel 4.29	Bagian cs toko rosi store memberikan layanan yang tepat sesuai kebutuhan pelanggan.....	114
Tabel 4.30	Rekapitulasi Jawaban Responden Untuk Variabel Diferensiasi Pelayanan pada Konsumen Rosi Store Ciamis	117
Tabel 4.31	Pedoman Interpretasi Jawaban Responden	118
Tabel 4.32	Pedoman Interpretasi Jawaban Responden	118

Tabel 4.33	Toko rosi store menyediakan produk-produk smartphone berkualitas baik	119
Tabel 4.34	Produk smartphone di toko rosi store selalu Up to date (Terbaru)	120
Tabel 4.35	Banyak pilihan merek smartphone di toko rosi store dengan kualitas yang sangat baik	121
Tabel 4.36	Toko rosi store menyediakan merk smartphone yang lengkap di banding toko lain.....	122
Tabel 4.37	Toko rosi store bisa di datangi oleh semua kalangan.....	122
Tabel 4.38	Pilihan penyaluran toko rosi store sudah bagus kepada semua kalangan	123
Tabel 4.39	Toko rosi store beroperasi mulai dari jam 08:30 pagi hingga jam 20:30 malam sehingga banyak waktu untuk pelanggan melakukan pembelian	124
Tabel 4.40	Transaksi dan pengiriman smartphone pada toko rosi store dilakukan ketika toko rosi store beroperasi (buka)	125
Tabel 4.41	Tahap transaksi pada toko rosi store banyak pilihannya mulai dari cash hingga bisa menggunakan debit card.....	126
Tabel 4.42	Transaksi cod di toko rosi store tidak di pungut biaya (Gratis).....	126
Tabel 4.43	Rekapitulasi Jawaban Responden Untuk Variabel Keputusan Pembelian pada Konsumen Rosi Store Ciamis.....	129
Tabel 4.44	Pedoman Interpretasi Jawaban Responden	130
Tabel 4.45	Nilai Perhitungan Variabel.....	132
Tabel 4.46	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi	136
Tabel 4.47	Nilai Perhitungan Variabel.....	139
Tabel 4.48	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi	143
Tabel 4.49	Perhitungan Korelasi Variabel X ₁ dan Variabel X ₂ Terhadap Variabel Y Dalam Jutaan Rupiah.....	145
Tabel 4.50	Rekapitulasi Nilai Hasil Perhitungan Korelasi Sederhana Pada Konsumen Rosi Store Ciamis	148
Tabel 4.51	Perhitungan Regresi Linier Ganda Dalam Jutaan Rupiah.....	151

Tabel 4.52	Rekapitulasi Perhitungan Dalam Jutaan Rupiah	154
Tabel 4.53	Nilai Perhitungan Variabel X_1 dan X_2 Terhadap Y.....	154

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Hasil Pra Survei Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Rosi Store.....	8
Gambar 2.1	Paradigma Penelitian.....	56
Gambar 4.1	Bagan Struktur Organisasi Toko Rosi Store	82

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	1			Sk		Bimbingan
.....						
Lampiran	2		Surat	Ijin		Penelitian
.....						
Lampiran	3		Surat	Balasan		Penelitian
.....						
Lampiran	4					Kuesioner
.....						
Lampiran	5				Tabel	t
.....						
Lampiran	6				Tabel	f
.....						
Lampiran	7		Hasil	Uji	Spss	X1Y
.....						
Lampiran	8		Hasil	Uji	Spss	X2Y
.....						
Lampiran	9		Hasil	Uji	Spss	X1X2Y
.....						
Lampiran	10			Daftar		Riwayat
.....						