

ABSTRAK

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk Menguji/menganalisa pengaruh kualitas layanan terhadap loyalitas pelanggan Uber di kota Bandung, Menguji/menganalisa pengaruh ekuitas merek terhadap loyalitas pelanggan. Uber di kota Bandung, dan Menguji/menganalisa pengaruh kualitas layanan dan ekuitas merek terhadap loyalitas pelanggan Uber di kota Bandung

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *causal explanatory*. Populasi yang digunakan peneliti yaitu mahasiswa universitas kristen maranatha. Sampel dalam penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Kristen Maranatha pengguna Uber di Kota Bandung. Pengukuran dalam pengisian kuisioner penelitian ini menggunakan skala Interval.

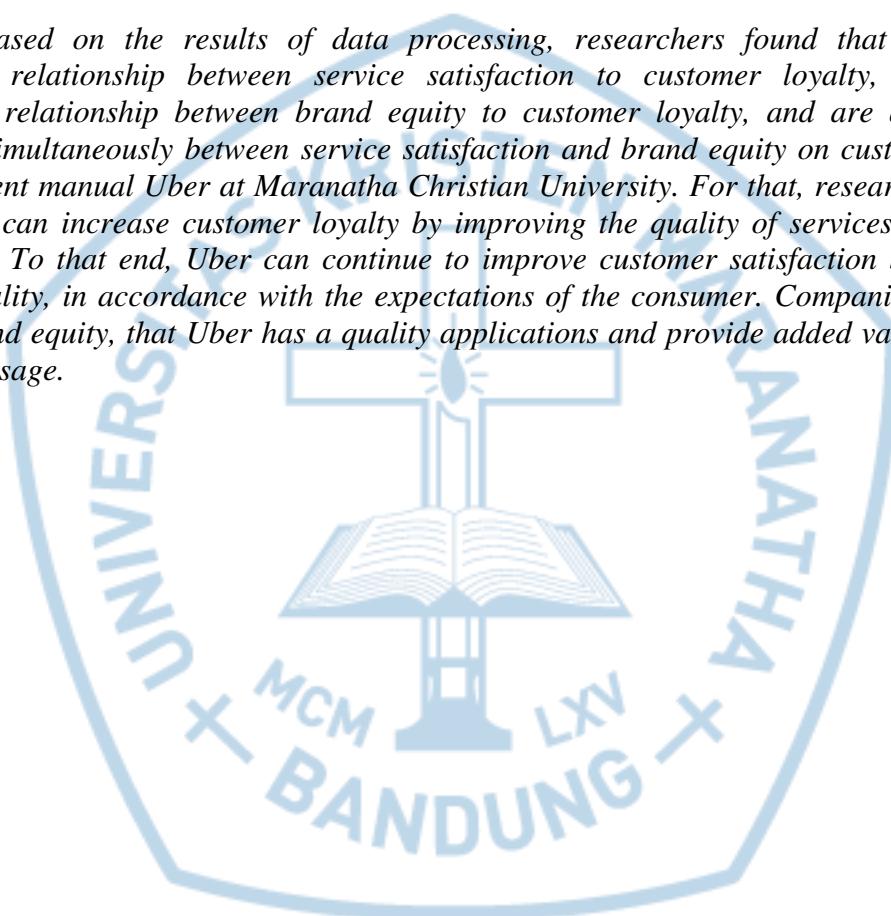
Berdasarkan hasil pengolahan data, peneliti menemukan bahwa Terdapat pengaruh yang signifikan antara kepuasan pelayanan terhadap loyalitas pelanggan, Terdapat pengaruh yang signifikan antara ekuitas merek terhadap loyalitas pelanggan, dan Terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara kepuasan pelayanan dan ekuitas merek terhadap loyalitas pelanggan pada para mahasiswa pengguna Uber di Universitas Kristen Maranatha. Untuk itu, peneliti memberikan saran perusahaan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dengan meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Untuk itu, Uber dapat terus meningkatkan kepuasan konsumen dengan memberikan pelayanan berkualitas, sesuai dengan harapan para konsumen. Perusahaan dapat memunculkan ekuitas merek yang kuat, bahwa Uber merupakan aplikasi yang berkualitas dan dapat memberikan nilai tambah penggunaan aplikasi Uber

ABSTRACT

The purpose of this research is to Test / analyze the effect of service quality on customer loyalty Uber in the city of Bandung, Test / analyze the effect of brand equity on customer loyalty. Uber in the city of Bandung, and Test / analyze the effect of equity mereks service quality and customer loyalty Uber in Bandung

This research uses explanatory causal research. The population of researchers that Maranatha Christian university students. The sample in this study were students Uber user Maranatha Christian University in Bandung. Measurement of filling the questionnaire in this study using a scale interval.

Based on the results of data processing, researchers found that There is a significant relationship between service satisfaction to customer loyalty, There is a significant relationship between brand equity to customer loyalty, and are a significant influence simultaneously between service satisfaction and brand equity on customer loyalty in the student manual Uber at Maranatha Christian University. For that, researchers advise companies can increase customer loyalty by improving the quality of services provided to consumers. To that end, Uber can continue to improve customer satisfaction by providing service quality, in accordance with the expectations of the consumer. Companies can bring strong brand equity, that Uber has a quality applications and provide added value for every Uber app usage.



DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
LEMBAR PERTNYATAAN	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vii

BAB I: PENDAHULUAN.....	1
1.1.Latar Belakang Masalah	1
1.2.Identifikasi Masalah	9
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	9
1.3.1. Maksud Penelitian	9
1.3.2. Tujuan Penelitian.....	9
1.4.Kegunaan Penelitian	10
 BAB II: TINJAUAN TEORETIS	11
2.1. Manajemen Pemasaran	11
2.1.1. Definisi pemasaran	12
2.1.2. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	12
2.2. Kepuasan Layanan	13
2.2.1. Definisi Jasa	13
2.2.3. Karakteristik Jasa	13
2.2.2. Pengertian Kepuasan Jasa	14
2.3.Kualitas Pelayanan.....	15
2.3.1.Dimensi Kualitas Pelayanan	18
2.3.2.Pengukuran Kualitas Pelayanan.....	19
2.4.Merek	21
2.4.1. Definisi Merek	21
2.4.2.Tingkatan Merek	22
2.4.3. Pengertian <i>Brand Equity</i>	23
2.5. Loyalitas Pelanggan	28

2.5.1. Definsi Loyalitas Pelanggan	28
2.5.2. Jenis Loyalitas Pelangan	31
2.5.3.Tingkatan Loyalitas Pelangan.....	32
2.6. Hubungan antara Kepuasan Layanan dengan Loyalitas Pelanggan	35
2.7. Kerangka Teoretis	36
2.8. Model Penelitian	36
2.9. Hasil Penelitian sebelumnya	37
2.10. Pengembangan Hipotesis dan rerangka Pemikiran	37
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	41
3.1. Objek Penelitian.....	41
3.2. Jenis penelitan.....	41
3.3. Populasi dan sampel.....	41
3.3.1 Teknik pengambilan sampel	44
3.3.2 Skala Pengukuran.....	44
3.4. Definisi operasional variabel	44
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	48
3.6. Uji Instrumen	49
3.6.1. Uji Validitas	49
3.6.2. Uji Reliabilitas	50
3.7. Uji Asumsi Klasik.....	50
3.7.1. Uji Normalitas.....	50
3.7.2. Uji Heteroskedastisitas.....	52
3.7.3. Uji Multikolinearitas	53
3.8.Uji Korelasi	53
3.9.Uji Hipotesis	53
3.9.1. Uji Regresi	53
3.9.2. Uji Hipotesis Simultan (F-test)	54
3.9.3. Uji Koefisien Determinasi	54
 BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
4.1. Analisis Hasil Penelitian	55
4.1.1. Analisis Hasil Penelitian berdasarkan data demografis responden.....	55
4.1.2. Analisis Uji Instrumen	57

4.1.2.1. Analisis Uji Validitas.....	57
4.1.2.2. Analisis Uji Reliabilitas	59
4.1.3. Analisis Deskriptif untuk kuesioner.....	59
4.1.3.3. Analisis Deskriptif untuk alat ukur Kualitas layanan	59
4.1.3.2. Analisis Deskriptif untuk alat ukur Ekuitas Merek	71
4.1.3.1. Analisis Deskriptif untuk alat ukur Loyalitas Pelanggan	78
4.1.4. Analisis Uji Asumsi Klasik	89
4.1.4.1. Analisis Uji Normalitas	89
4.1.4.2. Analisis Uji Heteroskedadistitas.....	90
4.1.4.3. Analisis Uji Multikolinearitas.....	91
4.1.5. Pengujian Hipotesis	92
4.1.5.1. Pengujian Hipotesis Parsial (uji t) antara Kepuasan Layanan dan Loyalitas Konsumen.....	92
4.1.5.2. Pengujian Hipotesis Parsial (uji t) antara Ekuitas Merek dan Loyalitas Konsumen.....	94
4.1.5.3. Pengujian Hipotesis Simultan (uji F) antara Kepuasan pelayanan dan Ekuitas Merek dan Loyalitas Konsumen	95
4.2. Pembahasan.....	98
 BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN	101
5.1. Kesimpulan	101
5.2. Saran	102
 DAFTAR PUSTAKA	104