

ABSTRAK

Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Mahasiswa UKM Bandung”. Jenis penelitian ini adalah causal explanatory. Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah Masyarakat kota Bandung. Yang menjadi Sampel dalam penelitian ini adalah Mahasiswa Universitas Kristen Maranatha yang ada di kota Bandung. Teknik Sampling yang digunakan oleh penulis adalah Non Probability Sampling. Jenis metode nonprobability sampling yang akan dipakai adalah sampling purposive.

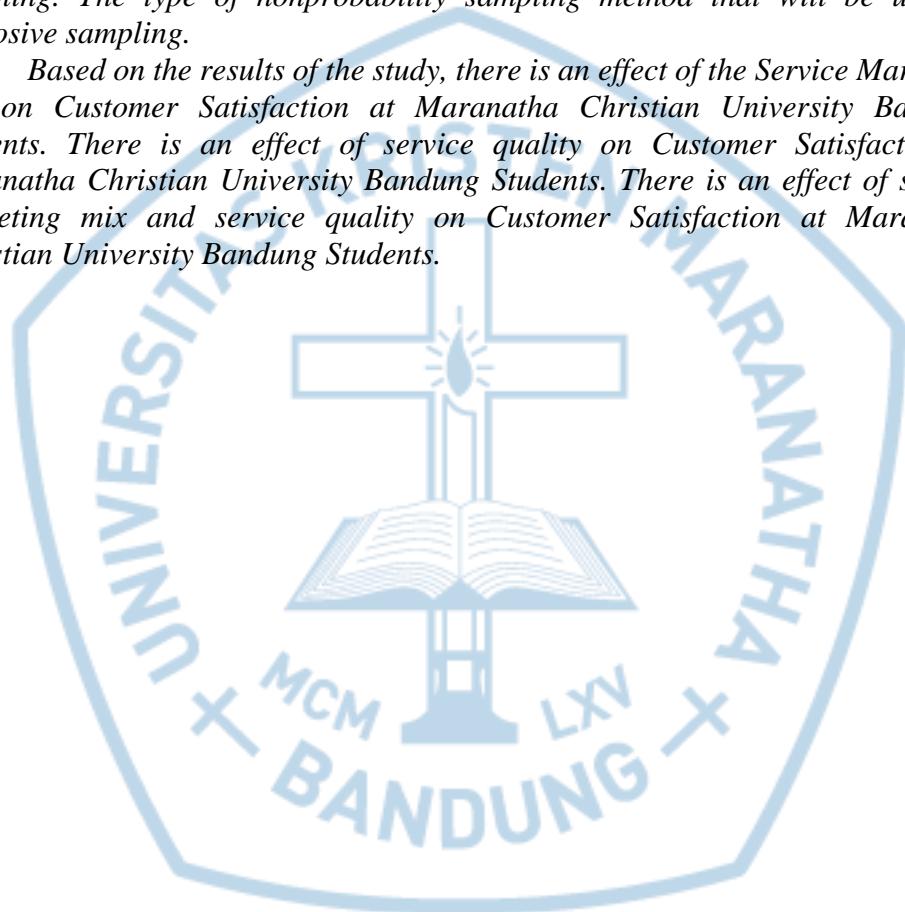
Berdasarkan hasil penelitian, terdapat pengaruh Bauran Pemasaran Jasa terhadap Kepuasan Konsumen Pada Mahasiswa UKM Bandung. Terdapat pengaruh kualitas pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen Pada Mahasiswa UKM Bandung. Terdapat pengaruh bauran pemasaran jasa dan kualitas pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen Pada Mahasiswa UKM Bandung.



ABSTRACT

Researchers are interested in conducting a study entitled "The Effect of Service Marketing Mix and Service Quality on Customer Satisfaction of Maranatha Christian University Students in Bandung". This type of research is a causal explanatory. The population in this study is the people of the city of Bandung. The samples in this study were students of Maranatha Christian University in the city of Bandung. The sampling technique used by the author is Non Probability Sampling. The type of nonprobability sampling method that will be used is purposive sampling.

Based on the results of the study, there is an effect of the Service Marketing Mix on Customer Satisfaction at Maranatha Christian University Bandung Students. There is an effect of service quality on Customer Satisfaction at Maranatha Christian University Bandung Students. There is an effect of service marketing mix and service quality on Customer Satisfaction at Maranatha Christian University Bandung Students.



DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS KRIPSI	ii
PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN	iv
SURAT KETERANGAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI.....	viii

BAB I: PENDAHULUAN	1
1.1.Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Kegunaan Penelitian.....	7
 BAB II: TINJAUAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	9
2.1. Tinjauan Teori.....	9
2.1.1. Manajemen.....	9
2.1.2. Pemasaran	9
2.1.4. Manajemen Pemasaran Jasa	12
2.1.5. Bauran Pemasaran Jasa	13
2.1.5.1. Product	13
2.1.5.2. Price	13
2.1.5.3. Place	14
2.1.5.4. Promotion.....	14
2.1.5.5. People.....	15
2.1.5.6. Process	15
2.1.5.7. Physical Evidence	15

2.1.6. Kualitas Pelayanan	15
2.1.7. Perilaku Konsumen	17
2.1.8. Kepuasan Konsumen.....	22
2.3. Kerangka Pemikiran.....	26
2.4. Pengembangan Hipotesis	26
 BAB III: METODOLOGI PENELITIAN	29
3.1. Jenis Penelitian.....	29
3.2. Populasi dan Sampel Penelitian	29
3.3. Definisi Operasional Variabel.....	30
3.4. Metode Pengumpulan Data	33
3.5. Metode Pengolahan Data	34
3.5.1. Uji Instrumen	34
3.5.1.1. Uji Validitas	34
3.5.1.2. Uji Reliabilitas	34
3.5.2. Uji Asumsi Klasik	34
3.5.2.1. Uji Normalitas.....	34
3.5.2.2. Uji Heteroskedadistitas	35
3.5.2.3. Uji Multikolinearitas	35
3.5.3. Uji Hipotesis	36
3.5.3.1. Uji Regresi Linier berganda	36
3.5.3.2. Uji Regresi linier sederhana (uji t)	36
3.5.3.3. Koefisien Determinasi.....	37
 BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	38
4.1. Hasil Penelitian	38
4.1.1. Gambaran responden penelitian	38
4.1.2. Uji Instrumen	40
4.1.2.1. Uji Validitas	40
4.1.2.2. Uji Reliabilitas	41
4.1.3. Uji Asumsi Klasik	42

4.1.3.1. Uji Normalitas.....	42
4.1.3.2. Uji Heteroskedadistitas	43
4.1.2.3. Uji Multikolinearitas	44
4.1.4. Uji Hipotesis	46
4.1.4.1. Uji Regresi Linier berganda	46
4.1.4.2. Uji Regresi linier sederhana (uji t)	47
4.1.4.3. Uji Regresi linier verganda (uji F)	50
4.1.4.4. Koefisien Determinasi.....	51
4.2. Pembahasan.....	52
 BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN	55
5.1. Simpulan	55
5.2. Implikasi manajerial.....	56
5.3. Keterbatasan Penelitian.....	56
5.4. Saran.....	57

DAFTAR PUSTAKA 58